

Le PRÉSIDENT : Mais le fait est que dans le mois qui semble vous avoir donné votre plus gros profit, vous avez jugé bon de hausser le prix. Cela est un fait, n'est-ce pas ?

M. WILSON : Eh bien, nous ne nous plaçons pas au point de vue du plus gros profit mensuel pour envisager la chose, mais au point de vue de nos prix de revient.

Le PRÉSIDENT : Du prix de revient de la miche de 10.5 cents. Vous nous l'avez dit.

M. WILSON : De nôtre pain.

Le PRÉSIDENT : Mais dans l'ensemble, vous étiez en meilleure posture que jamais et, pourtant, c'est à ce moment que vous avez augmenté le prix du pain.

M. WILSON : Vous savez, monsieur Martin...

Le PRÉSIDENT : Ai-je raison ou non ?

M. STORMER : Oui, j'admets que c'est exact. Nous ne savions pas quels seraient nos profits.

Le PRÉSIDENT : Non. Mais, naturellement, le motif que vous deviez invoquer pour hausser le prix du pain c'était que vous étiez en train de subir des pertes, mais la suite a montré que c'était votre meilleur mois.

Quand la subvention fut supprimée, en septembre, la subvention du gouvernement, cette décision vous fit plaisir, n'est-ce pas ? Permettez-moi de vous poser ma question autrement. Quand la subvention fut supprimée et quand le plafond fut enlevé, votre attitude, n'est-ce pas, était que vous étiez contents de cette décision ?

M. WILSON : Il est possible de répondre oui et il est possible de répondre non, suivant le point de vue.

Le PRÉSIDENT : Vous étiez contents. N'est-ce pas un fait que vous avez exprimé l'opinion que vous étiez contents parce que vous alliez être libres désormais, que vos prix ne seraient plus taxés et que vous pourriez vendre aux prix qui vous plairaient ?

M. WILSON : Je ne sais pas si nous avons exprimé cette opinion ou non.

Le PRÉSIDENT : N'est-ce pas un fait que vous l'avez exprimée ? Je prétends que vous l'avez exprimée, et je le fais sous forme interrogative. De toute façon, si vous ne l'avez pas exprimée, telle a été le résultat : vous étiez libres et vous pouviez exiger le maximum que la clientèle pouvait payer ?

M. WILSON : Oh ! non, pas le maximum que la clientèle pouvait payer.

Le PRÉSIDENT : Le fait est, — j'arrive à ma question fondamentale, — que vous avez augmenté les prix dans votre meilleur mois.

M. MACINNIS : Monsieur Martin, me permettriez-vous de poser une question ici ? Savez-vous si vos ventes ont augmenté ou diminué pendant le mois de février depuis l'augmentation du prix ?

M. WILSON : Elles ont réellement diminué.

M. MACINNIS : Elles ont réellement diminué ?

M. WILSON : C'est exact, mais non à cause du prix.

M. MACINNIS : Non, nous pouvons écarter cela.

M. FLEMING : C'est un mois plus court.

Le PRÉSIDENT : Il me faut vous faire observer, monsieur MacInnis, que M. Winters avait quelques questions à poser.

M. WINTERS : Je crois que nous sommes tous sur la même piste. Monsieur le président, est-ce que j'interroge avant mon tour ?