

M. IRVINE: Mais je ne comprends pas encore très bien comment votre perte de .87, ou la fraction que vous voudrez, peut se transformer en un gain dans une autre section de votre comptabilité.

M. ANTLIFF: Eh bien! je viens justement d'expliquer que les frais généraux de l'entreprise ont été répartis sur le pain Cottage de la même façon que sur les autres pains. Si le pain Cottage n'existait pas, cette partie des frais serait absorbée par les autres pains. De cette façon, leur rendement serait d'autant diminué si nous ne produisions pas le pain Cottage.

M. CLEAVER: Je crois, monsieur Irvine, si je puis me permettre de vous poser une question, apporter une réponse à cela. M. Irvine n'oublie-t-il pas de distinguer entre le profit brut et le profit net?

M. ANTLIFF: Cela se peut si le profit brut est le coût de base en rapport au prix de vente parce qu'il y a une interposition des frais généraux, qui doivent être supportés quelque part.

M. CLEAVER: Vous pouvez enregistrer à la fois un profit brut et une perte nette.

M. ANTLIFF: J'aurais pu présenter ce rapport sans allouer des frais au pain de Loblaw, mais si j'avais agi ainsi j'aurais cru tromper le Comité. J'ai voulu être franc et ouvert, c'est pourquoi j'ai réparti les frais ouvertement.

M. CLEAVER: Puis-je vous redemander si votre compagnie peut réaliser un profit brut tout en accusant une perte nette?

M. ANTLIFF: Oui, elle le peut certainement.

M. IRVINE: En revenant à la première question, pour m'en assurer je la citerai à même les témoignages de la séance du 23 février: J'ai demandé à M. Meech:

D. Serait-il juste alors de dire que le pain Cottage se vend à perte pour attirer la clientèle?—R. Oh, non. Non, la raison 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.

Je poursuivis avec insistance mon interrogatoire et vous pouvez vous reporter à la page des Témoignages.

M. FLEMING: Je viens de lire le passage auquel fait allusion M. Irvine et je crois, qu'en toute justice, il faudrait lire les réponses à plusieurs questions pour avoir une idée juste des réponses données par M. Meech lors de sa déposition.

Le PRÉSIDENT: Où trouve-t-on cela?

M. FLEMING: Au fascicule 8 des Procès-verbaux et Témoignages.

M. Irvine y pose directement la question, l'avant-dernière question:

D. La Compagnie Loblaw subit-elle une perte sur le pain qu'elle vend à 10c.?—R. Il est difficile de répondre à cette question parce qu'il est évident qu'il y a bénéfice, mais nous ne pourrions rester en affaires avec une majoration de 10 p. 100 comme dans ce cas.

D. Alors, vous ne le vendez pas à perte?—R. Non, nous ne le vendons pas à perte.

Puis vient la question lue par M. Irvine:

D. Serait-il juste alors de dire que le pain Cottage se vend à perte pour attirer la clientèle?—R. Oh, non. Non, la raison,