

APPENDICE No 3

M. Sales:

Q. Qu'avez-vous à dire au sujet des meubles, monsieur Bowman?—R. La moyenne des marchands de meubles au Canada réalisent un bon écart de profit dans certains cas. J'ai entendu parler d'un écart de 100 p. 100 récemment.

Q. Lorsque vous parliez du cultivateur, hier, vous aviez une opinion quelque peu différente?—R. Je ne veux parler de quoi que ce soit dont je ne suis pas certain et que je n'ai pas étudié personnellement. Vous me demandez de répéter des choses entendues et cela est certainement une position embarrassante pour un homme qui rend un témoignage sous serment.

Q. Hier, vous parliez d'une entreprise que vous ne connaissez pas beaucoup?—R. Je ne suis pas de votre avis, monsieur Sales.

Q. Mais vous n'êtes pas dans ce commerce—je vais m'exprimer de cette manière. Maintenant, vous parlez d'une entreprise à laquelle vous vous intéressez, et vous voudriez pouvoir vous prononcer avec autant d'autorité aujourd'hui que vous le faisiez hier.—R. Cela n'est pas tout à fait juste, monsieur Sales. J'ai placé un certain montant de capital dans une fabrique de meubles et je ne consacre aucune partie de mon temps aux travaux de détails de la fabrication des meubles. Je n'ai aucun intérêt ni aucune connaissance dans aucune autre ligne de fabrication outre l'expérience générale et les connaissances générales que j'ai acquises. Quant à posséder une connaissance définie des détails exacts d'une ligne de marchandises en particulier, je n'en possède aucune.

Q. Mais vous devez vous intéresser à regarder des marchandises ou des meubles vendus à tel prix ou mis dans les vitrines pour être vendus à tel ou tel prix, ce qui pourrait vous donner une idée assez juste de l'écart de profit?—R. Quant au commerce de meubles qui m'intéresse, je me trouve dans cette position agréable de pouvoir dire que les meubles sont vendus au plus petit écart de profit réalisé sur les marchandises vendues à la population du Canada.

Q. Que représenterait cet écart?—R. Je dirais en moyenne 25 p. 100.

Q. Du manufacturier au consommateur?—R. Oui, monsieur, du manufacturier au consommateur.

Le président:

Q. Les meubles sont envoyés à une importante maison qui en fait la distribution?—R. La plus grande partie.

Q. Maintenant, voulez-vous nous parler de ces cas où l'écart est considérable?—R. Tout cela n'est que oui-dire. J'ai entendu parler de cas où l'écart avait été de 100 p. 100 et même quelque peu au-dessus de 100 p. 100 dans les meubles de haute qualité vendus exclusivement dans les cités. La qualité de meubles dont je veux parler maintenant est cette qualité que bien peu de personnes achètent. Pour ma part, je n'en achèterai jamais et 95 p. 100 des habitants des villes, même des personnes qui pourraient le faire, ne les achèteraient pas. Mais certaines personnes veulent avoir de grosses maisons; après avoir réalisé un certain montant d'argent elles désirent les tourner en maisons de parade. Dans ce cas, le prix n'y compte pour rien. Lorsqu'elles désirent dépenser leur argent, elles achètent des meubles dispendieux pour garnir leurs maisons.

Le président:

Q. Supposant que, dans le but de réduire les frais de distribution et aussi dans le but de faire concurrence aux maisons de commande par la poste, un certain nombre de détaillants forment une compagnie de commerce de gros afin de pouvoir être en état d'acheter directement des manufacturiers et vendre ensuite à leurs actionnaires, membres ou autres, à un écart de profit moindre que celui réalisé d'ordinaire du marchand de gros au détaillant, à titre de marchand de gros avez-vous quelque objection?—R. Pas le moins du monde, monsieur le président.