

Q. En d'autres termes, vous avez dans le commerce de détail des hommes qui n'ont aucun entraînement dans cette ligne?—R. Oui.

Q. Comme manufacturier, vous êtes obligé de soutenir ces gens pour qu'ils réussissent.—R. Quelquefois, mais nous en éconduisons tous les jours. Un homme était dans mon bureau, l'autre jour, avec une somme de \$10,000, qui voulait se lancer dans les affaires. Je lui ai dit de ne pas le faire à moins d'avoir deux ou trois ans d'expérience.

Q. Vous n'entraînez pas vos gens pour le commerce de distribution comme on le faisait il y a quelques années?—R. Je crois que ceux qui se lancent dans les affaires devraient pouvoir diriger un commerce et que des marchands compétents comme M. Pedlow ne devraient pas être obligés de lutter contre de telles gens.

Q. Les gens comme M. Pedlow ont fait un apprentissage gratuit de quatre ou cinq ans et ont peut-être payé une prime; ils connaissent le commerce d'un bout à l'autre et peuvent juger approximativement ce qu'il en coûte pour vendre un faux-col?—R. Oui.

*Le président:*

Q. Avez-vous autre chose?—R. J'allais dire que lorsqu'on a dissous la Commission des vivres, le docteur McFall m'a appelé pour me faire remarquer qu'il recevait des plaintes d'après lesquelles nous imposons le prix des faux-cols. Je lui ai expliqué toute la situation et il m'a dit: "M. Stewart, je vous donnerai un certificat de bonne santé."

*M. Gardiner:*

Q. Était-ce un médecin?—R. Oui, le docteur McFall.

Q. Je comprends qu'il ait fait cela.—R. On l'avait placé là à cette fin. Je suppose qu'il lui appartenait...

*M. Sales:*

Q. Ce que les médecins ne connaissent pas, dans ce domaine, je pourrais remplir un livre.—R. Je vous donnerai la main sur ce point. Il y a une chose que j'aimerais mentionner. Nous savons tous que le cultivateur, malheureusement, à mon avis, obtient un prix peu élevé pour ses produits. Il ne peut comprendre pourquoi il lui faut payer un prix aussi fort pour ce qu'il achète.

Q. Cette remarque n'est pas juste. Nous obtenons un bon prix pour le blé, actuellement. Un dollar le boisseau, c'est tout ce qu'un ouvrier peut payer.—R. Je vais exposer le cas d'une manière un peu plus saisissante. J'allais justement vous expliquer — et je crois que vous l'admettez — que le cultivateur du sud reçoit pour son coton trois fois ce qu'il en obtenait en 1921.

Q. Je ne sais rien au sujet du coton.—R. C'est la matière première de nos vêtements. Il nous faut les confectionner de laine et de coton. La laine a renchéri de plus de 100 pour 100 dans les douze derniers mois, mais le prix du coton dont nous nous servons pour fabriquer les faux-cols a monté de 10 ou 10½c. à 32c. en quelques jours. C'est pratiquement trois fois le prix.

*Le président:*

Q. Le coton tissé a-t-il changé de prix?—R. Nous devrions avoir acheté tout notre coton pour notre fabrication de 1924, pour nos travaux de janvier 1923, en vue de nos commandes, et de nos livraisons du printemps. Nous ne l'avons pas encore acheté. Le prix de la marchandise à la pièce est si élevé qu'il serait, d'après moi, imprudent d'en acheter. D'après les dernières cotes reçues des fabriques, il faudrait que même les chemises de qualité moyenne subissent une hausse de \$3.00 la douzaine, et je crois que si le marchand achetait ces che-