

de lettres entre la compagnie et la Commission des Prix et du Commerce en temps de guerre, par suite de cette déclaration?

M. STORMER: Non.

M. JOHNSTON: Votre lettre obtint-elle un accusé de réception?

M. WILSON: Il s'agissait d'un simple enquêteur de la Commission des Prix et du Commerce en temps de guerre désireux d'établir si, oui ou non, nous refusions de servir des magasins qui réduisaient le prix de notre pain, ou, en d'autres termes, si nous interrompions notre service ou refusions de leur vendre.

M. JOHNSTON: Cela n'avait rien à voir avec les prix.

M. WILSON: Rien à voir avec les prix.

M. JOHNSTON: Je pense que la chose devrait être produite.

Le PRÉSIDENT: Vous faites mieux d'examiner ceci. Je ne sais si le document nous sera utile, et nous ne voulons pas charger le compte rendu de pièces qui ne nous seront d'aucune assistance.

M. LESAGE: Pendant que M. Johnston examine la lettre, j'aurais une ou deux questions à poser. Veuillez donc considérer la Pièce n° 3, monsieur Wilson?

M. WILSON: Quelle pièce?

M. LESAGE: La Pièce n° 3.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire la page 3.

M. LESAGE: Cela s'appelle pièce n° 3. Dans la dernière colonne, en date du 25 février, vous faites allusion à votre nouvelle formule?

M. WILSON: Justement.

M. LESAGE: À Toronto?

M. WILSON: Oui.

M. LESAGE: Et le pain non tranché se vend  $11\frac{1}{2}c.$ —tel est le prix de gros.

M. WILSON: Oui.

M. LESAGE: À  $11\frac{1}{2}c.$ , votre profit est de 6.91 p. 100?

M. STORMER: Sans compter les impôts.

M. LESAGE: Oui.

M. STORMER: Oui.

M. LESAGE: D'après ce que vous avez dit hier, je crois comprendre que votre prix de revient est le même à Montréal et à Toronto?

M. WILSON: Non, nous avons dit que nous supposions qu'il serait le même, mais nous n'en savions rien, car notre expérience là-bas était trop récente pour nous permettre d'en juger avec certitude.

M. LESAGE: Le coût des ingrédients est le même à Montréal et à Toronto?

M. WILSON: Encore une fois, je ne sais pas quelle est la différence, à cause des frais de transport et les autres qui pourraient entrer en ligne de compte. À notre estimation, le coût serait à peu près le même.

M. LESAGE: Pourquoi vendez-vous à 12c. à Montréal?

M. WILSON: Nous vendons le pain tranché.

M. LESAGE: À 12 cents?

M. WILSON: Tel est notre but, vendre le pain tranché, et ne vendre que celui-là. Nous vendons très peu de pain non tranché à Montréal.

M. LESAGE: Vous vendez le pain tranché à un prix de gros de 12 cents à Montréal, est-ce exact?

M. WILSON: C'est exact.

M. LESAGE: Malgré le fait que vous réalisez un profit de 6.91 en vendant le même pain  $11\frac{1}{2}c.$  à Toronto? Est-ce exact?

M. WILSON: C'est exact.