

M. LOFTUS: J'allais lui répondre.

Le PRÉSIDENT: Vous alliez nous dire ce que votre gérant avait dit.

M. FLEMING: Je propose que vous ne nous donniez pas la réponse faite par votre gérant. Communiquez-nous le fait tel que vous le connaissez.

M. LOFTUS: Alors que je m'entretenais avec lui au téléphone, car il faut communiquer tout cela au téléphone — c'est la méthode rapide — je lui dis que les frais de production étaient tels, qu'il lui faudrait hausser son prix. Sa réponse fut: "Eh, bien, monsieur Loftus, j'aimerais mieux n'y pas penser de quelque temps". Je répondis: "Bien, si c'est là votre opinion, c'est parfait". Telle fut la conversation au sujet d'Ottawa.

M. FLEMING: Actuellement, si je comprends bien, dans la zone d'Ottawa, vous ne faites qu'acquitter vos frais, même à 13 cents?

M. LOFTUS: Actuellement.

M. FLEMING: Vous ne faites aucun profit même au prix de 13 cents. Dois-je déduire de votre dernière réponse que ce prix de 13 cents n'est que provisoire à votre avis?

M. LOFTUS: Il m'est très difficile de vous répondre, surtout depuis que ce Comité d'enquête a commencé à siéger.

Le PRÉSIDENT: Il pourrait descendre à 12 cents.

M. LOFTUS: Je ne pense pas que vous nous demandiez ou que vous vous attendiez que nous élevions le prix du pain à Ottawa tandis que vous, messieurs, êtes à siéger ici.

Le PRÉSIDENT: J'espère que non.

M. LOFTUS: Cela n'indiquerait pas de sens commercial. Il nous faut conséquemment en tenir compte.

M. FLEMING: Quels sont les facteurs de concurrence s'appliquant à la zone d'Ottawa qui vous ont obligé à vendre à ce prix de 13 cents où vous ne faites qu'acquitter vos frais?

M. LOFTUS: Je suppose que notre gérant local est un jeune homme très entreprenant, qu'il connaît tout ce qu'il faut connaître dans sa partie et j'accepterais la suggestion de notre gérant. Ou que soit ce gérant, s'il venait me dire: "Monsieur Loftus, vous avez tort sur ce point", je lui donnerais raison. Il m'a dit que j'avais tort sur ce point particulier et j'ai répondu: "Très bien, faites à votre goût".

M. FLEMING: Monsieur Loftus, je m'attends à recevoir de vous un peu plus d'informations.

M. LOFTUS: Très bien.

M. FLEMING: Au sujet de la situation de la concurrence locale pour la comparer avec celle de Montréal et celle de Toronto. Si vous n'avez pas les détails de ce —

M. LOFTUS: Je crois pouvoir vous le dire.

M. FLEMING: Je préférerais le demander au gérant d'Ottawa.

M. LOFTUS: Je ne crois pas qu'il existe de différence entre la situation de la concurrence ici à Montréal ou à Toronto. Je crois que vous avez encore ici un pain à bon marché et que cela cause des embêtements comme partout ailleurs.

M. FLEMING: A propos de votre formule, cette dernière a été améliorée depuis que vous disposez d'ingrédients dont il y avait pénurie durant la guerre.

M. LOFTUS: C'est exact.