

Les expéditions en consignation et les ventes directes par la compagnie productrice au détaillant sont citées parmi les causes de pertes accusées par les marchands de gros, et qui entraînant une majoration plus élevée par livre de poisson vendu dans des conditions normales.

Les représentants des compagnies de gros que nous avons questionnés, soit à Montréal, soit à Toronto, sont presque tous d'opinion que les ventes directes des compagnies de distribution aux détaillants et soldeurs, dans les régions où les commerçants de gros font leurs affaires, créent une situation qui nuit à l'expansion du marché du poisson. Il faut admettre que les gens de plusieurs des grandes compagnies de distribution vendent de grandes quantités de poisson aux commerçants de gros, et après avoir tiré tout le profit de ce marché, offrent directement leur produit aux détaillants, à des prix à peine plus élevés que ceux exigés des commerçants de gros. De sorte que lorsque le poisson arrive chez ces derniers, le marché de détail est déjà approvisionné directement le surplus est jeté sur le marché et vendu à n'importe quel prix.

D'après nos renseignements, les variations de prix trop fréquentes sont mauvaises pour le marché de gros comme pour le marché de détail, et le Comité constatera qu'un prix plus uniforme pour le poisson serait profitable au commerçant de gros comme à celui de détail, et plus acceptable au consommateur.

Votre enquêteur suggère respectueusement au Comité d'entendre la preuve quant aux détails des opérations d'au moins une compagnie de gros de Montréal et d'une de Toronto, afin de se renseigner en détail sur les écarts de prix et les conditions du marché et du commerce auxquelles sont sujettes les diverses sortes de poisson que vendent ces compagnies.

Les écarts de prix relatifs aux opérations des poissonneries en gros sont indiqués à la page 40 du présent rapport.

### 23. SITUATION DES COMPAGNIES ET DES MARCHANDS DÉTAILLANTS

Une foule de renseignements est à la disposition du Comité sur les opérations des compagnies et des particuliers qui font le commerce du poisson en détail à Halifax, Saint-Jean, Montréal, Toronto et Ottawa. Ces renseignements disent quels prix paie le détaillant et quels prix il demande au consommateur. Des tableaux concernant les prix de détail et leurs variations pendant plusieurs années ont été obtenus de commerçants importants.

Les détaillants feront remarquer au Comité que leurs affaires sont d'ordinaire limitées à deux jours par semaine, mais que leurs frais généraux d'exploitation des magasins courent toute le semaine. Ils se réclament aussi du fait que le produit sur lesquels ils commercent est de nature très périssable et que l'incertitude du chiffre des ventes entraîne un gros pourcentage de perte dont il faut tenir compte en fixant l'écart entre les prix de gros et ceux de détail.

La responsabilité à attacher aux détaillants au sujet de l'écart dans les prix du poisson sera traitée en détail dans la section (c) du sous-titre suivant. Votre enquêteur a appris qu'il faut un écart de 50 p. 100 entre les prix de détail et ceux de gros pour faire face aux frais généraux, aux frais de manutention et de livraison et à la perte. Si cette évaluation est juste, le Comité pourra se rendre compte, d'après les données en main, qu'un grand nombre de détaillants bénéficient d'un écart de plus de 50 p. 100 et que dans un cas, l'écart entre les prix de gros et ceux de détail a atteint 100 p. 100 sur le prix de revient. Les frais de livraison constituent une question importante pour les magasins de détail qui font ce service, et les renseignements en main indiquent que ces frais se montent à 1 cent la livre.

Votre enquêteur a constaté qu'un grand nombre des détaillants qu'il a visités ne tiennent pas de livres de compte exacts, et il devient difficile de s'assurer des profits et pertes de ces commerçants. Dans d'autres cas, surtout dans les magasins à succursales multiples, on met ensemble les comptes de vente de