

M. LLOYD MACPHERSON AULT est appelé et assermenté.

*Le président:*

Q. Quel est votre nom au long?—R. Lloyd Macpherson Ault.

Q. Où demeurez-vous?—R. A Ottawa.

Q. Par quelle compagnie ou maison d'affaires êtes-vous employé?—R. La *Ault Shoe Company, Limited*.

Q. Je comprends, monsieur Ault, que vous vendez la chaussure représentée par la pièce 109, que j'ai dans la main?—R. Nous la vendons.

Q. Avez-vous objection à nous dire à quel prix vous l'achetez du fabricant?—R. Non, monsieur.

Q. Combien la payez-vous?—R. (En réponse à cette question le témoin dépose les factures originales démontrant que la compagnie qu'il représente a payé \$3.10 la paire pour la pièce 109 et qu'elle paya la taxe de vente de 2½ p. 100.

Q. Vous faites le commerce de gros?—R. Oui.

Q. Voulez-vous déposer la facture pour la pièce 111?—R. Oui.

(La pièce 111, n'est pas imprimée.)

Q. Vous avez vendu ces chaussures à quel prix?—R. \$3.90 la paire.

Q. Quand vous calculez votre profit tenez-vous compte du profit réalisé sur le montant de la taxe aussi bien que sur le montant de la facture?—R. Vous voulez dire, si nous faisons un profit sur le montant de la taxe?

Q. Oui?—R. Non.

Q. Maintenant toute cette commande de chaussure dont nous nous occupons dans le moment vous a coûté \$296.01?—R. Oui.

Q. N'avez-vous pas calculé votre profit sur toute la somme de \$296.01?—R. Non. J'ai pris le prix coûtant \$3.10, y ajoutant la taxe de vente qui est tenue séparée, et je ne l'ai pas additionnée à \$3.10. Je n'ai pas dit 2½ p. 100 représente tant et ajouté mon profit au résultat obtenu. J'additionne mon profit à \$3.10, et la taxe de vente sur \$3.10 représente tant. En d'autres termes, je ne permets pas à la taxe de faire boule de neige.

Q. Vous devez augmenter la facture pour couvrir le montant de la taxe de vente?—R. Je ne comprends pas très bien.

Q. Supposons que vous soyez dans votre bureau calculant le prix auquel vous devez revendre les chaussures que vous avez payées \$3.10, vous avez dû déboursier un peu plus que \$3.10?—R. Cela est calculé à part dans mes frais fixes.

Q. Vous dites que vous ne faites pas entrer la taxe de vente dans le chiffre sur lequel vous calculez votre profit?—R. Je ne comprends pas votre question. Cette chaussure me coûte \$3.10 à la fabrique. Il me faut payer une taxe de 2½ p. 100, ce qui augmente le prix de la chaussure. J'ai aussi à payer le transport à mon magasin.

Q. Et vous tenez compte de tous ces facteurs en calculant votre prix de vente?—R. Oui.

Q. La taxe de vente fait boule de neige?—R. Oui.

Q. Avez-vous votre facture de vente? Vous nous avez dit que vous aviez revendu ces chaussures? . . .—R. \$3.90.

*M. Sales:*

Q. Quel est le pourcentage de votre bénéfice?—R. 1c de plus que 25 p. 100 brut.

*Le président:*

Q. Savez-vous combien le détaillant vend cette chaussure? Le prix de détail? \$4.95.