

que vous pensiez que le prix aurait dû être 14 cents, mais vous vous êtes résignés à vendre 13 cents votre pain de qualité supérieure.

M. LOFTUS: J'essaie justement de concentrer mon esprit sur ce point. Les succursales de magasins n'ont haussé leur prix que plusieurs jours après que le prix du pain eût été porté à 13 cents; ce fut environ, je pense, une semaine après; et je suppose que j'avais eu des entretiens avec eux. Ils ont augmenté naturellement le prix de leur pain, — de combien je l'augmentais, moi? — la concurrence a fixé le prix de leur pain à 10 cents. Je crois qu'ils ont attendu une journée ou deux — oui, je pense que c'est ce qu'ils ont fait — jusqu'à ce qu'ils eussent vu quels étaient les prix des A. & P., et alors le prix fut fixé.

M. FLEMING: Il y eut une différence de prix avec Loblaw à un moment, je crois.

M. LOFTUS: Oh, oui.

M. FLEMING: Vous aviez augmenté un peu votre prix, qui fut ensuite comprimé, je pense, par suite de la concurrence.

M. LOFTUS: C'est tout à fait juste. Quelques-uns des jeunes là-bas sont venus me voir. Ils étaient très bien disposés, et ils voulaient publier certaines annonces spéciales pendant une couple de mois, ce qui fut fait, mais immédiatement après nous avons fixé le prix à 9 cents.

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

M. IRVINE: J'en ai une seulement, si tous les autres ont fini. Je ne veux pas monopoliser le temps, mais je voudrais poser une question au sujet de cette concurrence dans le commerce du pain. Je crois que vous avez très clairement dit qu'à votre avis la concurrence est un peu vive dans l'industrie de la boulangerie, monsieur Loftus? Est-ce vrai?

M. LOFTUS: C'est exact.

M. IRVINE: Et vous avez dit qu'elle est si vive que, quand quelque gros boulanger vend moins cher, vous faites exactement comme lui. C'est vrai?

M. LOFTUS: Oui.

M. IRVINE: Exactement comme lui?

M. LOFTUS: Oui.

M. IRVINE: Si vous ne faites pas comme lui, qu'arrive-t-il?

M. LOFTUS: Eh bien, au bout d'un certain temps, notre commerce disparaîtra.

M. IRVINE: Votre commerce disparaîtra?

M. LOFTUS: Oui.

M. IRVINE: Eh bien, alors, est-ce que la même sorte de concurrence joue dans le cas du pain de 10 cents?

M. LOFTUS: Naturellement, il y a très peu de gens qui produisent un pain de 10 cents et, naturellement, il n'y a pas le même degré de concurrence. Là encore, on a fait beaucoup de publicité autour de ce pain en particulier, et par conséquent les gens l'ont dans l'esprit.

M. IRVINE: Seriez-vous surpris, alors, si le pain de 10 cents continuait de gagner du terrain et éliminait le pain de 14 cents?

M. LOFTUS: Je crois avoir mentionné cela hier après-midi. C'est une impossibilité, à mon sens, pour la simple raison qu'aucun membre de l'industrie du pain, à ma connaissance, peut vendre du pain 10 cents au détail et réussir à faire de l'argent. Cela est tout à fait inconcevable.

M. IRVINE: Alors, cela veut dire qu'éventuellement vous devrez cesser complètement de fabriquer le pain de 10 cents.

M. LOFTUS: Oh, ce serait une bénédiction du ciel.