

M. IRVINE: D'où? Alors, à mes yeux, il ne semble pas que la concurrence entre deux sortes de pains ou entre deux prix pour le pain ne joue pas de la même manière qu'elle joue entre deux compagnies.

M. HOMUTH: Je saisis mal.

M. IRVINE: Une compagnie qui vend du pain bon marché terrassera les compagnies qui vendent leur pain cher, mais une miche meilleur marché qu'une autre miche, même si elle est de la même qualité, ne semble pas éliminer l'autre miche, selon le témoin.

M. LOFTUS: Vous savez, il y a toujours un point de saturation dans les prix de revient. Le roulement contribue dans une certaine mesure à comprimer les prix de revient, mais il y a incontestablement une limite de temps, et nous venons de franchir cette limite avec le pain de 10 cents.

M. IRVINE: Alors, je vous demande s'il n'est pas inévitable que le pain de 10 cents disparaisse. Est-ce vrai?

M. LOFTUS: Oh, à mon avis, si vous me le demandez, oui, sans aucun doute.

Le PRÉSIDENT: Mais il y a un témoignage que nous avons recueilli, dont il nous faudra établir la validité. Il se vend du pain à 10 cents suivant ce témoignage. L'homme qui le vend est l'auteur de ce témoignage et, à son dire, il le vend avec profit. Le Comité a ce témoignage devant lui.

M. IRVINE: J'allais en parler.

M. FLEMING: C'est l'un des témoignages que le Comité a recueillis.

Le PRÉSIDENT: Naturellement, c'est l'un des témoignages seulement.

M. HOMUTH: La question qui se pose alors, c'est celle de savoir ce qu'est un juste bénéfice, et avec quel bénéfice une industrie peut fonctionner. On peut fabriquer du pain à 10 cents, monsieur le président, et réaliser ainsi un léger bénéfice, mais si toute l'industrie fabriquait seulement du pain à 10 cents, elle disparaîtrait en fort peu de temps.

Le PRÉSIDENT: Vous admettez qu'il y a une différence entre ceux qui ont un gros roulement et ceux qui ont un petit roulement, les gens comme vous et certaines des autres compagnies. Manifestement, on ne peut pas nécessairement attendre du petit boulanger qu'il vende le pain 10 cents. Je ne dirai pas 10 cents, mais à un prix aussi bas que le font certains des plus gros. Substituez-vous à ce comité, monsieur Loftus. Nous avons recueilli certains témoignages, dont je dis qu'il nous faudra peser la validité en temps et lieu, suivant lesquels il se vend du pain 10 cents, et les gens qui le fabriquent disent qu'ils réalisent un bénéfice.

M. LOFTUS: Naturellement, je ne suis pas un comptable, mais je sais que beaucoup de compagnies ont différentes méthodes de comptabilité, différentes méthodes d'établir les prix de revient. J'ai remarqué un cas en particulier ici, où le pain se vend 8.70 à la porte de la boulangerie, et ce pain en particulier est expédié à Sarnia, London, Windsor. Or, comment peut-on expédier du pain de la porte de la boulangerie à 8.70, alors qu'il faut un cent pour expédier le pain là, et le vendre 10 cents, avec les caisses, avec le transport jusqu'à la gare et de la gare, en payant le loyer dans le magasin, etc, etc. Je ne le sais pas.

Le PRÉSIDENT: Eh bien, vous ne prétendez pas qu'ils le font par pur souci de l'intérêt public?

M. LOFTUS: Eh bien, vous avez lu *Fortune*; je l'ai lue moi aussi. Je pense que toute la situation s'y trouve expliquée.

Le PRÉSIDENT: Non, je ne l'ai pas lue. J'ai tant de lecture à faire que je n'ai pas pu.

M. LOFTUS: Je vous suggère de le faire.