

la pêche. On peut en imputer la faute partiellement au manque actuel de coordination dans l'industrie, dont nous avons déjà parlé, et partiellement à l'indifférence presque totale que témoignent certains négociants envers les intérêts des pêcheurs et le bien-être de l'industrie en général.

Il sera prouvé au Comité que des expéditions de poisson en consignment ont souvent causé l'écroulement du marché alors que des conditions normales de commerce auraient permis aux différents groupes engagés directement dans cette industrie de toucher des bénéfices pécuniaires raisonnables.

De l'avis de votre enquêteur, les conditions graves que causent sur le marché la concurrence déloyale et les expéditions en consignment retombent directement sur les pêcheurs particuliers, et l'on voit alors cette anomalie: le premier producteur forcé de supporter les mauvais effets d'une cause dont il n'est pas responsable.

Votre enquêteur suggère respectueusement au Comité d'entendre la preuve quant aux effets de la concurrence déloyale et des expéditions en consignment sur le marché du poisson au détail, en vue de s'assurer des mesures logiques à prendre, soit par une commission des marchés, soit autrement, pour faire disparaître ou tout au moins contrôler les pratiques actuelles.

26. CONDITIONS DE VENTE ET SUBSTITUTION DE QUALITÉ ET DE VARIÉTÉ.

La réduction de prix et les expéditions en consignment qui sont de pratique courante et dont nous venons de parler ont comme conséquence directe un avilissement de la qualité du poisson mis sur le marché et elles favorisent la substitution des variétés.

Il est évident que la bonne qualité du poisson est essentielle, si l'on désire augmenter la consommation du poisson parmi les Canadiens. Je ferai observer au Comité qu'une grande partie du poisson qui se vend aujourd'hui sur les marchés de détail d'Ontario et de Québec n'est pas d'assez bonne qualité pour encourager le public à augmenter ses achats, et que cette qualité est loin d'être uniforme.

Il faut aussi admettre que les réductions fréquentes de prix entraînent inévitablement des substitutions, non seulement de qualité, mais aussi de variété. Votre enquêteur s'est convaincu qu'une grosse proportion des filets que certains magasins vendent comme filets d'aiglefin sont réellement des filets de morue, sur lesquels les commerçants encaissent un profit additionnel de 2 cents la livre lorsqu'ils les vendent pour de l'aiglefin. Et l'on voit des commerçants qui vendent comme filets d'aiglefin des filets de merluche, encaissant de cette façon un profit supplémentaire d'à peu près 4 cents la livre.

Les magasins de détail de Montréal et de Toronto ne tiennent pas le poisson d'une manière uniformément satisfaisante. A l'exception de quelques magasins bien outillés pour la vente du poisson, on voit dans bien des établissements des conditions si peu satisfaisantes qu'elles empêchent la consommation du poisson par le public. Il faut admettre aussi que la plupart des colporteurs dont les camions ou les voitures transportent le poisson d'une porte à l'autre vendent un produit de qualité inférieure et dans des conditions qui ne conviendraient pas même à des produits de nature moins périssable.

Les commerçants qui vendent des produits de qualité inférieure et dans des conditions qui ne sont pas satisfaisantes nuisent à ceux dont la marchandise est de première qualité et bien soignée.

On calcule que la consommation annuelle du poisson au Canada est de 20.7 livres par habitant. On peut dire sans crainte de se tromper que cette moyenne pourrait augmenter considérablement, si les conditions du commerce et du marché s'y prêtaient. L'amélioration du marché canadien pour le poisson dépend d'abord directement de la qualité, et la qualité dépend pour beaucoup des conditions de manutention. Cela étant, votre enquêteur suggère respectueuse-