

M. LOFTUS: Je ne sais pas si Dionne est de nos clients ou non. Il peut l'être. Même s'il l'est, je crois que c'est là une piètre politique de distribution commerciale de la part de Dionne.

M. FLEMING: Voulez-vous élucider votre réponse?

M. LOFTUS: Eh bien, je crois qu'il devrait mieux connaître la situation générale, étudier les dépositions soumises à cette réunion, lire les témoignages d'autres boulangers et les discuter avec ces boulangers. J'estime alors qu'il ne serait pas aussi pressé de donner sa réponse.

Le PRÉSIDENT: Sûrement, monsieur Loftus, s'il fait encore un profit, il devrait être félicité pour vendre son pain à un plus faible prix au consommateur.

M. LOFTUS: Naturellement, il y a une autre façon d'envisager cela.

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous répondre à ma question?

M. LOFTUS: Je crains d'avoir à répondre d'une façon différente.

M. HOMUTH: Nous a-t-il été déclaré qu'il fait un profit?

Le PRÉSIDENT: Oui, il dit qu'il fait un profit. Maintenant, je voudrais savoir pourquoi M. Loftus dit que s'il fait un profit il ne devrait pas être félicité et pourquoi les gens de la boulangerie n'exprimeraient pas leur admiration.

M. LOFTUS: Après tout, monsieur Martin, vous ne pouvez me demander d'apprécier une personne qui fait une telle opération commerciale.

M. IRVINE: Si la concurrence est si forte, monsieur Loftus, comme vous l'avez dit et répété, pourquoi la conduite de cet homme serait-elle répréhensible parce qu'il a eu un peu plus de succès que les autres. C'est apparemment ce qu'il a fait s'il est en mesure de vendre son pain à un cent de moins. Veuillez expliquer cela.

M. LOFTUS: C'est affaire d'opinion. Il y a beaucoup de gens qui useront de moyens qui sont presque de la lésine pour faire entrer le public dans leurs magasins. Je ne suis pas sûr d'approuver ce système de vente. C'est là simplement mon opinion. Pour moi, je ne le ferais pas.

M. IRVINE: Existe-t-il quelque accord entre les boulangers pour ne pas recourir à ce procédé?

M. LOFTUS: Non, aucune entente que je sache et je suis répandu dans les milieux de la boulangerie depuis nombre d'années.

M. FLEMING: Peut-être, monsieur Loftus, que j'insiste trop sur le cas Dionne et je veux penser à la compagnie Christie. Le télégramme de M. Dionne m'apprend que Christie a consenti à lui réduire d'un demi-cent le prix de son pain?

M. LOFTUS: Oui, c'est cela.

M. FLEMING: En avez-vous connaissance?

M. LOFTUS: Ah! oui.

M. FLEMING: Est-ce que cela veut dire qu'elle vend tout son pain à ce genre de magasins à Montréal à un demi-cent de moins que votre compagnie?

M. LOFTUS: Ah! non.

M. FLEMING: Qu'est-ce que cela veut dire?

M. LOFTUS: Aussitôt que la compagnie Christie publia cette marge de deux cents, elle était d'un cent et demi à Montréal, les communications téléphoniques fonctionnèrent à grand rendement et j'eus le renseignement à 9 heures du matin. Nous avons égalé ce prix le matin même.