

D. Expliquez, s'il vous plaît, le cycle de ces opérations, afin que les membres du Comité comprennent bien. Quand vous recevez un wagon d'oranges à Vancouver, combien contient-il de caisses ?—R. 561.

D. Dites aux membres du Comité ce que vous faites quand vous recevez ces oranges de diverses grosseurs.

M. IRVINE : Et comment cela influe sur le prix.

Me MONET : Quand vous commandez un wagon d'oranges... expliquez-nous cela très clairement ; c'est très important pour bien comprendre la question des oranges. Quand vous commandez un wagon d'oranges, comment le manutentionnez-vous ?

Le TÉMOIN : Nous essayons d'acheter des grosseurs déterminées, des grosseurs qui, d'après ce que nous savons, pourront être écoulées à ce moment-là, ou que nous espérons pouvoir vendre. Quand nous donnons notre commande, nous spécifions la grosseur, nous demandons ce que nous voulons, mais on peut nous envoyer n'importe quelle diversité de grosseurs que l'on se trouve à avoir en réserve. Aucun expéditeur ne nous donnera une grosseur déterminée. Des expéditeurs essaieront de s'en rapprocher le plus possible ; d'autres vous diront simplement d'avoir à vous contenter de ce qu'ils ont, avec le résultat que, lorsque vous recevez vos wagons, vous avez parfois les grosseurs désirées et que, d'autres fois, vous ne les avez pas du tout.

M. IRVINE : Le prix varie-t-il avec la grosseur ?

Le TÉMOIN : Nous payons d'après l'échelle des prix du marché, quels qu'ils soient. D'ordinaire, le prix des grosses oranges est beaucoup plus élevé que celui des petites.

M. IRVINE : C'est ce que je veux dire.

Le TÉMOIN : Vous voulez savoir maintenant comment nous savons, une fois la commande donnée, quel prix nous recevrons pour les oranges. Voulez-vous que je vous explique ce qui arrive ensuite ?

*Me Monet :*

D. Oui, expliquez-nous ce qui se passe, à partir du moment où la commande est donnée jusqu'au moment de son arrivée et de sa livraison au détaillants ; et dites-nous comment vous déterminez le prix des différentes classes. Vous avez dit que les prix varient d'après les différentes grosseurs contenues dans un chargement ?—R. C'est vrai.

D. Expliquez cela.—R. Comment nous établissons le prix d'une charge de wagon ?

D. Oui.—R. D'après les ordonnances actuelles, nous avons droit à une majoration de 17 p. 100. Nous calculons le prix de revient aussi exactement que possible ; nous calculons ensuite ce que représente le 17 p. 100 ; nous prenons le chiffre qui vient immédiatement après celui que nous avons obtenu, et nous essayons d'obtenir ce prix. Toutefois, s'il se trouve dans le lot des nos 126 ou 150, nous serons probablement obligés de baisser le prix afin de les écouler, que nous fassions 17 ou 10 p. 100, ou que nous les vendions au prix coûtant ou à deux cents au-dessous du prix coûtant, parce qu'elles immobilisent plus de notre capital que le n° 288, qu'elles sont périssables et qu'il faut qu'elles soient distribuées. Dans ce commerce, voyez-vous, vous manutentionnez des marchandises très périssables, et il ne faut pas que votre attention soit retenue par des questions comme celle du prix de revient. Il faut manutentionner rapidement vos produits périssables. En présence de marchandises très périssables,