

M. HEAPS: Au détaillant?

Le TÉMOIN: Non, au distributeur.

Le PRÉSIDENT: Au détaillant.

Le TÉMOIN: La compagnie n° 3 réalise à Montréal un bénéfice de .51 cent sur le filet d'aiglefin et de .39 cent à Toronto. L'aiglefin entier a donné un bénéfice de .87 cent à Montréal et de 1 cent .2, la livre à Toronto.

*M. Sommerville:*

D. Alors, vous proposez au Comité d'interroger ces grossistes ou soldeurs sur ces écarts de prix?—R. Oui, ce serait une bonne chose, je crois.

M. FACTOR: Allez-vous remettre au Comité le questionnaire que vous avez envoyé?

Le TÉMOIN: Oui.

*M. Sommerville:*

D. Quelle moyenne de majoration sur le prix de revient avez-vous trouvée pour le poisson vendu en 1933 par les grossistes de Montréal?—R. 26 p. 100.

D. C'est la moyenne pour les grossistes?—R. Oui.

D. Et la moyenne pour les détaillants?—R. 54.6 p. 100.

D. A Saint-Jean, quelle a été la moyenne de la majoration sur le prix de gros?—R. 68 p. 100.

D. Et à Halifax?—R. 100 p. 100.

D. Et plus à l'ouest, qu'avez-vous constaté?—R. Je crois avoir déjà donné la majoration à Montréal.

D. Quelle était la majoration à Montréal?—R. 54.6 p. 100.

D. Quelle majoration minimum des prix de détail sur ceux de gros avez-vous constatée à Toronto?—R. 48 p. 100. Et la plus haute, 60 p. 100.

D. Et la moyenne pour tous les détaillants?—R. 55.5 p. 100.

D. Que fut-elle à Ottawa?—R. A peu près la même, soit 54 p. 100.

D. Comment se compare-t-elle avec la majoration dans les magasins à succursales multiples?—R. Celle de ces magasins fut, à Montréal, de 49.3 p. 100 contre 54.6 p. 100, majoration moyenne des magasins de détail de la même ville.

D. Possédez-vous les chiffres comparatifs pour Toronto?—R. Oui, à Toronto, la majoration est de 54 p. 100 aux magasins à succursales multiples, et de 55.5 p. 100 chez tous les détaillants. Cela ne veut pas dire, monsieur, que les magasins à succursales multiples vendent nécessairement le poisson meilleur marché car ils obtiennent des conditions plus avantageuses des grossistes.

D. Ces magasins ont-ils, eux aussi, fait des expéditions en consignation?—

R. Ils ont certainement bénéficié des expéditions en consignation.

D. Puis votre rapport parle, quelque part, de la concurrence déloyale et des consignations?—R. Oui.

D. Ces facteurs ont certainement joué un rôle néfaste sur l'ensemble de l'industrie?—R. Pour nous, nous en faisons la base même du problème.

D. Vous avez dans votre rapport un chapitre des conditions de vente et de substitution de qualité et de variétés de poisson là où la concurrence acharnée a amené la substitution des qualités inférieures aux qualités supérieures?—R. Oui.

D. C'est encore le pêcheur qui en souffre?—R. Oui.

D. Puis vous avez un chapitre sur les magasins à succursales multiples?—

R. Il a déjà été étudié.

D. Vient enfin votre conclusion?—R. Le rapport ne cherche nulle part à entrer dans le détail des renseignements obtenus pour le compte du Comité, car la chose nous a paru impossible. Le Comité sera saisi de dossiers statistiques sur les agissements des compagnies intéressées. Selon l'avis de votre enquêteur, les conditions présentement imposées à l'industrie de la pêche méritent une