

qui suivit la suppression des plafonds et des subventions, en Octobre 1947. Les prix des aliments de meunerie pour le bétail se trouvent à la pièce n° 98. Le prix moyen mensuel des porcs B-1 à Toronto est indiqué dans le fascicule n° 38.

Les hauts prix payés pour le bétail et les porcs peuvent bien être regardés comme le facteur le plus important des prix majorés que paie le consommateur. Mais le Comité a interrogé aussi les gros établissements de salaisons et certains magasins de détail, pour savoir jusqu'à quel point, s'il y a lieu, ces établissements et ces magasins doivent être tenus responsables de la hausse des prix.

En ce qui regarde les établissements de salaisons, les témoignages révèlent que, dans l'ensemble de l'année, le bénéfice par livre de viande s'évalue seulement à une petite fraction d'un cent, et que les prix payés par le consommateur n'auraient pas sensiblement changé, même si les bénéfices normaux réalisés par les établissements de salaisons avaient été complètement éliminés. Par ailleurs, en novembre et décembre 1947, au lendemain de la grève des ouvriers des salaisons qui a pris fin en octobre, les marges de bénéfices ont augmenté de plusieurs fois ce qu'elles étaient en temps normal.

M. J. S. McLean, président de *Canada Packers Limited*, après avoir insisté sur la forte concurrence qui existe dans l'industrie des salaisons, a défini ainsi sa politique des prix : " Dans chaque cas, nous obtenons autant que nous pouvons ; nous achetons le bétail le meilleur marché possible ; nous vendons le bœuf aussi cher que nous pouvons " (fascicule n° 53). Et de nouveau, " le vendeur obtient le plus possible et l'acheteur lorsqu'il est sur le marché achète des bestiaux au meilleur prix possible. " (Séance du 6 mai, fascicule n° 53.) En discutant des marges de profits augmentés de novembre et décembre 1947, M. McLean était d'accord avec le vice-président du Comité qui a déclaré " vous avez été plus heureux durant cette période que durant une certaine autre période semblable en observant votre ligne de conduite d'acheter à bon marché et de vendre cher " (Séance du 6 mai, fascicule n° 53).

Dans une certaine mesure, par conséquent, les profits plus élevés des salaisons durant cette période peuvent avoir fait monter les prix de détail à un niveau plus élevé que si les salaisons avaient vendu leurs produits aux prix un peu inférieurs qui leur auraient donné seulement leurs marges normales de profits durant cette période. Mais la période de marges élevées a été de courte durée, parce que la résistance du consommateur qui s'est manifestée en février a eu pour effet de les faire baisser, et dans certains cas, les saleurs ont exercé leur commerce à perte au cours du mois.

On a également démontré que les marges de bénéfices au détail, particulièrement dans le cas des magasins indépendants, ont augmenté au mois de janvier 1948, mais elles aussi semblent avoir baissé dans les mois subéquents, probablement à cause de la résistance du consommateur.

L'enquête du Comité sur la viande a été menée avant de pouvoir obtenir des témoignages basés sur des données statistiques ou comptables se rapportant aux augmentations marquées dans les prix du bœuf aux mois de mai et juin.

### *Fruits et légumes*

Les témoignages indiquent que les grossistes et les détaillants de ces produits ont obtenu des bénéfices plus élevés que la normale pendant l'hiver de 1947 et de 1948, sur les fruits importés, ce qui a accru les prix au consommateur. Les représentants des grossistes ont prétendu que ces marges les plus fortes étaient nécessaires