

APPENDICE No 5

Q. Quel est le taux?—R. Le taux serait coté en cents par quintal, \$1.50 ou 1½ c. la livre.

Q. \$1.50?—R. Par quintal.

Q. Comment cela s'établirait-il par comparaison avec le taux sur l'animal vivant? Comment ce taux se compare-t-il? Combien un bœuf habillé pèse-t-il en moyenne?—R. Je crains de ne pas être assez expérimenté.

Q. Dans le cas de celui qui pèserait environ 700 livres, c'est environ le poids moyen. Combien avez-vous dit que le taux était?—R. \$1.50 par quintal.

Q. Cela ferait un taux de \$10.50?—R. Oui.

Q. De sorte que vous obtiendriez presque deux carcasses pour le coût d'un bouvillon?—R. C'est exact.

Q. D'un autre côté, il est aussi prouvé que votre taux de \$1.50 vous serait bien plus profitable que votre taux actuel sur le bétail sur pied?—R. Je ne crois pas qu'il y a le moindre doute que le bœuf réfrigéré serait un trafic plus rémunérateur que le bétail sur pied, parce que celui-ci fait perdre beaucoup d'espace.

Q. Je vais m'exprimer autrement. Ce taux de \$1.50 par 100 livres est presque le taux maximum—ces \$10.50 pour une carcasse de 700 livres?—R. Qu'entendez-vous par le taux maximum sir Henry?

Q. Ce serait un trafic très rémunérateur?—R. Il serait très profitable.

Q. Très profitable?—R. Non, je ne vous laisserais pas sous cette impression, parce que nous obtenons à l'heure actuelle pour de la viande gelée en boîtes, qui prennent un tiers plus de place, \$1.15 par 100 livres.

Q. Contre \$1.50?—R. C'est vrai. Mais nous pouvons transporter environ 50 tonnes de boîtes de viande gelée de plus que de carcasses réfrigérées dans le même espace.

Q. Un tonnage plus considérable?—R. Disons 100 tonnes de viande réfrigérée contre 150 tonnes de viande gelée.

Q. Vous auriez une capacité de chargement 50 p. 100 plus considérable?—R. Il s'ensuit que le taux pour une denrée ou l'autre est pratiquement le même.

Q. Pouvez-vous comparer ce taux avec celui pour le bois de charpente?—R. On ne peut établir aucune comparaison avec le bois.

Q. La viande est plus profitable?—R. Sans doute.

Q. De sorte que ce trafic de viande réfrigérée au taux actuel—si vous pouviez vous en procurer assez, serait un fret très rémunérateur?—R. Sans doute, si nous le transportions en cargaisons considérables.

Q. Alors vous pourriez diminuer le taux?—R. Non, je pense plutôt que nous augmenterions la capacité réfrigérante. Alors surgit une question de méthode et d'économie. Je n'ai jamais découvert de règle non plus que de formule, pour déterminer les taux du fret, si ce n'est de se baser sur le volume du trafic.

Q. Non, ce n'est pas tout à fait cela.—R. Eh bien, c'est à peu près cela. Les taux sont généralement déterminés par ce que l'on peut obtenir.

Q. Ce que vous pouvez faire payer à un autre, et puis ce n'est pas ce que vous lui faites payer, mais ce que la *North Atlantic Conference* lui fait payer.—R. Non. Pour déterminer ce que vous allez faire payer au consignateur il faut tenir compte de son état financier. Ce serait folie que de demander un taux qui serait grandement préjudiciable au développement de son commerce. Quelquefois l'on demande un taux presque non rémunérateur pour ce que l'on appelle les "industries dans leur enfance".

Q. Estimez-vous que cette industrie de la viande réfrigérée est une "industrie dans son enfance."

M. Stewart:

Q. Avez-vous quelques chiffres relatifs à ce que vous avez réellement transporté en fait de viandes réfrigérées l'année dernière?

M. DOHERTY: Non.