

ce qui vous inquiète le plus, c'est de vous rembourser des frais de votre chargement, et non pas de savoir quelle sera votre marge de bénéfice. Autrement, vous ne resterez pas dans le commerce très longtemps. Vous essayez de vous rembourser de vos frais. S'il y a plus d'oranges d'une grosseur que d'une autre, vous essayez de vous débarrasser d'abord de celles qui se vendent le moins bien. Nous nous efforçons d'obtenir la majoration de 17 p. 100. C'est le maximum que nous puissions obtenir, même sur la grosseur n° 288, qui est une grosseur très populaire. Parfois, nous pourrions obtenir pour elles un prix dépassant cette majoration, à cause de la demande, mais il nous est défendu d'obtenir plus que 17 p. 100, même sur les oranges n° 288. Alors, nous devons essayer d'obtenir ce 17 p. 100 sur les nos 126 et 150. Mais il arrive très souvent qu'il y ait peu de demande pour ces oranges plus grosses et que vous ne trouviez personne qui veuille en acheter. Et alors, vous baissez le prix jusqu'au point où vous pensez qu'il sera alléchant pour quelques-uns. Tout dépend de la quantité que vous avez et de ce que vous pouvez placer. C'est là votre aune. Si vous n'avez que cinq caisses à placer, vous trouverez probablement cinq commerçants qui les prendront avant que votre prix devienne trop bas ; mais si vous en avez 50 caisses, la proposition sera beaucoup plus difficile.

D. Puisque vous parlez du 17 p. 100, ce doit être depuis l'établissement des plafonds ?—R. Oui.

D. Si je comprends bien, vous avez dit que vous aviez le même problème, même avant le rétablissement des plafonds ?—R. Nous avions le même problème, sauf que nous n'étions pas limités à 17 p. 100 sur la grosseur n° 288. Vous ne pouvez pas faire 30 p. 100 sur ces oranges, même si vous ne faites rien sur les oranges plus grosses.

D. C'est ce que je voulais faire ressortir. Vu que vous perdez sur certaines grosseurs ou que vous les vendez au prix coûtant, vous majorez le prix des autres grosseurs, n'est-ce pas ?—R. Si vous vendez quelque chose à perte, il est tout naturel que vous essayiez de vous rattrapper de quelque façon, dans la mesure où la situation du marché vous le permet.

D. C'est pourquoi le prix de vente de la grosseur n° 288 était si élevé. N'était-ce pas là l'une des raisons ?—R. Assurément.

*M. Pinard :*

D. Autrement dit, vous majorez davantage votre prix sur une grosseur, parce que vous ne savez pas ce que vous pourrez obtenir sur les autres grosseurs ?—R. C'est juste. Nous essayons de réaliser un bénéfice suffisant sur un article qui se vend bien, afin de compenser la perte que nous ferons probablement sur un article qui se vend mal.

D. Et il n'y a aucune loi qui vous empêche de le faire ?—R. On ne peut pas nous blâmer, je crois, de surveiller...

D. La question n'est pas là. Il est tout naturel que vous cherchiez à profiter du prix avantageux que le marché peut vous offrir pour une grosseur spéciale. Si vous ne le faisiez pas, vous seriez à blâmer.—R. Nous parlons du cas spécial d'une orange spéciale. Il faut être logique. Les commerçants, du moins quelques-uns d'entre eux, veulent avoir les oranges n° 288 à meilleur marché. Qu'un commerçant en particulier se trouve à avoir un approvisionnement complet d'un certain produit marchand, il peut (le cas se présente parfois) fixer son propre prix. Il peut arriver qu'un petit commerçant ait une bonne provision d'oranges n° 288 à un moment où