

Le VICE-PRÉSIDENT : Je sais que personne ne pose de questions inutiles, mais il me semble que nous nous sommes tous entendus pour libérer le témoin ce soir. Je viens d'y penser et je vous le rappelle. Si vous n'avez pas d'autres questions sérieuses à poser au sujet des oranges...

Me Monet :

D. Je n'ai pas d'autres questions à poser au sujet des oranges, et il reste cinq minutes avant l'ajournement. J'ai une question à poser au sujet des oignons. Vous avez dit, plus tôt, en rendant votre témoignage, que vous aviez acheté une grosse quantité d'oignons de la fin d'octobre à la mi-novembre, et que vous les aviez gardés en entrepôt de six à huit semaines. Est-ce le prix de revient, par livre, des plus récents achats, qui est indiqué à la page 4 de votre état : 3.36 (3.36 par livre) ? Est-ce bien cela ?—R. Vous voulez parler de ce 3.36 qui se trouve au haut de la page 4, le prix de revient des oignons entreposés le 2 octobre ?

D. Oui.—R. Que voulez-vous savoir ?

D. Est-il question là de la quantité d'oignons que vous avez achetés pour les entreposer ?—R. Non, c'est là le prix courant.

D. Comment expliquez-vous la très large majoration qui s'est produite dans le pourcentage du prix de vente, disons, par exemple, le 4 ou le 11 mars ; ou bien, prenons la période qui s'étend du 8 janvier à la fin de mars, au 11 mars, alors que le pourcentage atteint 55 p. 100. Avez-vous des remarques à faire à ce sujet ?—

R. Oui, j'en ai une. Ces chiffres s'appliquent, dans une certaine mesure, aux marchandises entreposées. Fondamentalement, le prix est normal. Mais la forte majoration dans le prix a été causée par la très grande rareté de ce produit. Quand le moment est venu de vendre ces oignons, il aurait été aussi facile d'obtenir \$10 le sac que d'avoir le prix que nous en avons retiré. Cette marge de bénéfice n'est pas aussi élevée que l'état l'indique. Vous remarquerez que le prix du produit livré ne varie guère.

D. Le 8 janvier, le prix est de \$3.80. Le 11 mars... ce prix n'est-il pas celui d'approvisionnements qui auraient été achetés à la même date ?—R. Ce sont les oignons qui ont été entreposés à la fin d'octobre.

D. Ils ont tous été achetés au mois d'octobre ?—R. Oui.

D. Et ils ont été vendus à des prix qui sont allés de \$5.40, le 8 janvier, à \$8.50, le 11 mars ?—C'est exact.

D. Vous venez de dire que vous auriez pu les vendre jusqu'à \$10 ?—R. C'est juste.

D. Mais c'est \$8.50 que vous les avez vendus ?—R. Oui.

D. Mais n'y a-t-il pas là une majoration de 50, 40, 45, 50 et 55 ? Ne trouvez-vous pas que cette majoration est un peu anormale ?—R. J'admets que cette majoration était excessivement élevée, à la date que vous avez mentionnée. Mais, comme j'étais à vous le dire, nous aurions pu encore réaliser davantage. Ces oignons ont été retirés du marché public à Kamloops (Colombie-Britannique), à l'automne, et mis en entrepôt. Ils ont été tenus en entrepôt jusqu'au moment où ils ont été vendus, au moment dont vous parlez. Lorsque nous les avons retirés de l'entrepôt, ils avaient diminué de poids dans la proportion de 7 à 20 p. 100. Mettons une moyenne de 10 p. 100. Je suis sûr que c'était dans cette proportion, sinon plus. Il nous a fallu faire un triage de ces oignons et les mettre dans de nouveaux sacs. Au lieu de vendre 100 livres qui nous ont coûté environ \$3.80, nous n'avons pu en vendre que 90 livres par suite de la perte de poids à raison d'environ 10 p. 100.