

M. LESAGE : Un cent ?

M. WILSON : Oui.

M. LESAGE : Si le prix pour le détaillant ne monte que d'un demi-cent, cela n'intéresse pas le détaillant. Ce qui intéresse plus le détaillant, c'est l'augmentation de la marge qu'il aura à l'avenir, n'est-ce pas ?

M. WILSON : Cela intéresse le détaillant, oui.

M. LESAGE : C'est ce que votre vendeur lui annonce, la nouvelle marge ?

M. WILSON : Non, il ne lui offre pas la nouvelle marge.

M. PINARD : C'est ce qui fut fait dans le cas des Pickering Farms, suivant un témoignage antérieur.

M. WILSON : Je ne sais pas exactement ce qui fut dit là. Il est possible que le vendeur ait mentionné le prix de détail. Je ne le sais pas. Mais cela est possible. Je sais que, si j'étais vendeur et si j'avais quelque chose à vendre, j'irais dans un magasin et je dirais que notre prix aujourd'hui est de 11.5 cents. Si l'épicier me demandait : "Que pensez-vous que je doive demander ?" Je répondrais "Cela vous regarde, mais je pense que le prix courant sera aux environs de 14 cents."

M. LESAGE : Il n'utiliserait peut-être pas autant de mots.

M. WILSON : Je n'ai pas saisi.

M. LESAGE : Il le dirait en moins de mots. Vous diriez : "Le prix est monté d'un cent ce matin." Est-ce vrai ?

M. JOHNSTON : Ne vend-il pas à commission ?

M. WILSON : C'est exact.

M. JOHNSTON : Ne serait-il pas plus avantageux pour lui que le détaillant le vende 14 cents ?

M. MACINNIS : Non.

M. JOHNSTON : La commission du vendeur est tirée des 11.5 cents ?

M. WILSON : Oui.

M. JOHNSTON : Et la commission du détaillant résulte du prix de vente qu'il obtient ?

M. WILSON : C'est exact.

M. JOHNSTON : Votre détaillant obtiendrait une meilleure commission s'il vendait 14 cents, le prix courant qui lui est suggéré ?

M. WILSON : C'est exact.

Le PRÉSIDENT : Puis-je poser une question qui me tracasse ? D'après ce que je puis voir, le meilleur mois que vous ayez eu, d'après les pièces qui nous sont montrées, est le mois de janvier cette année, votre profit a été \$12,000, le montant le plus élevé jamais atteint, moins ce chiffre de \$1,750 ?

M. FLEMING : Voulez-vous dire le profit ou le chiffre d'affaires ?

Le PRÉSIDENT : Le profit. Nous parlons du profit. N'est-ce pas exact, \$12,000 ?

M. STORMER : Oui.

Le PRÉSIDENT : Le seul autre mois qui puisse être comparable est octobre, \$14,000, n'est-ce pas ?

M. STORMER : Oui.

Le PRÉSIDENT : Puis, avez-vous les chiffres de février ?

M. WILSON : Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT : Ils sont encore plus hauts, n'est-ce pas ?

M. STORMER : Je ne le sais pas.

M. WILSON : Nous ne les avons pas encore.