

D. Puis vous prenez une autre grosseur sur laquelle vous estimez pouvoir réaliser 15 p. 100. Vous choisissez la grosseur suivante, disons qu'il s'agit de la grosseur 288, et vous dites qu'il vous faut prendre plus de 15 p. 100 afin de réaliser votre profit général?—R. Exactement.

D. En d'autres termes, vous essayez de vendre le chargement à un prix qui vous permettra de réaliser un profit de 15 p. 100?—R. Nous essayons d'obtenir une majoration moyenne de 15 p. 100.

D. Sur tout le chargement?—R. Oui.

D. J'ai illustré plus ou moins votre façon de penser?—R. Oui.

*M. Irvine:*

D. Puis-je savoir qui classe les oranges? Sont-elles classées par le producteur sous la surveillance de l'inspecteur du gouvernement, ou les classez-vous ici au Canada?—R. Voulez-vous parler du classement ou des grosseurs?

D. Je ne sais pas quel terme vous employez?—R. 288 ou 344 sont une grosseur. Les catégories n° 1 ou du n°2. Les oranges sont cultivées aux États-Unies et le *United States Federal Inspection Service* s'occupe de les faire classer.

*Me Monet:*

D. Je pense que M. Irvine veut parler des grosseurs?—R. Le classement par grosseur se fait à l'entrepôt. Les oranges sont placées par grosseurs dans l'entrepôt. Le numéro 288 désigne la grosseur. La plus grosse orange que j'aie vue est celle qui porte le numéro 80. La grosseur descend jusqu'au numéro 442, mais cette grosseur n'apparaît sur le marché que lorsqu'il y a beaucoup d'oranges.

D. Lorsqu'elles vous arrivent il y en a tant par caisse?—R. Exactement, monsieur. Lorsque nous achetons une caisse d'oranges, nous recevons une pièce justificative à l'effet que tel chargement contient 100 caisses de la grosseur 220 et ainsi jusqu'à la grosseur 344. Vous avez très rarement des oranges de cette dernière grosseur à moins qu'il y ait rareté. Cette sorte d'orange passe ordinairement au pressoir et sert à la fabrication de jus de fruits, etc., c'est à dire les oranges de Californie.

D. Et vous voulez parler d'une caisse régulière?—R. Précisément, ce sont des caisses régulières.

*M. Winters:*

D. De qui achetez-vous vos oranges, des grossistes ou des intermédiaires?—R. Nous les obtenons à la bourse ordinaire, les producteurs de fruits de la Californie sont ces producteurs les plus importants de la Californie et ils ont un bureau à Saint-Jean, Nouveau-Brunswick. En ce qui nous concerne nous plaçons nos commandes à leur bureau régional. Ils ont des bureaux régionaux dans tout le Canada.

D. Vous expédient-ils les fruits directement où devez-vous vous les procurer chez le producteur?—R. Il nous faut acheter directement du producteur de la Californie, en vertu des règlements de la douane.

D. Maintenant, supposons que vous achetez chez un marchand de Montréal, quelle serait la différence de taux entre Montréal et Sydney?—R. C'est-à-dire le prix de revient au quai de débarquement à Montréal et à Sydney. Il arrive que les oranges se vendent à des prix différents en même temps et il faut ajouter cinq jours lorsque vous les faites venir de Montréal à Sydney.

D. J'ai constaté, après analyse de vos prix de revient dans votre cas, comparativement à ceux de Toronto, Vancouver et Winnipeg, qu'ils sont