

une région industrielle et il se vend une grande quantité d'oranges qui entrent dans les cantines à lunch. Les gens paieront 5c. l'orange, mais ils ne veulent pas payer 6 ou 7 cents. Les 150 arrivent à Sydney à \$6 environ, en tenant compte du taux de transport que nous payons à Sydney. Je dirai qu'avant la hausse il nous en a coûté environ \$1.80 pour importer une caisse d'oranges et si elles nous coûtaient \$6.50 à Sydney, il nous était absolument impossible de prendre une majoration de 10 p. 100; il nous fallait les vendre à environ \$6 la caisse en dépit du fait qu'il nous en a coûté 50 ou 75 cents de plus pour les importer. Il nous faut établir la moyenne de notre prix de revient sur une autre grosseur — je vous dire en temps normal. Naturellement, il nous est impossible d'y penser présentement avec le plafond et nous nous en rendons compte.

D. Je veux attirer votre attention sur le prix de vente de \$6.25 la caisse, le 23 octobre, comparativement à \$5.75 le 30 octobre. Il y a une baisse de 50 cents, mais dans la même période une hausse de \$1.57 la caisse a été accusée? Voulez-vous expliquer au Comité la baisse de 50 cents dans le prix de vente alors qu'il y eut une hausse de \$1.57 dans votre prix de revient? Votre profit a été de 13 cents la caisse.—R. Il se peut encore que nous le réalisions sur une autre grosseur.

D. C'est la confirmation de ce que vous venez de dire?—R. Précisément.

D. Et sur les oranges de la grosseur 288 vous pouvez parfois réaliser un profit de \$2.80 la caisse pour la raison que vous venez de donner — et une autre fois vous réaliserez peut-être seulement 13 cents? — R. Exactement.

D. Voulez-vous expliquer la hausse appréciable survenue immédiatement après le 20 novembre lorsque vous avez rendu des oranges à \$7.50 la caisse? Elle vous avaient coûtées \$5.62 et \$4.97. Dans un cas il y a une différence de \$2.53 et j'aimerais que vous expliquiez cette marge?—

R. C'est peut être la même explication mais pas nécessairement. Les 17 et 18 novembre les importations ont diminué de 50 p. 100 par suite de la réclame dans les journaux du pays, et les détaillants étaient pris de panique et se demandaient comment ils allaient se procurer leur approvisionnement d'oranges pour Noël. Il nous faut protéger tous nos détaillants et il est, parfois, sage de majorer le prix de 50 cents sur celui demandé par nos concurrents, afin de garder les oranges. Aujourd'hui, les gens se préoccupent davantage des prix et nous aurions pu vouloir garder les oranges de la grosseur 288 à ce temps-là afin de les avoir durant la saison de Noël. Vous remarquerez que le 4 décembre elles étaient baissées à \$1.28 la caisse — voilà le profit — et elles ont monté depuis à \$1.60. Cette situation s'est maintenue pendant plusieurs semaines. Les oranges n'ont été élevées que pendant une semaine et cela prouve ce que je viens de dire.

D. Le profit réalisé en janvier et en février est-il normal ou anormal pour ce temps de l'année?—R. Il n'était pas anormal, mais je dirai qu'il n'était pas normal.

D. Comment pouvez-vous éclaircir cet exposé?—R. Vous comparez les chiffres avec l'année précédente qui était une période de grèves dans notre région. Nous avons eu une grève du charbon au Cap-Breton à compter du 15 février. La grève devait être déclanchée le 1er février par suite d'un vote de grève en janvier 1946; tout le monde pensait à la grève et nos détaillants avaient peur d'acheter. Cette grève a persisté jusqu'à la mi-mai. Il y eut des conditions de grève au Cap-Breton durant tout l'été dernier, de sorte que ce n'était pas une année normale.

M. IRVINE: Puis-je poser une question ici?

Me MONET: Oui.