

M. YOUNG: Leurs bénéfices ont-ils augmenté?

Le TÉMOIN: Oui, mais pour trois d'entre eux seulement.

*M. Sommerville:*

D. Vous n'avez pas encore reçu le rapport des vérificateurs pour les grandes compagnies?—R. Une seule a été visitée par les vérificateurs et le rapport ne nous est pas encore parvenu.

D. Une fois reçu, ce rapport fera partie intégrante de votre rapport supplémentaire et donnera la marge des bénéfices obtenus?—R. Oui.

D. Dans quelle situation se sont trouvés les grossistes?—R. A en croire leurs déclarations financières, aucun d'eux ou presque, n'a encaissé de gros bénéfices et certains ont subi des pertes continuelles.

D. Les grossistes?—R. Oui, de Montréal et de Toronto.

M. YOUNG: Si les grossistes ne font aucun bénéfice et doivent rémunérer davantage le pêcheur, il faudra bien exiger davantage à leur tour.

M. SOMMERVILLE: Nous allons plus tard pénétrer sur ce terrain et y faire de la lumière.

M. YOUNG: J'attendrai ce moment pour poser ma question.

*M. Sommerville:*

D. A propos de grossistes, comment les consignations peuvent-elles leur nuire?—R. Elles leur nuisent sérieusement car s'ils achètent un chargement de poisson à un prix donné, ce chargement peut atteindre le marché après plusieurs autres chargements de même nature expédiés en consignment; auquel cas, ils peuvent se trouver forcés, et le sont en réalité souvent, de céder leur poisson à perte.

M. YOUNG: D'où viennent ces consignations de poisson?

Le TÉMOIN: Elles viennent pour la plupart, surtout ces derniers temps, de petits marchands.

M. YOUNG: De la Nouvelle-Ecosse?

Le TÉMOIN: Oui.

*M. Sommerville:*

D. A qui sont-elles adressées?—R. A des courtiers, parfois même à des compagnies de gros.

M. KENNEDY (*Rivière-la-Paix*): C'est le contraire de la vente bien ordonnée, j'imagine.

Le TÉMOIN: C'est aussi mon avis.

*M. Sommerville:*

D. Et cet état de choses a réagi sur les prix et sur l'industrie?—R. On me l'a affirmé.

D. Et quelle est la situation des compagnies de détail et des commerçants?—R. Le Comité apprendra de la bouche des détaillants que leurs affaires sont d'ordinaire limitées à deux jours par semaine mais que leurs frais généraux d'exploitation courent toute la semaine. Ils se réclament aussi du fait que le produit sur lequel 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 frais 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 le paragraphe 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