

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas ce que je vous ai demandé. Ne serait-ce pas parce que vous estimez qu'il vous fallait suivre l'exemple donné par Christie?

M. LOFTUS: Non, non.

Le PRÉSIDENT: Voilà la réponse; non.

M. LOFTUS: C'est la réponse.

Le PRÉSIDENT: Vous ne suivez pas leur exemple?

M. LOFTUS: Non, je l'assure.

Le PRÉSIDENT: C'est la réponse.

M. HOMUTH: Si Christie réduisait le prix à 12 cents, vous faudrait-il faire la même chose? Dans combien de temps?

M. LOFTUS: Il nous faudrait le faire le même jour.

Le PRÉSIDENT: Vous avez suivi leur exemple vers la baisse mais non vers la hausse. Supposons que Christie fixe son prix à 15 cents, qu'arrivera-t-il?

M. LOFTUS: Je crains qu'ils ne resteraient pas bien longtemps en affaires.

M. FLEMING: Signaleriez-vous leur conduite au Comité?

Le PRÉSIDENT: Que feriez-vous?

M. MACINNIS: Avez-vous dit, monsieur Loftus, que vous aviez donné pour instruction à vos vendeurs que, si un détaillant vend moins cher que le prix du consommateur, ils ne devaient pas refuser de lui livrer du pain.

M. LOFTUS: Je crois que je me suis exprimé d'une façon différente.

M. HOMUTH: De nouveau, monsieur le président, j'en appelle au règlement; il n'a pas dit les vendeurs, il a dit les gérants.

M. LOFTUS: Oui, tout juste.

M. HOMUTH: Il y a une différence entre un vendeur et un gérant.

M. MACINNIS: Le gérant alors; est-ce ce que vous avez dit?

M. LOFTUS: C'est ce que j'ai dit.

M. MACINNIS: Très bien. Pouvons-nous en conclure que les gérants ont pour instruction d'obtenir des détaillants qu'ils vendent au prix du consommateur s'ils peuvent, mais que, s'ils ne peuvent pas...

M. LOFTUS: Non. La raison en est... Il faut être honnête et franc à ce sujet. Je me souviens que deux de nos gérants m'appelèrent au sujet de deux magasins — j'ai oublié lesquels, il y en avait un à Toronto, je pense, et un autre ailleurs, — et ils me dirent: monsieur Loftus, ce magasin vend le pain moins que le prix du consommateur. Je leur répondis: Et puis, après? Qu'est-ce que vous pouvez y faire? S'ils veulent vendre leur pain un prix plutôt qu'un autre, c'est leur affaire.

M. MACINNIS: S'il est normal qu'un détaillant vende le pain au prix qu'il veut, pourquoi arrive-t-il qu'un gérant attire votre attention sur ce que font certains détaillants?

M. LOFTUS: Parce qu'il n'y avait pas eu de tapage dans notre commerce depuis un bon nombre d'année. Mais votre enquête, n'allez pas croire qu'elle n'excite pas les esprits dans l'industrie de la boulangerie et aussi dans la population. Il était naturel qu'ils me téléphonent. J'ai une position, et il leur faut me faire jouer mon rôle s'ils le peuvent. Plus ils me posent de questions, plus je suis content.

M. MACINNIS: Voulez-vous définir le sens que vous donnez au mot "tapage", que vous savez employé?

M. LOFTUS: Pardon?