

Dans le fascicule n° 31, M. E. Silverwood, président de la *Silverwood Dairies Limited*, de London, Ontario, a répondu ce qui suit à la même question : " Nous déterminons la quantité à entreposer en estimant les quantités dont nous aurons besoin pour la vente pendant les mois d'hiver. "

À la page 14 du fascicule 35, M. A. E. Millard, président et gérant général de la *Swift Canadian Company, Limited*, de Toronto, a dit que pour les années 1943, 1944, 1945, 1946 et 1947 sa compagnie a toujours eu à peu près la même quantité de beurre d'entrepôt.

Dans le cas des trois compagnies, la *Canada Packers*, la *Swift Canadian* et la *Silverwood Dairies*, leurs systèmes de comptabilité étaient tels qu'il a été possible de séparer les profits réalisés sur le beurre d'entrepôt de ceux obtenus des ventes et des achats courants. Le témoignage rendu a démontré que la *Canada Packers* a réalisé un profit de \$509,105 jusqu'au 28 février 1948 sur les ventes de beurre d'entrepôt, soit 11.2c. de profit la livre ; la *Swift Canadian* a déclaré un profit de 9.57c. la livre, et la *Silverwood Dairies* un profit de 11.41c. la livre, avant déduction des frais généraux. Dans le cas de ces trois compagnies, le total de leurs profits sur le beurre d'entrepôt s'est chiffré à \$884,694. Le total des profits de tout le beurre vendu par ces compagnies durant la période de novembre 1947 à février 1948 s'est chiffré à seulement \$933,248. On remarquera donc que 95 p. 100 des profits durant cette période provient de la vente du beurre d'entrepôt.

Les commerçants n'ont pas nié le caractère anormal des profits sur le beurre d'entrepôt. M. J. S. McLean l'a qualifié de " profit exorbitant " et " profit sans précédent " et d'autres témoins se sont exprimés en des termes semblables. D'un autre côté, on a fait remarquer qu'une telle industrie avec de telles chances de profits pouvait bien également accuser des pertes semblables. Comme l'a dit un témoin : " Peut-être que l'an prochain, et certainement d'ici deux ou trois ans, il y aura une tendance contraire et nous achèterons du beurre à un prix élevé pour le vendre à un bas prix. "

En étudiant la question des bénéfices excessifs réalisés sur le beurre, il vaut la peine de citer une partie du témoignage présenté par M. K. W. Taylor, président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Expliquant le problème des prix injustes et déraisonnables, le témoin a déclaré à la page 55 du fascicule n° 2 : " Ainsi, lorsque nous avons fait disparaître les plafonds, il était nécessaire qu'il y eût une certaine quantité, et même en certains endroits une quantité considérable, de rajustement. Si la denrée était rare sur le marché, le prix avait tendance à s'élever et les écarts à devenir plus prononcés. Quand il existe un équilibre suffisant entre l'offre et la demande, les prix ont tendance à correspondre au jeu de la concurrence. Comme actuellement nous n'avons pas de plafonnement formel des prix, la détermination du prix équitable, raisonnable et juste devient une affaire de jugement personnel . . . Étant donné la nature de ces problèmes, il existe une marge prononcée et obscure entre ce qui est clairement raisonnable et clairement déraisonnable. Prenons le beurre, comme exemple. À mon avis, une marge de détail de 10c. la livre au-dessus du prix courant constituerait un prix déraisonnable. Même là, je ne sais si un juge et un jury seraient du même avis que moi. "

En ce qui concerne le beurre, il est plus difficile que pour la plupart des autres denrées de déterminer s'il existe du mercantilisme. La difficulté vient du fait que le prix du beurre influe rapidement sur sa matière première principale, le gras de beurre. L'espace de temps qui existe entre ces deux événements est très court, à cause du haut degré de concurrence relativement à la crème chez les fabricants de beurre. Les témoignages rendus devant le Comité ont aussi prouvé