

[Text]

avec des grossistes de la région? Si ce n'est pas une politique, est-ce qu'il y a un avantage financier pour vous à le faire?

M. Faubert: Ce n'est pas une politique, mais plutôt un avantage financier. Si on était obligé d'aller à la côte, ou à Boston, acheter de la marchandise, les coûts seraient encore plus élevés. C'est plutôt un apport financier parce que le produit arrive à Ottawa et il est distribué ici. Alors, le coût est minime comparé avec le transport pour seulement un IGA. Il faut aller avec l'ensemble de tous les IGA aussi et l'ensemble d'autres grandes chaînes d'Ottawa qui achètent aussi de Boreal Foods. Le volume fait que la qualité sera meilleure et le produit viendra directement à Ottawa.

Senator Le Moynes: Do you know if your suppliers import a lot from the U.S.? From Boston, for example?

Mr. Faubert: They do.

Senator Le Moynes: They do? Do you know in what proportion?

Mr. Faubert: I really do not know in what proportion, because we always try to go with the fresh product here from New Brunswick, Nova Scotia and Newfoundland. The frozen products they get from Boston will be imported from other places.

Senator Le Moynes: From in Canada?

Mr. Faubert: Sometimes, yes.

The Chairman: Could you give us an idea of what your sales are? You just handle it in the IGA store in Convent Glen, is that right?

Mr. Faubert: That is right, sir.

The Chairman: You do not distribute to your other IGAs?

Mr. Faubert: No.

The Chairman: If they want fish they buy it from Boreal?

Mr. Faubert: That is right.

The Chairman: Can you give us an idea of what your sales are?

Mr. Faubert: My sales are from \$14,000 to \$17,000 a week.

The Chairman: A week?

Mr. Faubert: That is right.

Senator Corbin: Is that per pound, or what?

Mr. Faubert: That is in dollars. In the first year that we opened the Convent Glen IGA our sales were a bit over half a million dollars. Last year we went over the three-quarter of a million mark.

The Chairman: In sales per year?

Mr. Faubert: Per year. This year our sales will be about three-quarter of a million dollars.

The Chairman: I can see the advantage in buying from a broker rather than buying directly because you would have to buy bigger stocks and would need more facilities to keep it

[Traduction]

If it's not a matter of policy, is it because it's financially advantageous for you to do so?

Mr. Faubert: It's not really a matter of policy, it's just economic sense. If we had to purchase our product from the coast or from Boston, the costs would be even higher. It is to our advantage, financially speaking, because the product arrives in Ottawa and is distributed in Ottawa. Compared to the cost of the transportation, the cost to one IGA store is minimal. We have to go along with all the IGAs and with all the other large chains in Ottawa that do business with Boreal Foods. Higher volume means better quality and the product is shipped directly to Ottawa.

Le sénateur Le Moynes: Savez-vous si vos fournisseurs importent beaucoup des États-Unis ou de Boston, par exemple?

M. Faubert: Oui.

Le sénateur Le Moynes: Oui? Connaissez-vous les quantités?

M. Faubert: Je ne le sais vraiment pas étant donné que nous essayons toujours d'acheter le produit frais ici, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve. Les produits congelés qu'ils obtiennent de Boston seront importés d'ailleurs.

Le sénateur Le Moynes: Du Canada?

M. Faubert: Oui, cela arrive parfois.

Le président: Pourriez-vous nous donner une idée de vos ventes? Vous vous occupez exclusivement du comptoir à poissons du magasin IGA de Convent Glen, n'est-ce pas?

M. Faubert: C'est exact, monsieur.

Le président: Vous ne vous occupez pas de la distribution aux autres magasins IGA?

M. Faubert: Non.

Le président: Si ces magasins veulent du poisson, ils l'achètent de Boreal Foods?

M. Faubert: C'est cela.

Le président: Pouvez-vous nous donner une idée de vos ventes?

M. Faubert: Mes ventes hebdomadaires se situent entre 14 000 et 17 000 \$.

Le président: Vos ventes hebdomadaires?

M. Faubert: Oui.

Le sénateur Corbin: La livre ou quoi?

M. Faubert: C'est en dollars. Au cours de la première année d'exploitation, les ventes du magasin IGA de Convent Glen, ont été légèrement supérieures à un demi million de dollars. L'an dernier, nous avons dépassé les trois quarts de million.

Le président: En ventes annuelles?

M. Faubert: En ventes annuelles. Nos ventes se chiffreront cette année à environ trois quarts de million de dollars.

Le président: Je puis voir l'avantage de passer par l'intermédiaire d'un grossiste plutôt que d'acheter directement car il vous faudrait alors constituer des stocks plus importants et dis-