

D. Elles ont été achetées à différentes dates?—R. Selon nos besoins, probablement à dix jours d'intervalle.

D. Elles ont été achetées au même prix?—R. Au même prix, mais non à la même date. Quand nous voulions un wagon, nous téléphonions en Ontario et nous l'achetions.

D. Pouvez-vous dire pourquoi l'on a demandé, pendant le mois de mars, le prix qui est indiqué sur cet état, un prix très élevé comparé à celui de votre plus récent achat?—R. Oui, monsieur. Il a fallu acheter les carottes sur le marché de Montréal, et nous avons dû payer le prix du marché. Le prix de tous les légumes s'est mis à monter à cause de la diminution des approvisionnements, et nous avons été obligés de payer le prix du marché de Montréal. Nous achetions des courtiers; nous ne faisons plus affaire directement avec les expéditeurs d'Ontario.

D. Il vous a fallu endurer le prix majoré demandé sur le marché de Montréal?—R. Oui, monsieur, et nos prix de revient en sont la preuve.

D. Du 2 octobre au 25 mars le pourcentage du bénéfice sur votre prix de vente n'a pas beaucoup varié?—R. C'est vrai.

D. Quelle est, d'après vous, la majoration normale sur les carottes locales lavées, dans la région où vous commencez?—R. De 17 à 20 p. 100.

D. Je me reporte maintenant aux oignons, dernière colonne de l'état n° 2. Avez-vous acheté des oignons, d'avance, des planteurs locaux?—R. Il n'y a pas de planteurs locaux d'oignons dans les provinces Maritimes. On y fait pousser un peu d'oignons, mais ils ne sont pas mis en vente. Les oignons que l'on achète dans les provinces Maritimes viennent de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et, pendant certaines saisons de l'année, du Texas.

D. Ils ne poussent pas là-bas?—R. Non, sauf ceux que l'on cultive pour manger chez soi.

D. Dois-je comprendre que, du 22 octobre au 22 avril, vous avez acheté sur les marchés de Montréal et de Toronto les oignons dont vous avez inscrit le prix ici?—R. Non, nous les avons achetés des expéditeurs ontariens.

D. Le 18 décembre et le 15 janvier, le pourcentage du bénéfice sur le prix de vente est de 42·9 p. 100, de 44·6 p. 100. Il atteint 48·6 p. 100 pendant cette période. Pouvez-vous dire au Comité quelle est la cause de cette majoration, qui est exceptionnellement élevée si on la compare aux autres parités de votre commerce?—R. Tout d'abord, si les oignons ne sont pas propres à l'entreposage, ils ne se conserveront pas bien et il y aura du déchet. C'est à l'époque où la température est la plus rigoureuse. Il est assez difficile de livrer en dehors de la ville sans s'exposer à ce que les oignons gèlent. Aussi devons-nous nous protéger contre les dommages causés par la gelée. De plus, cette année, nous avons été obligés de faire un peu plus de bénéfice sur certains produits, pour nous tenir à flot. Jetez un coup d'œil sur notre exposé et vous verrez que nous étions justifiés de chercher à accroître nos bénéfices.

D. Vous avez donc cherché à faire un peu plus de bénéfice sur les oignons?—R. Il le fallait, si nous voulions rester en affaires.

#### *M. Thatcher:*

D. A propos du même article, monsieur DeYoung, le 6 novembre, votre prix de revient était de 3·6, alors que votre prix de vente était de 4·0. Mais, jusqu'au 15 janvier, votre prix de vente a augmenté d'une manière continue bien que votre prix de revient soit demeuré le même. Votre prix de vente, le 22 janvier, est de 75 p. 100 plus élevé, bien que votre prix de revient n'ait pas changé. Vous avez allégué les dommages causés par la gelée et d'autres raisons de ce genre, mais ne s'agit-il pas