

M. MACINNIS: Que signifie "tapage"; un "tapage" dans l'industrie de la boulangerie?

M. LOFTUS: Il arrive que je suis irlandais et "fuss" est tapage. Je l'ai employé assez souvent.

M. FLEMING: Une légère perturbation?

M. LOFTUS: Une légère perturbation, oui.

M. MACINNIS: Tout ce que je me demande, c'est si vous entendez par "tapage" que jusqu'à récemment les détaillants vendaient au prix de livraison, et que récemment, depuis la formation du Comité, ils deviennent plus indépendants.

M. HOMUTH: N'attribuez pas trop de mérite au Comité.

Le PRÉSIDENT: A l'ordre.

M. MACINNIS: Est-ce la bonne explication?

M. LOFTUS: Non. Je pense que lorsque la deuxième augmentation fut appliquée... Je suis moi-même d'avis qu'elle y fut pour quelque chose, et je pense aussi que l'idée de la miche de pain de 10 cents joue un rôle très important parce qu'une grande partie de leur commerce passe du pain de 14 cents au pain de 10 cents. L'épiciers indépendant éprouve de véritables difficultés en ce moment; cela ne fait aucun doute.

M. FLEMING: Monsieur Loftus, vous avez dit tantôt qu'en septembre dernier, lorsqu'il fut question de majorer le prix, vous aviez songé à une augmentation de quatre cents et que, quand la nouvelle s'est répandue que la firme *Brown's Bread* portait son prix à 13 cents, vous n'avez pas porté le vôtre au delà de 13 cents; cela, naturellement, s'applique à votre pain de qualité; parlez-nous du pain bon marché; quel prix songiez-vous exiger pour ce pain?

M. LOFTUS: Voulez-vous parler de Loblaw?

M. FLEMING: Votre marque Cottage va chez Loblaw, et je pensais à l'autre miche de deuxième qualité que vous vendez aussi.

M. LOFTUS: Il y a une différence de deux cents entre le pain de 14 cents et l'autre.

M. FLEMING: J'essaie de savoir quelle augmentation vous pensiez que le prix du pain de deuxième qualité aurait dû subir.

M. LOFTUS: Oh, oui.

M. FLEMING: Vous avez fait une déclaration sur la situation en ce qui concernait votre pain de première qualité, et vous avez mentionné le fait que vous aviez eu une augmentation moindre que celle que vous aviez espérée.

M. LOFTUS: Oui.

M. FLEMING: Voulez-vous nous donner les mêmes renseignements au sujet du pain de la marque Cottage, et du pain de qualité identique qui se vend à un prix plus bas?

M. LOFTUS: Eh bien, le pain Cottage est une question de concurrence, et il aurait fallu que ce pain se vendît de façon à affronter la concurrence, comme il se vend maintenant. Il ne pouvait jamais être question du prix de ce pain; quelqu'eût été le prix auquel l'opposition aurait vendu son pain, le pain Cottage aurait dû se vendre le même prix. Est-ce cela que vous vouliez savoir?

M. FLEMING: Nous savons que cela est un fait.

M. LOFTUS: Oui.

M. FLEMING: Mais y eut-il des événements aboutissant à ce résultat qui pourraient nous intéresser? Nous avons été intéressés d'apprendre