

M. STORMER : Il y a une différence apportée par les commissions des vendeurs et un certain nombre d'autres choses.

Me DYDE : Alors, voulez-vous me donner une estimation aussi exacte que vous pouvez du chiffre que je devrais utiliser.

M. STORMER : A première vue, je dirais \$1,750.

Me DYDE : \$1,750 ?

M. STORMER : Je crois que c'est juste.

Me DYDE : J'accepte ce chiffre. Donc, il faut déduire les \$1,750 des \$12,647.08, n'est-ce pas ?

M. STORMER : C'est exact.

Me DYDE : Et en faisant cette soustraction, j'obtiens quel chiffre ?

M. STORMER : Environ \$11,000.

Me DYDE : Dans les \$11,000.

M. STORMER : Oui, environ.

Me DYDE : Maintenant, ai-je raison de dire que tel eût été le profit de vos opérations de janvier 1948 si vous n'aviez pas majoré le prix d'un cent ?

M. STORMER : C'est juste.

Me DYDE : Et en supposant que ce rythme se soit maintenu pendant l'année 1948, il faudrait multiplier par 12, n'est-ce pas ?

M. STORMER : En présumant que ce profit se soit maintenu toute l'année.

Me DYDE : Oui. Cela nous donnerait un total de plus de \$120,000 ?

M. STORMER : Oui.

Me DYDE : Ce qui serait le profit net le plus considérable que votre compagnie ait jamais réalisé dans son histoire, d'après cette pièce.

M. MAYBANK : A quel chiffre arrivez-vous par cette multiplication ?

Me DYDE : \$120,000 ce qui est plus bas que le produit exact de la multiplication.

M. JOHNSTON : \$130,764.

Me DYDE : Je voulais dire plus de \$130,000. Maintenant, y a-t-il quelque chose à corriger dans la façon dont je suis arrivé à ce chiffre, monsieur Wilson ?

M. STORMER : Rien, si ce n'est que l'on peut préciser que tout ce profit, nous l'avons réalisé sur le pain.

Me DYDE : C'est votre propre commentaire sur la façon dont nous sommes arrivés à ce chiffre.

M. STORMER : Oui.

Me DYDE : Et votre meilleure année dans l'histoire depuis 1939 est 1946, je pense, le total de votre profit net sur toute cette production ayant été de quelque \$98,000 ?

M. WILSON : Exactement.

Me DYDE : Maintenant, en présence de ces chiffres, me répondez-vous si je vous demande pourquoi vous avez majoré votre prix d'un cent en janvier ?

Le PRÉSIDENT : Je crois que l'un de vous devrait répondre, mais qu'aucune discussion ne devrait précéder la réponse. Allez-vous répondre ?

M. WILSON : Oui. Il voulait me demander quelque chose. Voulez-vous m'excuser ?

M. STORMER : Oui, Les livres de nos prix de revient indiquent que nous perdions de l'argent en vendant le pain 10.5 cents la miche.

Me DYDE : Est-ce là toute votre réponse ? Manifestement, à l'ancien chiffre, vos opérations de l'année allaient vous donner un assez bon profit.