

APPENDICE No 7

Le PRÉSIDENT: On ne saurait avoir de doute à ce sujet.

M. DEVLIN: N'irait-on pas plus vite si M. McGrath venait ici?

L'hon. M. FIELDING: Ce charbon coûtait au marchand de gros \$11.92 pour une grosseur \$12.14 pour une autre grosseur et \$12.93 pour une autre à Winnipeg. Sur cela il prend un bénéfice de 60 cents. Ce n'était pas un bénéfice déraisonnable. Cela s'éleverait à 5 pour 100 sur un item de \$12. A le prendre tel quel, le prix du marchand de gros ne serait pas excessif. Cela nous renvoie au détaillant dont le bénéfice semble être exagéré.

Le PRÉSIDENT: Pour cela, il faudrait savoir quels sont les frais de distribution. Prenons Toronto. Les marchands de gros payaient \$8.94 pour le charbon—le gros charbon—et le prix payé par le détaillant était de \$9.24 ou 30 cents de plus la tonne. Les marchands de gros de Toronto me paraissent avoir été satisfaits d'un bénéfice de 30 cents la tonne. Pour la gaillette le rapport dit que leur bénéfice était de 26 cents la tonne et sur le gailletin, ils ne recevaient que 23 cents de plus qu'il ne leur coûtait, 23, 26 et 30 cents, voilà les bénéfices des marchands de gros. Le détaillant vendait le charbon au consommateur à raison de \$11.75 la tonne pour le gros charbon, et de \$12 pour la gaillette et le gailletin. Le détaillant touchait par conséquent un bénéfice de \$2.51 la tonne sur le gros charbon, de \$2 sur la gaillette et de \$1.95 sur le gailletin. Maintenant voyons pour Ottawa. Ici, il ne paraît pas que le marchand de gros soit mis en cause. On importait directement. Le prix payé par le détaillant était de \$10.45, et je suppose que c'est ce que le charbon lui coûtait. Il vendait le gros charbon au taux de \$11.35 la tonne, ce qui lui donnait 80 cents pour le distribuer, pour la vente, et pour son bénéfice. Il ne touchait que 68 cents la tonne pour sa peine et son bénéfice dans la vente de la gaillette à \$11.35 la tonne, et \$1.96 par tonne en bénéfice sur le gailletin.

Maintenant passons à Montréal. Le détaillant payait \$10.13 pour le gros charbon, \$10.31 pour la gaillette et \$10.18 pour le gailletin. Le détaillant payait \$10.49 la tonne ces trois grosseurs de charbon, ce qui lui faisait un bénéfice de 30 cents dans le cas du gros charbon, de 18 cents pour la gaillette et de 31 cents pour le gailletin. Ce charbon était ensuite vendu au consommateur à \$13 la tonne pour les trois grosseurs. Cela donne un écart de \$2.51 entre le prix payé par le détaillant et le prix exigé du consommateur pour le gros charbon. Il en était de même pour la gaillette et le gailletin.

M. Douglas:

Q. Pouvez-vous expliquer au comité pour quelle raison Ottawa a adopté son échelle de prix au lieu de ceux des autres villes. Ottawa est la seule ville qui achetait son charbon directement à l'entreprise entre les mines et les marchands, à ce que j'entends. Les marchands de gros de Winnipeg, Toronto et Montréal recevaient les approvisionnements de charbon pour les autres villes. Pourquoi cela était-il conduit d'une autre manière à Ottawa?—R. Je ne saurais dire. Je suppose qu'il serait bon de voir si le charbon devrait ou ne devrait pas être l'objet de négociations directes dans tout le cours des opérations de vente.

M. Nesbitt:

Q. Les commissions du combustible des Etats-Unis et du Canada contrôlaient absolument tout ce qui se rapportait au charbon?—R. Elles en avaient le contrôle nominal. Je ne dirais pas qu'elles contrôlaient absolument tout.

Q. Elles avaient absolument le contrôle aux mines, n'est-ce pas?—R. Tout l'anthracite.

Q. Oui.