

M. FLEMING: Vous n'avez jamais eu à résoudre ce problème de deux qualités de pain pour ce qui est du pain non tranché de 24 onces?

M. WILSON: Non, monsieur.

M. FLEMING: Cet état de choses vous a-t-il été favorable quant aux profits?

M. WILSON: Lors du lancement de notre entreprise, en 1939, nous avons d'abord décidé de ne vendre qu'en gros. Notre intention était de faire ou d'essayer de faire un pain tellement bon que le consommateur sortant du magasin emporterait chez lui le pain en question moyennant un profit raisonnable au détaillant, et je crois que nous avons la preuve que cet objectif a été atteint.

M. FLEMING: En d'autres termes, nous avons droit de conclure de vos déclarations, et de cette pièce, que, parce que vous n'aviez pas deux qualités de pain parce que vous n'aviez qu'une qualité susceptible de rivaliser avec la première qualité de ceux qui en avaient deux, votre situation financière a été plus florissante qu'elle ne l'aurait été autrement, quand on considère que la différence de prix n'est pas absorbée par la différence de qualité?

M. WILSON: La chose est certainement plus efficace, du point de vue de la production. Moins on a de variétés, plus le commerce est efficace.

M. FLEMING: Je comprends ces avantages. Vous aurez sans doute considéré, dans le cas de vos concurrents, l'effet qu'avait sur leur situation financière la nécessité où ils se trouvaient, pour un motif quelconque, d'offrir deux qualités avec une différence considérable de prix, différence plus grande que leur différence de coût?

M. WILSON: Pour ce qui est de nos concurrents et d'un pain à bon marché, nous n'avons jamais songé à rivaliser avec eux dans ce domaine. Pour notre part, nous nous en sommes passés jusqu'ici, et nous nous sommes appliqués à faire le meilleur pain possible. Nous croyons toucher un prix raisonnable, et l'effet qu'exerce notre concurrence sur la vente du pain à bon marché préoccupe peut-être nos adversaires, mais n'a aucun intérêt pour nous.

M. FLEMING: En d'autres termes, vous n'avez pas l'intention de concurrencer le pain à bon marché?

M. WILSON: Non, monsieur.

M. FLEMING: Pour ce qui est de l'augmentation de septembre, vous avez parlé de la grosse massue. Vous entendez par là, je le présume, faire allusion à ce qui vous a été dit de source gouvernementale, n'est-ce pas?

M. WILSON: La chose fut publiée dans les journaux de l'époque.

M. FLEMING: À votre sens, la hausse de 3c., portant le prix de détail à 13c., en septembre dernier, était-elle le dernier mot de la Commission des Prix et du Commerce en temps de guerre quant à la stabilisation définitive du prix? Y eut-il débat sur la question de savoir combien de temps ce prix semblait devoir être appelé à prévaloir, ou indication de la Commission?

M. WILSON: Non, je ne le crois pas. Je suppose que les plafonds furent levés et les régies étant censées être supprimées aussi, et je ne pense pas que la Commission des Prix et du Commerce en temps de guerre ait eu l'intention de modifier cette attitude, à moins que le prix du pain n'atteignît un niveau exorbitant. On nous prévint très formellement que, si le prix du pain remontait, les plafonds seraient de nouveau imposés.

M. FLEMING: Je présume que vous n'avez pas reçu de plaintes de la Commission quant à cette hausse de janvier-février?

M. WILSON: Non, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Fleming, je ne devrais peut-être pas vous poser cette question, mais vous dites que la Commission n'a pas porté plainte. Le plafond avait été aboli.

M. FLEMING: Le plafond était aboli, mais la disposition preservant un prix juste et raisonnable restait en vigueur. Je ne m'étendrai pas davantage sur ce