

M. IRVINE: D'après ce que vous dites, monsieur DeYoung, vous n'êtes pas de l'avis des autres détaillants au fait que vous fixez le prix sur vos propres oranges. Vous dites qu'il peut arriver que vous aurez à augmenter votre prix afin de garder les oranges pour vos clients. Ca semble raisonnable. Vous pouvez donc fixer le prix sur vos propres oranges. Vous ne vous occupez pas du prix courant et vous en fixez un.

Le TÉMOIN: Oui, monsieur.

*M. McGregor:*

D. Vous avez réalisé ce profit indiqué ici sur les oranges de la grosseur 288 mais vous dites qu'un profit de 15 p. 100 est raisonnable en temps ordinaire. Quel a été votre profit sur les oranges de la grosseur 288 en octobre?—R. Probablement 15 p. 100 en moyenne. C'est le pourcentage que nous nous efforçons d'obtenir en temps ordinaire. J'ai dit avant cela que du 2 au 30 octobre est une période où il y a beaucoup de perte sur les oranges. La saison des oranges de Valence tire alors à sa fin. Les oranges ne sont pas de bonne qualité et il se peut fort bien que nous ayons essayé de réaliser 18 ou 19 p. 100.

D. Pourquoi le prix a-t-il tellement baissé après le 12 février ou à compter du 19 février?—R. Le 19 janvier ou le 19 février?

D. Le 19 février. Votre profit a été de \$1.88 le 12 février et de 84 cents le 19 février?—R. Cela peut avoir été dû aux grosseurs ou aux plafonds. Les plafonds ont été imposés et une fois que nous avons les prix maximums tout le marché des oranges est chambardé après quoi il nous faut vendre chaque caisse d'oranges à sa valeur.

D. Apparemment, cela était dû aux plafonds?—R. Je ne me rappelle pas à quelle date ils ont été imposés.

D. Nous connaissons cette histoire par cœur maintenant et je ne crois pas qu'il soit nécessaire de la discuter davantage.

Me MONET: Je n'avais pas d'autres questions à poser.

*M. Thatcher:*

D. J'ai seulement une ou deux questions à poser. A peu près au temps où l'embargo a été placé sur ces denrées, je remarque que l'état n° 1 indique que vous avez accusé un profit de 13c. la caisse pour les trois premières semaines, puis votre majoration a augmenté de \$1.55 à \$2.53 et votre prix de revient a baissé de \$5.62 à \$4.97, mais votre prix de vente a monté de \$6.75 à \$7.50. En d'autres termes, la majoration de décembre a dépassé de vingt fois celle des trois premières semaines de novembre. Comment expliquez-vous cela?—R. Je l'ai déjà expliqué.

D. Voulez-vous l'expliquer de nouveau parce que je ne comprends pas très bien?—R. Cela est dû aux grosseurs des oranges et il se peut que durant une semaine en décembre nous ayons voulu garder certaines grosseurs en stock plutôt que de les laisser aller aux détaillants, afin que nous puissions en avoir pour tous nos clients à Noël. Nous nous trouvons fort dans l'embarras si un détaillant s'amène trois semaines avant Noël et dit qu'il veut suffisamment d'oranges pour son commerce de Noël. Nous pouvons les lui garder jusqu'au 18 décembre, après quoi nous essayons de les rationner. On nous a accordé à ce temps-là seulement 50 p. 100 de nos importations de l'année précédente.

D. Vous dites que vous le faites, ou vous l'avez peut-être fait, mais dois-je comprendre que c'était de fait la raison? Je veux que vous me donniez la réponse exacte. Votre prix n'a-t-il pas augmenté en raison du fait que l'embargo a été imposé et que le prix courant a monté? Vous avez alors constaté que vous pouviez réaliser de plus gros profits