

M. MAYHEW: Et ces changements ont atteint \$1.54 le mille pains?

M. STORMER: Je veux savoir si j'ai bien compris votre question.

M. MAYHEW: Je pensais que vous l'aviez dit, mais je voulais vérifier pour en avoir la certitude.

M. JOHNSTON: Monsieur le président, on n'entend rien ici.

Le PRÉSIDENT: Qu'y a-t-il, monsieur Johnston?

M. JOHNSTON: Nous avons de la difficulté à entendre, par ici.

Le PRÉSIDENT: Voudriez-vous parler un peu plus fort, s'il vous plaît?

M. MAYBANK: Je voulais m'assurer que j'avais bien entendu la réponse que vous aviez faite à M. Mayhew. Vous avez dit qu'en février l'augmentation causée par la formule s'élevait à \$1.54 par mille pains?

M. STORMER: C'est exact. Nous l'avons indiquée sur la marge de droite de la pièce n° 3. C'est la seule raison pour laquelle nous avons inclu la farine à cet endroit: nous ne savions pas, au moment où nous avons préparé cet état, quels étaient les résultats de février, mais nous savions ce que l'augmentation de la formule nous coûterait, et nous l'avons indiqué sur la pièce n° 3; comme je l'ai fait remarquer, le seul changement que nous ayons fait là est compris dans \$1.54 par mille pains; quant à nos autres chiffres, ils sont absolument les mêmes dans cette colonne de février.

M. MAYHEW: Mais saviez-vous, vers la mi-février, que l'augmentation de la formule, le changement de formule que vous aviez fait en décembre, se ferait sentir dans l'analyse de vos ventes de janvier?

M. STORMER: Et à cette date nous avons encore amélioré la formule.

M. MAYHEW: Cela vous a donné passablement de temps pour l'améliorer.

M. STORMER: C'est juste.

M. WILSON: Nous n'avions pas beaucoup de temps, si l'on tient compte de ce que nous réalisons sur chaque pain; si vous le calculez, cela représente un seizième de cent par pain. Nous croyons que c'est une erreur fondamentale que de fabriquer à perte notre principal produit; quant à nous, nous n'avons pas l'intention de retourner à l'état de choses qui existait en 1939, alors que nous payions la main-d'œuvre 38 cents de l'heure afin de fabriquer un pain bon marché. À notre avis, les gens que cette compagnie emploie doivent jouir d'un degré raisonnable de sécurité, et ils ne peuvent certainement pas l'obtenir si nous, de la direction, n'en prenons pas les moyens.

M. MAYHEW: Je suis de votre avis. Combien payez-vous votre main-d'œuvre maintenant?

M. WILSON: Prenez la pièce n° 5, à l'année 1939: les fournisseurs gagnaient 38 cents de l'heure, un salaire dont nous avons profondément honte; ils ont maintenant 83 cents de l'heure; les hommes de relève avaient 38 cents de l'heure, ils ont maintenant 86 cents. Un homme de relève doit savoir tout faire.

M. MAYHEW: Quelle est la proportion de cette augmentation?

M. STORMER: Environ 125 pour cent, ou à peu près.

M. MAYHEW: Ainsi votre main-d'œuvre coûte 125 pour cent plus cher?

M. STORMER: Nous pouvons vous le calculer exactement.

M. WINTERS: Cela fait 117 pour cent.

M. WILSON: Cela fait 117 pour cent dans le premier cas, et 126 pour cent dans le second.

M. MAYHEW: Cela fait 126 pour l'entreprise tout entière?

M. STORMER: Non, il s'agit de ce pain seulement.

M. MAYHEW: Est-ce la même proportion?

M. STORMER: Prenez les chiffres de la pièce n° 5 sur le long, et calculez vos pourcentages sur le large.