

M. IRVINE: Je veux simplement redemander si la réunion n'a pas eu tout bonnement ce résultat que les boulangers appliqueraient deux hausses de prix, une de 3 cents et une de 4 cents?

M. LOFTUS: Je dis, en tant que président de notre compagnie, que ma décision était prise quant à ce que nous allions faire sans discuter notre attitude avec les boulangers ou qui que ce soit. J'élevais le prix de notre pain dans toutes les villes à 14 cents parce que lorsqu'il s'agit de discuter de prix je n'ai pas à le faire avec les boulangers de Toronto, mais bien avec nos gens, et nous décidons de la meilleure méthode à suivre pour notre compagnie dans tout le pays. Il n'y eut pas de discussion avec moi. J'étais celui qui devait décider pour notre compagnie. Dès que j'appris qu'une compagnie ne porterait pas le prix de son pain à 14 cents et que ce prix serait de 13 cents j'ai immédiatement modifié ma décision et je me suis dit: "Bien, je ne vendrai pas plus cher".

Le PRÉSIDENT: Alors, en vendant à 13 cents, avez-vous subi une perte?

M. LOFTUS: Notre rapport renseigne là-dessus. M. Antliff répondra à cette question.

M. ANTLIFF: A la suite de la hausse du prix, nous avons réalisé un profit aussi longtemps que nous avons utilisé de la farine à bon marché. C'était un profit d'inventaire plutôt que de roulement. Dès qu'elle a été épuisée, nous sommes immédiatement revenus au point où nous en étions auparavant en opérant en bordure des pertes et profits.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions?

M. HOMUTH: Veuillez donc répéter cela? Pendant quatre ou cinq semaines ce fut plutôt un profit d'inventaire que d'opération?

M. ANTLIFF: Oui, nous avons obtenu d'assez bons résultats. Si bons que pendant les six mois, nous avons réalisé 2·8 pour cent sur le total de nos ventes.

M. MACINNIS: Sur la liste 5, les frais de livraison à domicile, salaires et distribution, de la marque régulière de pain sont de 3·96 la miche, et pour la marque secondaire, livraison à domicile, ils sont de 3·66. Pourquoi cette différence?

M. ANTLIFF: Parce que la commission est différente. La différence de commission sur deux cents est de ·30, monsieur MacInnis.

M. MACINNIS: Passons alors à la liste 4, pièce B, pour les salaires de la boulangerie. En août 1947, ils étaient de 16·2. Ils baissèrent ensuite à 14·3 en septembre et à 12·6 en octobre.

M. JOHNSTON: A quelle page êtes-vous?

M. MACINNIS: Liste 4, pièce B. Ils étaient de 12·4 en janvier, ce qui signifie donc que les salaires de votre boulangerie coûtaient 3·8 p. 100 de plus en août 1947 qu'en janvier 1948.

M. ANTLIFF: Non monsieur. Dans un cas, cela est fondé sur le pain de 10 cents et, dans l'autre cas, c'est fondé sur le pain de 13 cents. Dans les deux cas, c'est le rapport entre les salaires et le prix de vente. Les salaires proprement dits furent augmentés en septembre. Par rapport au prix de vente, il y eut une tendance vers la baisse à Toronto.

M. MACINNIS: Vous dites que les salaires étaient plus élevés en janvier?

M. ANTLIFF: Oui, certainement; on versait plus d'argent aux individus.

M. MACINNIS: Mais le pourcentage des salaires dans la miche de pain était moindre qu'en août 1947?