

ici d'une rareté causée par l'embargo?—R. Non, certainement non. L'embargo n'a pas du tout créé de rareté d'oignons.

D. Il n'y a pas eu de rareté?—R. Pas à ce moment-là.

D. Vous pouviez vous procurer tous les oignons que vous vouliez?—R. La rareté des oignons ne se fait pas sentir avant mars ou avril, alors que, en temps normal, nous les importons.

D. Puisqu'il n'y a pas eu rareté, comment se fait-il que votre prix de vente ait été majoré de 75 p. 100 en deux mois, alors que le prix de vente ait été majoré de 75 p. 100 en deux mois, alors que le prix de revient demeurait le même?—R. C'est que, évidemment, le prix continuait de monter sur les marchés de Montréal et de Toronto.

D. Une rareté a dû se produire?—R. Non, pas nécessairement.

D. Des témoins nous ont dit que c'est la loi de l'offre et de la demande qui fait monter les prix et que, quand il y a rareté, les prix montent? Comment expliquer autrement qu'un produit monte de 75 p. 100 en deux mois?—R. Les planteurs voulaient peut-être faire plus d'argent.

D. D'après votre témoignage, vos prix de revient n'ont pas varié?—R. Nous avons peut-être déjà fait l'achat de ces oignons. Comme je l'ai déjà dit, nous avons peut-être ces oignons depuis quatre ou cinq semaines.

D. Il est questions ici de huit semaines?—R. Nous avons probablement reçu une couple de wagons. Si nous avons reçu un wagon le 24 décembre, cela ne fait pas huit semaines.

D. Vous employez beaucoup de "si", mais je voudrais bien savoir quelle était la situation.—R. J'ai dit que nous en faisons venir quand nous en avons besoin.

D. Mais, pendant cette période, vous avez majoré le prix de 75 p. 100. Vous avez dû tirer profit d'une rareté qui s'est produite quelque part?—R. Ce n'est pas mon avis, monsieur. Il n'y a pas eu de rareté d'oignons. Le marché était peut-être à la hausse; ou bien les planteurs voulaient faire plus d'argent, et les expéditeurs vendaient leurs oignons plus cher à ce moment-là.

D. Ainsi vous avez majoré le prix au fur et à mesure que le prix du marché montait?—R. Il le fallait bien, puisque nous devons réduire nos prix lorsque le marché est à la baisse.

D. Vous nous avez dit tout à l'heure que vous basez votre prix de vente sur le prix de revient?—R. Oui, quand c'est possible.

D. Mais ce n'était pas possible dans ce cas-ci? Votre prix de revient n'a pas varié, mais vous avez élevé votre prix de vente?—R. Nous ne pouvons pas faire autrement quand nos approvisionnements sont, pour ainsi dire, réduits de moitié.

D. Vous vous êtes écarté de votre politique habituellement?—R. Vous ne parlez pas, en ce moment, de prix qui sont normaux.

D. Vous dites deux choses différentes que j'essaie de faire concorder. Dans ce cas-ci, vous avez augmenté votre prix de vente, mais le prix de revient n'a pas changé.—R. J'ai dit qu'en temps normal nous visons à 15 p. 100. Vous ne parlez pas, en ce moment, de temps normaux, car, en décembre et en janvier, la situation n'était pas normale.

D. Pourquoi? Parce qu'il y avait rareté?—R. Non, monsieur, ce n'est pas parce qu'il y avait rareté.

D. Qu'y avait-il d'anormal?—R. Il était anormal d'être entièrement privé de nos importations de plusieurs de nos importations, et de ne recevoir que 50 p. 100 de celles que nous avons la permission de faire venir.

D. Plusieurs importations ont été complètement prohibées?—R. Vous devez en avoir entendu parler.

D. Vous parlez des oignons?—R. Je parle du commerce pris dans son ensemble. Nous ne pouvons pas prendre un produit en particulier et dire