

APPENDICE No 3

mises, le consommateur n'en voudrait pas. C'est tout de même le prix qu'on nous offre.

Q. Parlez-vous des tissages canadiens?—R. Je ne suis pas venu ici pour les défendre, mais je dois vous dire que je les ai trouvés très raisonnables. Nous achetons beaucoup de deux tissages canadiens: la "Dominion Textile Co." et la "Canadian Cotton". Bien des fois, depuis le milieu de la guerre, leurs prix ont été plus bas que ceux que nous payions aux Etats-Unis pour les mêmes choses.

Q. Cela n'est-il pas une raison pour que vous ne demandiez pas plus cher pour vos faux-cols?—R. Je parle de chemises, dans le moment. Ils n'ont pas le matériel voulu pour fabriquer l'article qu'il nous faut pour nos faux-cols. C'est un tissu spécial, étiré et fini d'une certaine manière. Ils ne sont pas encore outillés pour produire cela, mais ils le seront un jour. Naturellement, lorsqu'ils veulent avoir des machines, il faut qu'ils attendent deux ans. Je n'en dirai pas davantage, mais nous nous efforçons d'être justes envers les marchands et les consommateurs du pays. Aux Etats-Unis, dans le moment, on vend les cols mous, dans le détail, à trois pour un dollar. Notre prix au détaillant est de \$2.60, et le prix du détail est de trois pour un dollar, exactement la même chose. Comment cela se peut-il? Le tissu dont nous fabriquons ces cols et le prix auquel nous obtenons ce tissu sont un peu inférieurs au tissu et au prix américain, et si notre production occasionne quelques frais supplémentaires, nous ne payons pas plus pour la main-d'œuvre. Alors, nous pouvons vendre ce col aux marchands du pays pour \$2.60 la douzaine, pour qu'ils les détaillent à 3 pour \$1.00, c'est-à-dire le même prix qu'aux Etats-Unis. Nous avons constaté que nous ne pouvions pas acheter ce tissu à assez bon marché pour que la vente à 25c. soit rémunératrice, dans ce pays. Il nous aurait fallu doubler le prix au détaillant et doubler le prix de notre stock, et nous n'aurions pas fait cela ici, mais le prix auquel nous avons eu ce coton aux fabriques canadiennes était suffisamment bas pour nous permettre de vendre à \$2.60 la douzaine. Je mentionne la chose en toute justice pour les tissages de coton, pour montrer que les conditions sont changées.

Q. Comme certaines denrées vendues outre-mer, pouvez-vous vendre vos marchandises meilleur marché qu'aux Etats-Unis?—R. Dans notre industrie nous ne pourrions le faire, mais le jour où nous pourrions acheter ici la matière première de nos cols empesés, à un prix comparable à celui qui se paye aux Etats-Unis (je crois que nous le pourrions un jour) notre prix pour les cols sera absolument le même qu'aux Etats-Unis.

Le président:

Q. Et alors vous adopterez quel prix?—R. Vingt cents. Je crois que c'est juste.

Q. Et laisserez-vous le détaillant vendre au prix qu'il voudra?—R. Non. Je crois que le prix du détail uniforme est juste envers le marchand et le consommateur, et nous voulons être justes envers les deux. Il est juste, pour ce qui nous concerne, en tout cas, parce que nous obtenons notre prix, quoi qu'il advienne.

M. Sales:

Q. Comment supposez-vous que le cultivateur, qui doit vendre ses produits sur les marchés du monde, puisse subir les aléas du marché pour ce qu'il vend et payer tout ce qu'il achète à un prix fixe?—R. Je vais vous dire ceci: Lorsque le cultivateur de ce pays avait un prix pour le blé fixé par la Commission des Grains, nous avons établi un prix pour les faux-cols, pas avant.

Q. Cela ne répond pas à ma question.—R. Je réponds du tac au tac.

[M. F. W. Stewart.]