

M. THATCHER: Cela expliquerait-il cette situation, monsieur DeYoung. Du 20 au 27 novembre le céleri vous a coûté \$2.75 environ, et vous dites que vous avez vendu du céleri à cette époque à \$4.38 et même à \$6.30. À quoi cet écart tenait-il?

Le TÉMOIN: Cela tenait encore une fois à l'effet psychologique produit sur le détaillant. On a eu recours à ce procédé dans l'espoir qu'il ne serait pas capable d'acheter d'autre céleri. Voyez-vous, si un particulier se présente à votre entrepôt et vous lui dites que vous ne lui vendrez pas de céleri, s'il voit ce céleri sur place il se fâche contre vous parce que vous refusez de le lui vendre. Par contre, si votre prix est élevé il se peut qu'il tire de l'arrière et n'achète pas. Si le prix est trop bas, il achètera probablement plus de céleri qu'il ne peut écouler et il se gâtera. Or, vers cette période du 27 novembre, c'était à l'approche de la saison de Noël, et il l'aurait acheté probablement à cette époque s'il avait pu se le procurer à un prix satisfaisant, puis vers le 20 décembre il nous aurait demandé de le reprendre à peu près en entier parce qu'il se gâtait. Voyez-vous, il n'aurait pas été en mesure de l'écouler et il aurait voulu que nous le créditons de ce qu'il renverrait. Le prix fut haussé de cette façon à cette époque afin d'empêcher le détaillant d'acheter au-delà de ce qu'il pouvait écouler.

M. MCGREGOR: Est-ce que quelqu'un autre que vous faisait le commerce du céleri à cette époque?

Le TÉMOIN: Oui, il y a deux autres grossistes, des marchands de fruits à Sydney qui font exactement le même commerce que nous, qui approvisionnent les mêmes marchands. Nous avons aussi des épiciers en gros — non pas pour le céleri, mais ils vendent parfois d'autres denrées.

M. THATCHER: Vous avez profité du marché afin d'obtenir le plus possible de ce céleri?

Le TÉMOIN: Je ne suis pas d'accord avec vous; vous ne parlez que de ce qui concerne une semaine.

M. THATCHER: Mais vous avez haussé vos prix du jour au lendemain bien que le prix coûtant soit resté le même, vous l'avez haussé de près de \$2. Il me semble que c'est une hausse de prix exagérée.

Le TÉMOIN: Mais c'était pour une semaine.

M. THATCHER: Le Comité ne pourrait-il pas supposer avec raison que vous avez profité du marché?

Le TÉMOIN: Non monsieur, non, parce que la marchandise n'a été haussée que pour une semaine.

M. THATCHER: Ah! non, le céleri n'a pas été haussé que pour une semaine; pardonnez-moi, il a été maintenu à \$6.50 et est même monté davantage la semaine suivante et il est resté élevé durant 1947.

Le TÉMOIN: Mais il n'est pas resté aussi élevé qu'auparavant. Le céleri s'est vendu \$2.39 le 2 octobre. Le prix en a monté au cours de la semaine dont vous parlez — la semaine précédente il était de \$1.67 et il est monté jusqu'à \$3.55 puis il s'est abaissé à \$1.85. Après il ne s'est jamais vendu à un prix aussi fort que pendant la semaine du 2 octobre jusqu'au 20.

M. THATCHER: Ma foi, je peux lire vos chiffres et m'en assurer moi-même.

Le TÉMOIN: C'est là votre réponse, monsieur.

M. THATCHER: Eh bien! vous ne m'avez pas encore expliqué pourquoi vous avez imposé pendant une semaine une majoration aussi excessive alors que votre prix coûtant n'avait pas varié.