

M. WILSON : Ils sont à commission.

M. LESAGE : Oui, et la moyenne mensuelle de vos vendeurs à Toronto et à Montréal est de \$355 par mois ?

M. WILSON : Il s'agit de Toronto. Nous ne sommes pas à Montréal depuis assez longtemps.

M. LESAGE : C'est à Toronto ?

M. WILSON : C'est une chose que les gens de Montréal doivent envisager.

M. LESAGE : Oui, et que les membres du Parlement doivent aussi envisager.

M. WILSON : Cela semble beaucoup, mais il y a une raison. Nous calculons que la moyenne du chiffre d'affaires dont un homme peut se charger sans se nuire physiquement doit varier entre \$2,800 et \$3,600 par mois.

M. LESAGE : Oui ?

M. WILSON : Etant donné que nous n'avons pas pu obtenir l'outillage voulu et que notre chiffre d'affaires grossit sans cesse, ce sont eux qui en subissent actuellement les conséquences. Cette situation se corrigera dans un mois ou un mois et demi.

M. LESAGE : Vous allez augmenter le nombre des vendeurs et faire une nouvelle division du territoire ?

M. WILSON : C'est exact, et cela les soulagera.

M. LESAGE : Pour revenir à vos prix, à Toronto, vous vendez 12 cents, 11 cents...

M. WILSON : 11½ non tranché et 12 cents tranché.

M. LESAGE : 12 cents tranché, et le prix de détail du pain tranché ou non tranché est le même ?

M. WILSON : Pas à Toronto, non. On le détaille à 14 et 15 cents, dans certains cas à 13 cents.

M. LESAGE : Oui, il y a le cas qui a été mentionné où le pain tranché se vend...

M. WILSON : Il y en a d'autres en plus de celui-là.

M. LESAGE : Le pain tranché se vend 15 cents ?

M. WILSON : Oui.

M. LESAGE : Le détaillant a-t-il plus de manutention à faire avec le pain tranché qu'avec le pain non tranché ?

M. WILSON : Pas du tout.

M. LESAGE : Pas du tout, et il prend un plus gros profit, 12 à 15 cents ? Vous offrez une plus forte marge ?

M. WILSON : Nous n'offrons aucune marge. Cela est leur affaire. Ils sont détaillants.

M. LESAGE : Quand vos vendeurs vont dans les magasins, disons le jour où le prix du pain est augmenté de 13 à 14 cents, la conversation entre votre vendeur et le détaillant s'engagerait ainsi : "Eh bien, le prix du pain est monté d'un cent ce matin !"

Est-ce juste ? Est-ce bien ce qu'il dirait ?

M. WILSON : Oui, monsieur, mais il pourrait ne pas le dire...

M. LESAGE : Il ne dirait pas que le pain va coûter ½ cent de plus ?

M. WILSON : Il pourrait ne pas le dire exactement sur ce ton-là.

M. LESAGE : Je ne dis pas que c'est ainsi qu'il le dirait, mais ce serait quelque chose de semblable.

M. WILSON : C'est exact. Nous informerions simplement l'épicier que le prix du pain a monté d'un cent.