

Le TÉMOIN: Afin d'empêcher que les détaillants obtiennent des approvisionnements trop forts de céleri; je vous l'ai expliqué.

M. THATCHER: Pourquoi avez-vous dû en hausser le prix? Vous n'étiez pas obligé de le vendre si vous ne vouliez pas.

Le TÉMOIN: Il nous faut considérer les détaillants comme des grossistes. S'ils viennent à nos entrepôts, y voient le céleri et que nous refusons de leur en vendre ils nous en voudront. Si, cependant, le prix que nous en demandons est plus fort que celui qu'il veulent payer, cela les empêche de l'obtenir. Par ailleurs, je répète que si le prix est bas ils achèteront plus que de raison et ils viendront nous demander plus tard un remboursement pour les marchandises qui se gâtent après qu'ils les auront obtenues.

M. THATCHER: Il semble que vous n'en ayez guère vendu dans la semaine du 27 novembre?

Le TÉMOIN: C'était parce que le prix en était trop fort pour que les détaillants l'achètent.

M. THATCHER: Vous n'auriez pas les chiffres des ventes de la semaine sur les caisses de céleri?

Le TÉMOIN: Nous pourrions peut-être vous les obtenir dans six mois ou environ, mais pas dans un avenir rapproché.

M. THATCHER: Vous ne les auriez pas pour le céleri?

Le TÉMOIN: Non.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Monsieur DeYoung, vous devez vous couvenir que nous avons vos chiffres sous nos yeux et ils sont aussi révélateurs que possible. Nous vous donnons maintenant l'occasion d'entrer dans les détails, de nous expliquer le sens exact de ces chiffres, de présenter les explications que vous voulez en vue de justifier ce qui semble être des prix quelque peu anormaux. Cela vous permet de nous dire tout ce qui en est.

M. IRVINE: Nous n'essayons pas de vous attraper, nous voulons des explications.

Le TÉMOIN: Je le comprends. J'essaie de vous indiquer que pendant une semaine, celle du 27 novembre, ainsi que l'indique cet état, le prix s'est élevé et puis s'est abaissé. Je veux aussi que vous vous souveniez que la semaine du 27 novembre étati à une époque de l'année où le céleri est en demande normale, alors que celle-ci n'est pas plus grande qu'au 1er octobre ou au 1er novembre. Les détaillants viennent s'approvisionner pour Noël en décembre de sorte que si nous pensions à quelque profitage exagéré ces prix auraient subsisté jusqu'après la presse de Noël. Pendant la semaine en question le prix du céleri a monté et puis s'est abaissé—cela ne nous a pas permis de savoir ce qui se passait ou de découvrir la situation. Il s'agissait d'une semaine seulement. Vous savez ce qui se passe, les gens sont pris de panique lorsque les journaux et la radio les senseignent sur les prix et instinctivement ils veulent acheter tout ce qu'ils peuvent. Cela vaut pour toutes les industries.

M. MCGREGOR: Y a-t-il possibilité que les grossistes soient pris de panique?

Le TÉMOIN: Oui, ils le sont lorsqu'il leur faut une quinzaine pour se défaire de leur stock.

M. THATCHER: Vous avez résolu d'être pris de panique pendant la semaine du 27 novembre.

Le TÉMOIN: Nous n'en avons pas eu alors l'occasion.

M. MCGREGOR: Mais vous avez vendu assez de céleri à 68·7 p. 100 de bénéfices pour vous préserver de la panique.