

droits et que nous y expédions des camions presque tous les jours de la semaine. Même dans notre propre ville, nous devons livrer presque toutes les marchandises que nous vendons. Les gens ne viennent pas acheter les marchandises sur place pour les emporter avec eux. Ils escomptent la livraison. Nous préférons les voir transporter leur propre marchandise, mais voilà comment fonctionne notre commerce. Dans quelques marchés plus considérables, on va chercher une grande partie des produits à l'entrepôt, ce qui diminue singulièrement les frais de livraison, particulièrement en ce qui concerne les camions et les salaires des conducteurs qui ont tellement augmenté au cours des cinq ou six dernières années.

D. De toute nécessité, il faudrait que vous donniez une majoration plus grande pour exploiter votre entreprise de cette façon—R. Je vous réponds affirmativement. Cela était particulièrement vrai après l'imposition des restrictions sur les importations, parce que nous ne pouvions réduire notre personnel qu'en partie et continuer quand même à nous rendre sur place et faire la livraison, que nous ayons en mains un quart de chargement ou un chargement complet. Il nous est impossible de faire double besogne et d'envoyer un chargement complet; nous sommes obligés de nous rendre sur place, que nous ayons des chargements complets ou des chargements partiels.

D. En d'autres termes, vous vous chargez d'une partie de la distribution?—R. Oui.

D. Cela augmente nécessairement votre majoration?—R. Oui.

D. Je désire me reporter au questionnaire auquel la compagnie a répondu et je suppose que vous acceptez le questionnaire que nous avons sous les yeux comme étant la déclaration fournie par votre compagnie?—R. Oui.

D. J'informerai les membres du Comité que bien que les états 4 et 5 doivent être inclus dans le compte rendu, comme faisant partie de la déclaration, je n'ai aucune question à poser à leur sujet. Les états 4 et 5 contiennent des renseignements qui ressemblent beaucoup à ceux qui ont été fournis par d'autres compagnies. Je vais toutefois me reporter aux états 2 et 3 qui traitent des fruits et des légumes. Je prends le premier article mentionné: les oranges. Je vous demande, monsieur DeYoung, de dire aux membres du Comité ce que vous croyez une majoration raisonnable sur une caisse d'oranges qui se vend par exemple \$5?—R. Pardon, monsieur, parlez-vous de temps normaux ou de temps anormaux?

D. Je parle de temps normaux.—R. En temps normal, une majoration de 15 p. 100 serait considérée comme raisonnable.

M. WINTERS: Sur le prix de vente?

Le TÉMOIN: Sur le prix de vente.

Me Monet:

D. 15 p. 100 sur une caisse d'oranges vendue à \$5 égale 75 cents?—R. Exactement.

D. Je vous prierais de vous reporter encore une fois au questionnaire et de dire aux membres du Comité pourquoi du 7 au 23 octobre 1947, votre compagnie s'est accordé une majoration allant de 27·2 à 35·2 p. 100 sur les oranges de la grosseur 288? Quel commentaire pouvez-vous nous faire?—R. Votre questionnaire ne porte que sur une seule grosseur d'un chargement d'oranges. Les oranges ont des dimensions qui vont de 80 à 442. Un chargement de wagon peut en contenir 9 grosseurs différentes. Les catégories sont: 126, 150, 176, 200, 220, 252, 288, 344 et 392. Evidemment c'est la nature qui se charge de prendre