

nettes en cents par livre sur tout le poisson vendu au cours des cinq dernières années, ont été comme suit: (Les pertes sont données en italiques.)

	Compagnie 1	Compagnie 2	Compagnie 3
1929.....			
1930.....	.03	.133	.04
1931.....	.13	.221	.17
1932.....	.28	.279	.01
1933.....	.31	.124	.12
	.42	.147	.01

Nous n'avons pas encore les détails complets sur l'écart pour le poisson frais, mais les renseignements que nous avons déjà prouvent que l'écart ou profit par livre est beaucoup plus élevé pour le poisson frais que pour le poisson en général. Le tableau suivant donne la moyenne des profits par livre des douze derniers mois sur l'aiglefin vendu aux commerçants de gros de Montréal et de Toronto.

	Filets d'aiglefin Montréal	Filets d'aiglefin Toronto	Aiglefin, nature Montréal	Aiglefin, nature Toronto
Compagnie 1.....				
Compagnie 2.....	.64	.19	.82	.40
Compagnie 3.....	.24	.17	.52	.55
	.51	.39	.87	.12

Le Comité remarquera les grandes variations dans les frais d'exploitation, calculés à la livre, entre les compagnies que nous avons étudiées, et qu'il existe de grandes différences dans le montant des charges fixes que portent les livres des diverses compagnies.

J'attire respectueusement l'attention du Comité sur l'opportunité d'entendre la preuve en détail sur l'écart des prix du poisson, depuis le moment où le pêcheur vend son produit jusqu'à celui où la compagnie en dispose en faveur du commerçant de gros ou du soldeur sur le marché canadien ou sur celui d'exportation, en vue de s'assurer si l'écart est bien proportionné au prix touché par le premier producteur.

(b) Mon enquête a porté sur l'écart entre les prix que paient pour le poisson les compagnies de gros les plus importantes de Montréal et de Toronto, et le prix de vente aux détaillants. Les questionnaires auxquels ont répondu ces compagnies apprendront au Comité les détails de leurs opérations.

La majoration moyenne sur le poisson vendu l'an dernier par les compagnies de gros de Montréal était de 26 p. 100. A même les profits bruts, elles ont dû faire face aux frais de livraison, d'approximativement .6 cent la livre et aux frais de manutention et d'administration.

La moyenne de la majoration du prix de vente sur le prix de revient, pour les compagnies de gros de Toronto, l'an dernier, était de 27 p. 100.

Les frais de livraison en gros sont approximativement les mêmes à Toronto et à Montréal.

Les compagnies qui font le commerce du poisson en gros attireront l'attention du Comité sur les pertes sérieuses qu'elles ont subies par suite des fléchissements fréquents des prix qu'entraînent les expéditions en consignation; elles sont forcées durant les périodes normales, d'augmenter l'écart entre le prix d'achat et celui de vente pour faire face aux pertes des périodes anormales.

Votre enquêteur suggère respectueusement au Comité d'entendre la preuve sur les opérations des marchands de poisson en gros afin de s'assurer si l'écart de