

Le PRÉSIDENT: La totalité de vos disponibilités était de \$5,323,264 la première année, et vos exigibilités étaient de \$1,689,773; je comprends ce que vous voulez dire.

Le TÉMOIN: N'est-ce pas exact?

Le PRÉSIDENT: Oui; l'actif est de 3.15 fois autant que...

Le TÉMOIN: Non, monsieur, la proportion entre les disponibilités et les exigibilités.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas très clair.

M. SOMMERVILLE: Cela veut dire la proportion courante entre l'actif et le passif.

Le PRÉSIDENT: Non, entre les exigibilités et les disponibilités.

Le TÉMOIN: Entre l'actif et les exigibilités. La proportion est de trois fois, ou un peu plus de trois fois.

M. Sommerville:

D. Ensuite, je remarque que vous avez les ventes nettes pour les cinq dernières années?—R. Oui, monsieur.

D. En 1929 les ventes nettes ont été de \$14,962,707; en 1930 de \$11,536,640; en 1931 de \$9,300,291; en 1932 de \$5,799,640 et en 1933 de \$4,650,719?—R. C'est exact, monsieur.

D. Une baisse constante dans les ventes?

M. HEAPS: Plus que constante.

Le PRÉSIDENT: Rapide.

M. Sommerville:

D. Il y a eu une baisse rapide dans les ventes de l'année 1929, de la somme de \$14,000,000 à celle de \$4,600,000, les ventes dans cette période ayant diminué de plus de \$10,000,000?—R. Oui, monsieur.

M. Factor:

D. A quoi attribuez-vous cette baisse, à la crise seulement?—R. Au faible pouvoir d'achat de toutes les classes de la population, et au fait que les meubles ne sont pas des objets indispensables; on peut garder ses vieux meubles beaucoup plus longtemps qu'on peut rester sans nourriture ou sans les objets plus nécessaires. Il en résulte que l'ameublement souffre plus d'une diminution dans le pouvoir d'achat.

M. Senn:

D. Je suppose qu'un certain montant est allé réduire les prix des denrées?—R. Oui, une partie du déclin dans la valeur du dollar, que j'estime à 28 p. 100, représente presque la diminution dans le prix de gros des meubles, ainsi ce déclin de 1930 à 1933 représente 59½ p. 100; du moins, j'estime que cela représente une diminution en quantité d'à peu près 43 à 44 p. 100. C'est aussi près que je peux l'évaluer; il est très difficile d'avoir des chiffres justes sur cette question.

M. Sommerville:

D. Je remarque que cette chute, a été accompagnée d'un changement constant dans les recettes de la compagnie. Les profits nets en 1930 ont atteint \$155,217, et les pertes nettes \$517,937 en 1931, \$664,042 en 1932, et \$588,436 en 1933?—R. Serait-il intéressant d'indiquer cela en pourcentage?

D. Oui certainement...—R. En 1930, une assez bonne année, les profits nets n'ont atteint que \$115,000, soit 1.35 p. 100 sur les ventes ou 2.85 p. 100