

que nous allons réaliser sur sa vente un bénéfice qui suffira à soutenir le commerce pour toute l'année. Nous devons tenir compte du volume, et si le volume disparaît. . . . .

D. Cela se peut, mais le Comité veut savoir pourquoi les prix ont monté et pourquoi vos prix ont monté de 75 p. 100 dans l'espace de dix semaines. Ne vous énervez pas pour cela.—R. Je suis en train d'expliquer la raison de la majoration, et cette raison, vous la connaissez. Je crois que vous la connaissez.

D. Je crois la connaître, mais vous n'avez pas encore dit ce que c'était? —R. Je regrette, mais je ne dirai pas la raison que vous voulez me faire dire. Ce sont des faits que j'expose. Il fut interdit d'importer plusieurs produits, et le reste fut réduit de 50 p. 100. Nous faisons l'inventaire chaque mois, et nous voyons chaque mois quel est notre bilan (le bilan que vous avez demandé et que l'on vous a communiqué). Quand nous nous apercevons que nous avons un déficit de \$4,000 ou de \$5,000, il faut que nous trouvions le moyen de nous remettre à flot, si nous voulons rester en affaires. Ce sont peut-être les oignons qui nous tireront d'embarras, ou bien ce sera autre chose.

D. Je comprends bien cela; mais, quand l'embargo a été imposé, vos prix de revient sont demeurés les mêmes, et vous avez pris de plus gros bénéfices?—R. Pendant une semaine.

D. Je ne vous blâme pas, mais, aux yeux du Comité, votre compagnie et les autres maisons semblent avoir profité d'une rareté temporaire pour demander au consommateur des prix beaucoup plus forts? Très bien.

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

*M. Irvine:*

D. M. DeYoung a dit que, à cause de la nature périssable des fruits (cela doit pouvoir se dire aussi, je suppose, de certaines sortes de légumes) les prix devaient être échelonnés suivant les diverses qualités et les diverses grosseurs afin que le distributeur puisse se débarrasser des fruits de qualité inférieure avant qu'ils se gâtent et que l'on soit obligé de les jeter au dépotoir?—R. C'est juste.

D. Quelle quantité de fruits votre compagnie a-t-elle jetée au dépotoir, l'an dernier?—R. Je ne peux pas vous le dire en ce moment, mais je peux m'en informer pour vous.

D. Il y en a eu?—R. Certainement.

D. Votre maison et les autres qui font le même commerce ne pourraient-elles pas s'entendre pour mettre en conserve tout fruit susceptible de se gâter? Par exemple, avant que les oranges pourrissent, vous pourriez faire du jus d'orange? Ne pourriez-vous faire en sorte que ces fruits ne se gaspillent pas?—R. Ce n'est pas possible, à moins que vous ne nous demandiez de nous lancer dans l'industrie des conserves. Et, comme c'est là, le commerce des fruits nous casse déjà assez la tête.

D. Il vous faudrait une petite industrie de mise en conserve.

M. MCGREGOR: Ne vous inquiétez pas à ce sujet. Leurs pertes ne sont pas assez fortes.

M. IRVINE: Je me demandais si elles n'étaient pas assez fortes pour les engager à prendre cette initiative. Si la perte en vaut la peine, ils pourraient s'arranger pour éviter que ces aliments se gaspillent.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il faudrait savoir aussi si ce serait avantageux.

M. IRVINE: S'ils réussissaient à prévenir le gaspillage de grandes quantités de ces marchandises, cela pourrait entraîner une réduction des prix. Si oui, il faudrait y voir.