

Le prix de vente n'est pas établi par un individu, mais plutôt par les producteurs à qui le céleri appartient. Le prix qu'ils exigent est un facteur dans la situation du marché. En outre, un grand nombre de producteurs ne vendent pas leur céleri au comptant; ils préfèrent le faire vendre par des marchands à commission. Il arrive couramment que les producteurs partagent chaque expédition entre deux et même trois marchands à commission. Quand ils reçoivent de chacun un état des recettes, ils font la comparaison. Cette pratique tend à créer de l'émulation entre les maisons qui vendent à commission et les porte à exiger le prix le plus élevé possible pour le producteur, en tenant compte de la quantité offerte ainsi que de la qualité du produit. Il est donc logique que les producteurs envoient leur marchandise aux maisons à commission qui leur obtiennent les meilleurs prix. Quand le producteur vend au comptant, il ne prend pas d'autres risques ou chances sur l'état de la marchandise ou du marché. Quand il expédie ses produits en consignation, en vue de les faire vendre à commission, il encourt tous les risques. Naturellement, quand le marché est bon il retire des surplus de bénéfices, mais quand le marché est médiocre, il subit une perte.

Votre bien dévoué,

DOMINION FRUIT COMPANY,

(Signé) M. BLIDNER

(Signé) L. SOUPCOFF

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Avez-vous fini pour ce soir, maître Monet?

Me MONET: Oui.

Le Comité s'ajourne au jeudi 20 mai 1948, à 11 heures du matin.