

D. Il y a aussi un autre point qui a peut-être beaucoup moins d'importance. L'achat d'un flanc de bacon est venu sur le tapis. Vous en étiez rendu là, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Lorsque le client achète un paquet d'une demi-livre de bacon, la couenne ne s'y trouve plus, n'est-ce pas?— Non.

D. Alors, dans votre cote des prix, vous devez tenir compte de ce que la ménagère, lorsqu'elle achète un flanc de bacon, achète toujours en même temps une partie de la couenne, bien que cette couenne ne se trouve pas dans le paquet.

Le VICE-PRÉSIDENT: Cette couenne représente-t-elle une livre sur dix?

Le TÉMOIN: Je crois que c'est moins.

Le VICE-PRÉSIDENT: Quel pourcentage dites-vous qu'il lui faudrait allouer pour la partie non comestible du côté?

Le TÉMOIN: Je préférerais ne pas me prononcer. Il y aurait la perte de la couenne, naturellement. Et si la viande était gardée dans la cuisine, comme ça se fait, il faudrait en enlever une tranche autour. Avec la couenne, cela constituerait un pourcentage appréciable du poids total.

M. JOHNSTON: Vous disiez, il y a un moment, que ça paierait le consommateur d'acheter le bacon par flanc entier. Comment pouvez-vous expliquer ça s'il en perd une grande quantité en enlevant la couenne et ainsi de suite. Comment pouvez-vous considérer que c'est préférable de l'acheter ainsi que par paquet?

Le TÉMOIN: Si le consommateur avait les moyens de le conserver, s'il possède un réfrigérateur par exemple, il n'y aurait pratiquement pas de perte. Cependant, si vous le laissez dans une armoire de la cuisine, à la température de la pièce, il y aura toujours une partie à la surface qui devra être enlevée et sera perdue, ce qui ne se produira pas s'il est acheté frais, en petite quantité.

*M. Merritt :*

D. Vous avez fait allusion aux prix de gros et de détail de Vancouver. D'après ce que vous avez dit, j'ai cru que vous pensiez que le prix de détail, ou plutôt la majoration au détail avait quelque chose à faire avec cette augmentation. Maintenant, ce tableau concernant le porc à Vancouver, page 6 de la pièce n° 94, indique que le prix de détail était considérablement réduit au moment où le prix de gros du bacon a augmenté; ensuite, à la dernière date, le 16 mars, le prix de détail est moindre que ce qui était permis d'après le prix-plafond.—R. Je remarque ça, moi aussi.

D. Vous vous en rendez compte?—R. Oui.

D. Ainsi donc, les détaillants vendent à perte à la suite de cette augmentation de prix de la dernière période?—R. J'imagine que c'est surtout à cause de la résistance des consommateurs.

D. Oui. C'était là le meilleur moyen, naturellement, de faire tomber les prix?—R. Oui.

M. McCUBBIN: Voulez-vous vous reporter à la page 6 de votre exposé, monsieur Allen, au paragraphe 6, et nous en dire davantage?

Me DYDE: Avez-vous objection, monsieur McCubbin, à ce que nous suivions son exposé dans l'ordre donné, parce que je considère qu'il contient des suggestions utiles. Nous en étions au n° 1.

Le VICE-PRÉSIDENT: Nous ne sommes pas encore rendus là.

M. McCUBBIN: Je me demandais s'il ne valait pas mieux régler cette question dès maintenant.

Me DYDE: Nous le ferons dès que nous aurons passé en revue les idées qui précèdent.