

c'est que ce pain se vend en concurrence, qu'il est en demande et qu'il faut satisfaire la demande. Il n'est pas vendu à prix de solde.

M. IRVINE: C'est là la question.

M. JOHNSTON: Est-ce que cela n'indiquerait pas que ce n'est pas l'intention de vendre ce pain comme article-réclame vendu à perte, mais qu'en fait cela revient au même?

M. LOFTUS: C'est bien cela.

M. IRVINE: J'ai voulu poursuivre ce point et si vous lisez le reste des questions sur cette page vous constaterez qu'il s'est également opposé à cela. Il a été très, très prudent et il a affirmé que ce pain n'a rien de l'article-réclame vendu à perte.

M. HARKNESS: Je crois, pour mettre les choses au point, qu'auparavant — avant l'interrogatoire de la veille — il paraissait très malheureux d'avoir à vendre ce pain à 10 cents vu que cela ne représentait pas, selon lui, une marge suffisante de profit.

M. LOFTUS: C'est absolument exact.

M. IRVINE: Je conçois que n'importe qui serait malheureux de vendre à perte un produit pour lequel il pourrait obtenir plus.

M. HARKNESS: Non, il a dit nettement que ce n'était pas une marge de profit suffisante.

M. FLEMING: Je crois que M. Irvine veut être juste. N'est-ce pas là un résumé équitable de la déposition de M. Meech? Il a dit qu'il fallait à sa compagnie un pain de 10 cents et on lui a demandé "Pourquoi?" Il a dit que c'était à cause de la concurrence. Un de ses gros concurrents fabriquait un pain à dix cents et il en fallait aussi un à 10 cents à sa compagnie.

M. HARKNESS: Voici exactement ce qui en a été...

M. IRVINE: Bien, nous pourrions discuter de cela dans un autre temps, mais je crois que M. Meech se trouvait entre l'enclume et le marteau en répondant. D'autre part, il réalisait un profit sur le pain de 10 cents et dans ce cas son bénéfice sur le pain de 14 cents était trop élevé. D'autre part, s'il admettait une perte il violait alors la loi en produisant une marchandise vendue à perte pour attirer la clientèle. C'est là son problème et il a évolué alentour avec autant de dextérité que Barbara Ann.

M. FLEMING: Toute l'affaire revient à peu près à ceci: il ne s'est pas prononcé dans un cas ou dans l'autre. Il a dit qu'il y a un profit apparent de 10 p. 100 et il a poursuivi en disant que sa compagnie ne pourrait demeurer en affaires en fonctionnant avec la marge de profit de 10 p. 100 que lui vaut ce pain.

M. IRVINE: J'aimerais vous poser une question au sujet de votre déclaration à la page 2 — votre rapport général? A la 6e ligne de l'avant-dernier paragraphe, vous dites: "Nous avons éventuellement décidé que le prix de 13 cents pourrait être maintenu temporairement à cause de l'avantage que nous valait une réserve de cinq semaines de farine obtenue à bon marché, le 15 septembre 1947".

Vous vous êtes apparemment rendu compte, en septembre, qu'il devrait y avoir deux hausses de prix, une immédiatement et l'autre à l'épuisement de votre farine à bon marché? N'est-ce pas?

M. LOFTUS: Dès le début, je savais que sans le pain de 14 cents nous ne pourrions jamais arriver. Nous savions ce qu'il nous coûtait et qu'avec de telles hausses il devait éventuellement être porté à 14 cents.

M. IRVINE: Aussi avez-vous décidé de procéder par deux étapes?