

Q. Qui a fait cette remarque courtoise?—R. Le fabricant au marchand. Je ne crois pas que cela doive être inséré dans le procès-verbal.

M. SALES: Laissez faire; cela fera de la lecture amusante.

Le TÉMOIN: C'était là un fait concret, monsieur le président, où en vendant les bas 85c. la paire le détaillant aurait réalisé un profit brut de 35c., ce qui aurait représenté 70 p. 100 du prix qu'il avait payé, mais à titre de vente extraordinaire il voulait permettre au public de les acheter à \$1.29 un écart de 79c. sur un placement de 50c., ou un profit d'environ 150 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Puis-je vous interrompre ici parce que je crois que c'est justement le moment de parler d'un cas exactement le contraire de celui-ci.

M. Sales:

Q. Avant d'aborder ce sujet, j'aimerais poser une question. Pouvez-vous nous dire par combien d'intermédiaires ces bas ont dû passer du manufacturier au détaillant?—R. Ils ont été envoyés directement par le manufacturier au détaillant.

M. Gardiner:

Q. D'ordinaire ces marchandises ne sont pas envoyées directement par le manufacturier au détaillant, n'est-ce pas?—R. On trouve bien peu de soldeurs qui font le commerce de meubles au Canada. Je dirais que plus de 95 p. 100 des meubles vendus au Canada sont envoyés directement par le manufacturier au détaillant. Je crois qu'il existe à Winnipeg une maison qui fait ce commerce, et il se peut qu'il y en ait en Ontario mais je ne les connais pas.

M. Sales:

Q. L'écart n'est pas le même dans le commerce de meubles?—R. Règle générale, non. Mais il existe des écarts bien intéressants dans le commerce de meubles aussi.

M. Gardiner:

Q. Ne pourrait-on pas expliquer cette vente de bas de la manière suivante en disant que, dans les conditions ordinaires, les bas passent entre deux ou trois mains avant d'atteindre le détaillant, le prix augmentant chaque fois, et ce prix de \$1.29 pourrait représenter l'écart ordinaire?—R. Je ne puis rien dire à ce sujet; je n'ai fait aucune investigation de ce cas. Ce sont des faits concrets qui m'ont été rapportés et où le manufacturier a vendu directement au détaillant. Dans certaines lignes de marchandises un fort pourcentage de ces marchandises sont vendues directement par le manufacturier au détaillant en ce pays à l'heure actuelle.

M. Sales:

Q. Le nom de ce marchand détaillant devrait être mentionné dans notre procès-verbal afin que nous sachions à quelle méthode l'on a recours.—R. Je n'aimerais pas vous donner ce renseignement.

Le PRÉSIDENT: Celui qui a donné ce renseignement à M. Bowman vend peut-être encore à cet homme, même après cet échange de paroles courtoises. Ils achètent l'un de l'autre et vendent l'un à l'autre sans aucun doute.

Le président:

Q. Si vous croyez ne pas devoir divulguer ce nom, vous n'êtes pas tenu de le faire.—R. Je ne ferai pas cela, monsieur le président.