

M. WINTERS: Il se vend 14 cents, ou 13 cents, et cela comprend une marge de profit de 3-12 cents.

Le PRÉSIDENT: Je vois.

M. WINTERS: Je crois que nous pouvons tirer nous-mêmes nos conclusions.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. WINTERS: Ainsi ce chiffre qui est inscrit ici comme 13 cents en janvier 1948 a depuis atteint 14 cents.

M. ANTLIFF: C'est bien cela.

M. WINTERS: Si vous pouviez vous arranger pour donner moins de marge au gros distributeur qui dispose de ce pain, serait-il logique d'inférer que vous pourriez avantager davantage le consommateur en abaissant le prix général du pain?

M. LOFTUS: C'est là une question très difficile car, après tout, la moitié de nos affaires se fait avec les épiceries. Nos relations avec elles sont des meilleures. Je ne crois pas devoir répondre à une question de ce genre.

M. WINTERS: Il me semble, à première vue, que vous pourriez émettre une assez juste supposition.

M. LOFTUS: Je ne crois pas que vous devriez me demander de faire des suppositions.

Le PRÉSIDENT: C'est une question très importante.

M. WINTERS: J'en ferai une question d'ordre général. Je ne pense pas que cela vous engage à quoi que ce soit. Si le gros détaillant vous accorde davantage pour votre pain et en supposant que votre profit normal soit constant, alors vous serez en mesure de transmettre davantage à vos consommateurs qui achètent votre pain par la livraison domiciliaire?

M. LOFTUS: J'en conviens en théorie.

Le PRÉSIDENT: Et en pratique?

M. LOFTUS: Je ne voudrais...

Le PRÉSIDENT: Je crois que c'est une question qui importe beaucoup à la présente enquête.

M. WINTERS: Je crois que vous pourriez y répondre de la même façon en pratique. Si vous receviez plus d'argent d'une source, vous en auriez plus à transmettre dans une autre direction, n'est-ce pas?

M. LOFTUS: Cela paraît raisonnable. On pourrait répondre oui, je répondrai oui.

M. HOMUTH: Ce que vous perdriez sur les chevaux vous le rattraperez sur les lapins.

M. WINTERS: Si 1 cent constitue une marge suffisante pour certains types de pain vendus par les succursales de magasins et que ces dernières obtiennent plus de 3 cents d'une autre source, sûrement il existe une différence qui pourrait être répartie généralement?

M. LOFTUS: Cela semble bien en être ainsi.

M. IRVINE: Puis-je poser une question?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. IRVINE: Je crois que lorsque le représentant de Loblaw's, M. Meech, est venu ici, il a soutenu avec insistance que le pain à 10 cents n'était pas un article-réclame vendu à perte. Saviez-vous qu'il avait fait cette déposition?

M. LOFTUS: J'étais ici mais je ne me souviens réellement pas de cela. Vraiment pas. J'étais sous l'impression qu'il avait dit que c'était une perte pour lui. Je ne suis pas certain.