

M. STORMER : Oui, monsieur.

M. MAYBANK : Avez-vous participer vous-même à la décision ?

M. STORMER : Eh bien, M. Wilson et moi avons discuté la chose ensemble. Il est président et je suis vice-président.

M. MAYBANK : Alors, vous avez donc contribué à la décision ?

M. STORMER : C'est exact.

M. MAYBANK : Et la décision fut-elle prise par vous deux, messieurs, à la suite de votre discussion, ou bien d'autres personnes eurent-elles quelque chose à y voir ?

M. HOMUTH : Voulez-vous dire d'autres personnes au sein de la compagnie ou étrangères à la compagnie ?

M. MAYBANK : Je veux dire au sein de la compagnie.

M. WILSON : Nous avons ce que nous appelons un Comité d'organisation.

M. MAYBANK : Oui.

M. WILSON : Il est composé de quatre ou cinq employés supérieurs. Les choses de ce genre sont discutées au Comité d'organisation.

M. MAYBANK : C'est ce que je demandais, la façon dont la décision fut prise, et de là nous passons à la description que monsieur Stormer nous a faite de la préparation d'une analyse.

M. WILSON : C'est exact.

M. HOMUTH : Les avocats d'un comité se réunissent de la même façon pour fixer les honoraires qu'ils exigeront.

M. MAYBANK : Ce Comité se réunit-il fréquemment pour discuter différentes choses ?

M. WILSON : Une fois par semaine.

M. MAYBANK : Alors, la décision d'augmenter le prix fut prise par ce Comité ?

M. WILSON : C'est exact.

M. MAYBANK : Or, d'après ce qu'a dit monsieur Stormer, vous avez constaté, en examinant la situation exposé à la pièce 3, que ce pain vous faisait subir une perte, et ce fut la raison pour laquelle vous avez décidé cette augmentation d'un cent. Est-ce exact ?

M. WILSON : Oui.

M. MAYBANK : C'est ce que vous avez regardé et c'est ce que vous avez décidé, et c'est ainsi que vous avez augmenté le prix. Est-ce là la situation ?

M. WILSON : Tout juste.

M. MAYBANK : Eh bien, la raison pourquoi j'ai tant insisté, c'est que j'ai été bien surpris de vous voir incapable de répondre à monsieur Dyde quand il demanda pourquoi vous aviez augmenté le prix.

M. WILSON : Eh bien, je crois que nous avons clairement dit que nous nous étions guidés sur le prix de revient. C'est ce que j'ai voulu dire en parlant du prix de revient.

M. MAYBANK : Maintenant, vos profits pendant le mois de novembre, sans tenir compte de ce pain, votre position en ce qui concerne les profits était une position assez satisfaisante, n'est-ce pas ?

M. STORMER : Dans quel mois ?

M. MAYBANK : Le mois de novembre. C'est l'analyse dont vous avez parlé. Où cela se trouve-t-il spécifié ? C'était dans les \$9,000 ?

M. STORMER : C'est dans la pièce 1. Si vous voulez vous y reporter, vous verrez que, dans le mois de novembre, nous avons réalisé un profit de 1.23