

indiqué un profit de 1.47 au lieu d'une perte de .19, si vous aviez eu cette diminution en décembre plutôt qu'en janvier, de sorte que si vous aviez une raison quelconque pour prévoir une autre diminution, vous auriez été en bonne posture en ce qui concerne vos frais de production. Je voudrais poser une question au sujet de janvier, où votre prix de vente au stade du gros est de 115 p. 100 de votre prix de revient.

M. STORMER : De quelle pièce parlez-vous ?

M. WINTERS : Pièce 3.

M. WILSON : L'indice du prix de vente au stade du gros.

M. STORMER : 115-105; cela indique 10 cents $\frac{1}{2}$.

M. WINTERS : En février, c'est 115, 11 cents $\frac{1}{2}$. Quel rabais donnez-vous pour cela, quel escompte ?

M. WILSON : Nous n'avons qu'une seule sorte d'escompte. C'est 5 p. 100 si le compte est de \$130 ou plus par mois.

M. WINTERS : Quand cet escompte est appliqué, quel prix vous trouvez-vous à recevoir pour une miche de pain ?

M. WILSON : Descendez la ligne et vous allez voir que l'escompte de vente a été de \$1.65.

M. STORMER : Vous divisez cela par 105 et vous obtenez le pourcentage de 1.55.

M. WINTERS : C'est 1.55 cents ?

M. STORMER : Non, le pourcentage.

M. WINTERS : De toute façon, à quoi cela fait-il descendre le prix que vous recevez pour cette miche de pain de 11.5 ? A un peu moins de 10 cents ?

M. STORMER : En déduisant l'escompte de vente ?

M. WINTERS : Oui.

M. STORMER : C'est \$103,25.

M. WINTERS : Quoi ?

M. STORMER : \$103.25.

M. WINTERS : C'est 10.3 cents par miche, n'est-ce pas ?

M. STORMER : C'est exact.

M. WINTERS : Et cette miche se détaille à 14 cents ?

M. STORMER : En général.

M. WINTERS : Ou avec une marge de profit de 3.7 cents. A première vue, cela ne semble-t-il pas être une forte marge de profit pour un détaillant sur une denrée semblable ?

M. WILSON : Cela dépend du point de vue en ce qui concerne l'épiciier, et je parle maintenant de la grande majorité des épiciiers, c'est-à-dire du petit épiciier indépendant, l'épiciier du voisinage. Il estime que c'est ce qu'il lui faut.

M. WINTERS : Monsieur le président, je veux dire encore une fois, avant de quitter cette pièce, qu'à première vue il semble qu'une diminution du prix de la farine paraissait possible, et que, si la compagnie avait attendu un autre mois avant de hausser son prix, elle aurait fort bien pu réaliser un profit sans majorer le prix.

Le PRÉSIDENT : C'est clair, n'est-ce pas ?

M. WINTERS : C'est clair, excepté que la compagnie ne savait pas à ce moment que le prix allait baisser en janvier. Je veux me rapporter à la pièce A, où la compagnie indique pour 1947 un profit de \$334,253.61, y compris un surplus de \$87,231.47 reporté de l'année précédente.