

M. Winters:

D. Je voudrais demander au témoin pourquoi il a inscrit le prix de pommes de la Colombie-Britannique si vous lui avez demandé des renseignements concernant la variété la plus populaire de pommes de la Nouvelle-Ecosse?

M. MACLEOD: Les pommes de la Colombie-Britannique seraient les plus populaires. Elles sont vendues en boîtes et suivant la grosseur. Il est vrai que les pommes de la Nouvelle-Ecosse sont mises en boîtes actuellement mais elles ne sont pas populaires, et on n'essaie pas de les classer suivant la grosseur.

M. WINTERS: Voudriez-vous donner quelques autres précisions à ce sujet. Je ne comprends pas.

M. IRVINE: Expliquez cela bien clairement.

Le TÉMOIN: En disant cela je vais peut-être me mettre les pomiculteurs de la Nouvelle-Ecosse à dos.

M. IRVINE: Nous tenons à le savoir.

Le TÉMOIN: Pour ce qui concerne notre commerce, la pomme de la Nouvelle-Ecosse a fait de grands progrès en ces deux dernières années depuis que l'on a construit des entrepôts frigorifiques. Il ne fait pas de doute que les pommes de la Nouvelle-Ecosse prennent de l'ascendant; pourtant, elles ne sont pas aussi populaires que les pommes de la Colombie-Britannique. Vous verrez dans cet état sur les prix que ces pommes sont emboîtées suivant la grosseur, et dans notre région elles sont certainement plus populaires que les pommes de la Nouvelle-Ecosse. Il y a des pommes de la Nouvelle-Ecosse qui ne manquent pas de qualité, mais les producteurs là-bas essaient encore d'emboîter les mêmes pommes qui ne valent pas plus que des navets en comparaison des pommes qui sont emboîtées suivant la grosseur et qui nous viennent de la Colombie-Britannique. On est à induire les producteurs à abattre leurs vieux pommiers et à planter des pommiers de variétés plus nouvelles et plus populaires.

Me Monet:

D. Je veux m'en rapporter maintenant au céleri. Je vois par cet état, monsieur DeYoung, qu'en octobre votre marge de bénéfice brut était de 55 p. 100 ou de plus de \$2 la caisse. Voudriez-vous dire au Comité pourquoi cette marge apparemment élevée semble nécessaire? Tient-elle à quelques conditions particulières à la manutention du céleri?—R. Ce commerce est particulier en ce sens que le céleri est un produit très périssable et nous estimons toujours qu'il nous faut une majoration supérieure à celle de 15 p. 100 établie pour ce produit. Je pourrais aussi faire observer que la situation quant au céleri à cette époque, l'an dernier, ne laissait pas que d'être particulière sous un autre rapport. Il y avait du céleri de produit dans l'île du Cap-Breton, et il s'y trouvait un cultivateur en particulier qui avait une bonne récolte. Il a soutenu qu'il ne pouvait vendre le céleri au prix auquel nous le vendions. Il voulait obtenir davantage et il a causé passablement d'ennuis en s'adressant au ministère de l'Agriculture et en s'enquérant pourquoi nous faisons venir du céleri de l'Ontario quand son céleri était disponible, et en soutenant que si nous avions vendu son céleri nous eussions dû le vendre à \$2 la douzaine.

D. Vous voulez dire la boîte?—R. Non, la douzaine. Il voulait obtenir \$1.50 la douzaine pour son céleri dans l'autre marché alors que nous vendions le céleri vers cette époque à un prix variant de \$1 à \$1.15. Nous le protégeons plus ou moins parce qu'il en colportait une partie et