

A mon avis, qui est aussi, je crois, celui des commerçants, cette façon de procéder a l'inconvénient de donner des peaux qui ne sont pas uniformes, pour la simple raison qu'elles sont apprêtées selon trois procédés différents. Lorsqu'on assiste aux ventes à l'enchère, on voit immédiatement ce qui est regrettable dans tout cela. Par exemple, les peaux canadiennes portent le mot "Canadian", qui est censé en dénoter la qualité. Qu'elles soient apprêtées à St. Louis, à Toronto ou à Londres, elles portent toujours le mot "Canadian". Notre propre produit est donc de trois qualités différentes et il se vend à trois prix différents sur le marché. A titre d'exemple, je puis dire qu'à la dernière vente à laquelle j'ai assisté, le 8 décembre 1950, je me suis rendu compte qu'il y avait 1,500 peaux teintes à Saint-Louis, qui ont rapporté \$82.68 en moyenne. En même temps, il y avait 1,700 peaux du même genre,—on pourra vérifier ces chiffres,—apprêtées par la société Martin-Schnauffer et qui se sont vendues à \$61.02 en moyenne. Il y avait là un écart de \$21 ou plus entre les deux catégories. C'est une perte trop considérable car sur cette quantité de peaux elle s'élève à un montant de \$32,000 à \$33,000.

Lors de la même vente, on a aussi offert aux acheteurs des peaux noires, les peaux teintes qui rapportent le plus actuellement. La demande pour ces peaux est très grande, beaucoup plus forte que pour la couleur safari et matari. Lors des enchères du 8 décembre 1950, les peaux teintes à la machine, au Canada, ont rapporté \$82.68 tandis que les peaux noires préparées par la maison de Saint-Louis se sont vendues \$135.53. Je me suis trompé de chiffre dans le premier cas: la moyenne n'a été que de \$79.08. Les peaux canadiennes se sont donc vendues \$56.25 de moins. Voilà pourquoi je dis au ministre et à ses fonctionnaires que nous devrions apprêter de la même façon l'ensemble de nos produits, notre part des phoques du Nord. Si nous voulons les vendre à bas prix, faisons-les apprêter par l'entreprise qui donne les moins bons résultats. Si le ministre veut que le commerce canadien puisse affronter la concurrence en offrant d'excellents produits, faisons apprêter les peaux là où le travail est le mieux fait, apposons-y la marque "Canada" et n'offrons en vente que ce genre de peau, chacune portant l'estampille "Canada". N'est-il pas étrange de trouver dans la même salle de vente trois qualités de peaux, la différence étant attribuable uniquement au mode d'apprêt?

Je signale la chose au ministre, car il est aussi facile de réaliser 200 p. 100 que 110 p. 100. Comme je l'ai dit en 1946, alors que, il

[M. McLure.]

y a plusieurs années, ce produit ne rapportait aucun bénéfice, on aurait pu réaliser un million de dollars. On s'est assez moqué de moi alors. Pourtant, on atteint presque ce chiffre, maintenant. Je suis persuadé qu'on pourrait réaliser plus d'un million de bénéfices à l'occasion de la vente de ces peaux, même si la marge est petite. Il est regrettable que notre stock de peaux recueillies en 1950 ne soit pas tout vendu. Le fait est-il exact?

M. McNaught: Oui.

M. McLure: On ne les a pas encore toutes vendues?

L'hon. M. Mayhew: Non. Il reste 14,500 peaux invendues.

M. McLure: Elles n'ont pas encore été apprêtées, n'est-ce pas?

L'hon. M. Mayhew: Elles sont entre les mains des préparateurs.

M. McLure: Oui et elles ne seront pas apprêtées avant l'automne, autant que je sache, de sorte qu'elles ne seront pas prêtes pour les premières ventes. Quoi qu'il en soit, je ne proteste pas. Je veux que le ministre sache que je suis assez britannique pour ne pas vouloir enlever de commandes à des maisons britanniques. Si le ministre des Pêcheries veut affecter un million de dollars ou plus à l'aménagement d'une usine au Canada, c'est une autre histoire. Mais, à moins de prendre cette mesure, on diminuerait la qualité d'un excellent article et on nuirait à la demande. Je donne ce renseignement au ministre dans l'espoir qu'il y réfléchira. S'il a encore besoin d'aide et s'il croit que je puis lui être utile, je contribuerai volontiers à lui faire réaliser 200 au lieu de 110 p. 100.

L'hon. M. Mayhew: Je remercie le député de son conseil. Je sais qu'il a acquis une grande expérience, surtout dans le commerce de la fourrure de phoque. Je lui sais gré de ses observations. Nous serions, évidemment, fort enchantés de réaliser 200 p. 100 au lieu de 110 p. 100. Toutefois l'État a pris comme ligne de conduite,—que je trouve excellente,—de maintenir la concurrence dans ce commerce. Je suis convaincu qu'en vendant toutes ces peaux au même endroit, même à Londres ou à Saint-Louis, nous n'obtiendrions pas le meilleur prix. Je considère comme sage notre façon de procéder, même si nous subissons, pour le moment, de légères pertes.

Je pense qu'il est impossible d'obtenir un seul genre de peaux. Il y a même plusieurs variétés de peaux qui proviennent de la maison Fouke. Même quand il n'y a que des peaux Fouke aux ventes, le prix des peaux varie sensiblement. La situation n'est donc