

constamment plus élevés que ceux des endroits en dehors de la province? —R. C'est exact, monsieur; mais ce point pourra peut-être vous intéresser. Lorsque vous parlez de nos prix de revient il ne faut pas oublier que ces prix, pour une date en particulier, sont une semaine en retard sur ceux des autres endroits. Ainsi, nos prix de revient pour le 2 octobre sont ceux de la semaine précédente à un endroit comme Montréal ou Toronto pourvu que la marchandise ait été achetée en même temps que la nôtre.

D. Toutes vos oranges vous arrivent-elles par chemin de fer? —R. Oui, celles de la Californie.

D. Je me demande si vous pourriez comparer ces chiffres du prix de revient colonne par colonne, avec les mêmes prix de revient pour les autres villes? Cela n'indique-t-il pas que votre prix de revient établi à Sydney est plus élevé qu'à n'importe quel de ces autres endroits? —R. Oui. Comme je l'ai dit, je ne sais pas quel serait le prix de revient si elles étaient importées de la Californie à Montréal, mais nos prix de revient indiquent une augmentation d'environ \$1.79 à \$1.90, selon les frais. De fait, je ne saurais dire ce qu'il nous en coûterait dans notre cas, mais je pourrais peut-être vous donner une comparaison relativement aux pommes de la Colombie-Britannique où il y a une différence de 27 cents.

M. IRVINE: Sur quoi?

Le TÉMOIN: La caisse.

M. Winters:

D. Mais si vous prenez votre prix de revient établi, relativement aux oranges le 22 avril, à \$4.54 la caisse de la grosseur 288; à la même date à Toronto, il ne s'agit peut-être pas des mêmes oranges, mais je remarque qu'à la même date le prix était de \$4.03 à Toronto, \$3.63 à Vancouver et \$3.93 à Winnipeg.—R. Oui, c'est à peu près normal.

D. Et il en est de même pour les autres produits que vous achetez en dehors de la province? —R. Oui.

D. Ce qui veut dire que la situation en Nouvelle-Ecosse pour ce qui a trait au prix de revient est désavantageuse? —R. Précisément.

D. Et lorsque vous y ajoutez votre pourcentage de majoration vous avez une assez grande différence? —R. Exactement.

D. Et tout cela tend à nous désavantager? —R. Précisément.

D. Et quelle est la majoration? —R. Je crois que si vous examinez la page 4 de l'état que vous avez en main, la pièce 111, vous relèverez ce renseignement dans la colonne du bas, le pourcentage brut par rapport à la majoration.

M. WINTERS: Oui, je constate que votre pourcentage demeure à peu près uniforme.

Me MONET: C'est la raison pour laquelle je n'ai pas posé de questions à ce sujet, vous avez touché à peu près le même pourcentage de bénéfice pendant toute la période.

M. WINTERS: Comment expliquez-vous la différence entre les ventes en termes de dollars, la baisse qui s'est produite dans la période de 1947 à 1947?

M. MACLEOD: M. DeYoung a expliqué que nous avons eu une grève. Je pourrais dire que nous avons eu deux grèves. En décembre nous avons eu la grève des acéries qui a duré du 15 juillet jusqu'en novembre; et dans l'hiver, l'année suivante, en février, nous avons eu la grève des employés des houillères.

M. WINTERS: De sorte que cela ferait presque un quart de millions de dollars de moins?