

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 prix de plus de 50 p. 100 et que, dans bien des cas, l'écart entre les prix de gros et ceux de détail a atteint 100 p. 100 sur le prix de revient.

D. Pour le détaillant de Montréal?—R. Non, dans la Nouvelle-Ecosse.

M. KENNEDY (*Rivière-la-Paix*): Les grossistes se sont-ils trouvés dans de mauvaises passes pendant quelques années?

Le TÉMOIN: Leurs pires ennuis sont survenus ces trois dernières années.

*M. Young:*

D. Les détaillants vendent aussi de la viande, j'imagine?—R. Oui, la plupart.

D. Vous n'établissez pas de parallèle entre le prix de la viande et celui du poisson et vous ne dites pas ce que la ménagère consent à payer pour les deux?—R. Le prix de la viande, m'a-t-on affirmé, est bien au-dessous de celui du poisson.

D. La viande est bien moins coûteuse que le poisson, alors la ménagère préfère la viande au poisson?—R. Résultat, la vente du poisson s'en trouve restreinte.

M. SOMMERVILLE: Revenons maintenant à l'écart des prix.

M. HEAPS: M. Fraser affirme-t-il que le détaillant ne bénéficiait pas de cet écart?

M. SOMMERVILLE: Nous allons y revenir maintenant en étudiant les écarts de prix.

*M. Sommerville:*

D. Une partie de ce rapport traite des écarts de prix?—R. Oui. L'écart entre le prix versé au pêcheur par le distributeur et les autres marchands et celui de la vente du poisson au consommateur a été étroitement scruté.

Cinq des grandes compagnies ont été priées de répondre au questionnaire. Or l'examen des réponses exigées des trois plus grosses compagnies de distribution de l'ouest de la Nouvelle-Ecosse révèle que le bénéfice ou la perte maximum en cents par livre de poisson ces cinq dernières années, furent comme ci-contre. Le rapport l'établit.

D. Soit, pour la compagnie n° 1?—R. Perte: .3 cent par livre en 1929; bénéfice de .13 cent la livre en 1930; perte de .28 cent la livre en 1931; perte de .31 cent la livre en 1932 et enfin perte de .42 cent la livre en 1933.

D. La compagnie n° 2 a encaissé des bénéfices continus de .113, .221, .279, et .147 cent la livre; la compagnie n° 3 a subi une perte de .04 cent en 1929; un bénéfice de .17 cent en 1930, une perte de .01 cent en 1931 et enfin un bénéfice de .12 et .01 cent la livre en 1932 et 1933?—R. Oui.

D. Tous les détails et le rapport du vérificateur une fois connus, il deviendra possible de faire plus de lumière?—R. Oui. Ces compagnies ont aussi été priées de fournir un renseignement de même nature sur l'écart de prix pour le poisson vendu sous l'étiquette de poisson frais. Or les questionnaires ne nous sont pas encore revenus mais, à en juger par les renseignements obtenus par le Comité jusqu'à présent, il semble y avoir un écart sur les prix de vente de l'aiglefin de la Nouvelle-Ecosse vendu à Montréal et à Toronto. La compagnie n° 1 a un écart de .64 cent sur les filets d'aiglefin vendus à Montréal.

D. C'est-à-dire, .64 cent la livre?—R. Oui, six dixièmes de cent par livre nette. Le filet d'aiglefin rapporte un bénéfice de .19 cent à Toronto. L'aiglefin entier donne à Montréal un bénéfice de .82 cent et, à Toronto, de .40 cent la livre. La compagnie n° 2 accuse un profit de .24 cent à Montréal et de .17 cent à Toronto. L'aiglefin entier donne un bénéfice de .52 cent à Montréal et de .55 cent à Toronto.

M. HEAPS: Quel est le bénéfice?

Le TÉMOIN: Un demi-cent la livre.