

et vous les avez pris. Voilà la réponse que plusieurs des témoins ont donné.—R. Je tiens à vous faire remarquer que durant la semaine suivante le prix a baissé à un point tel que le profit est tombé de \$2.53 à \$1.23. Je pense que la réponse se trouve là et il y a lieu de considérer ma première explication, nous voulions garder les oranges à ce temps-là.

D. Naturellement, lorsque vous prenez une majoration de vingt fois plus considérable que celle des trois premières semaines, il semble qu'il y a une raison. Vous avez dit qu'il peut y avoir une raison à cela, mais je veux connaître la raison véritable?—R. Il est ridicule de prétendre que c'était un profit de vingt fois plus considérable. Vous attendez-vous que nous pouvons vendre des oranges de toutes grandeurs à un profit de 13c. la caisse?

D. Durant les trois premières semaines de la période vous avez pris un profit de 13c. la caisse et vous dites que c'est moins que ce que vous auriez dû prendre?—R. Si vous prenez une moyenne de cinq ou six semaines vous remarquerez que le profit n'était pas exagéré. Si nous prenons seulement quatre semaines vous remarquerez que les oranges ont été vendues à un profit de 13 cents; la semaine suivante, le profit a été de \$1.78; puis de \$2.53 la semaine après; et vous constaterez que le profit n'était pas exorbitant.

D. Vous ne m'avez pas encore dit pourquoi vous avez augmenté le prix dans la semaine du 4 décembre? Vous m'avez dit que vous l'avez peut-être augmenté dans le but de faire durer votre stock, mais je veux savoir si telle est la réponse ou non?—R. Il est assez difficile de donner une réponse trois ou quatre mois après. Cela arrive tous les jours dans notre commerce. Il est impossible de donner les renseignements à moins d'enregistrer tous ces détails sur un rouleau de dictaphone et de les reproduire. Je vous ai dit que la semaine dernière nous avons vendu des pommes à \$4.60 alors qu'elles nous avaient coûtées \$4.52, mais si les membres du Comité des prix nous demandaient ces renseignements aux mois de novembre ou décembre prochains j'aurais de la difficulté à répondre.

L. Le fait que les oranges sont tout à coup devenues rares a-t-il quelque chose à voir en particulier dans cette hausse?—R. Pas particulièrement. Cela a certainement contribué à semer la panique chez les détaillants qui voulaient plus d'oranges, mais je crois pas qu'il y ait eu quelque chose à voir particulièrement pour ce qui est des prix. S'il en avait été ainsi nous aurions eu à demander \$2.53 ou peut-être \$3.00 le 18 décembre parce qu'à cette date tout le monde veut des oranges.

D. Il est concevable que la rareté n'a pas été aussi sérieuse qu'on s'y attendait?—R. Elle a été plus grave qu'on avait d'abord imaginé — lorsque nous avons constaté ce qu'étaient nos restrictions d'importation. Il a fallu une semaine pour nous renseigner auprès de la Division. Ottawa prend d'abord l'initiative et il faut un certain temps à la Division de la Douane pour définir la mesure et nous renseigner.

Le président suppléant:

D. Vous ai-je bien compris si je dis que lorsque vous recevez un chargement de wagon d'oranges, vous estimez que vous devriez réaliser un profit de 17 p. 100 sur toutes les oranges?—R. 15 p. 100 en temps normal.

D. Vous faites alors l'inventaire du chargement qui vient d'arriver et vous dites qu'il y a un groupe sur lequel nous savons qu'il nous est impossible de réaliser un profit. Naturellement, messieurs, c'est une hypothèse.—R. Oui, et ce que vous dites s'applique particulièrement aux grosses oranges.