

prix qui s'ensuit n'est raisonnable qu'à cause des pratiques commerciales peu satisfaisantes dont nous venons de parler.

(c) J'ai recueilli des renseignements pour le Comité concernant les prix de détail du poisson et l'écart de prix qui en résulte à Halifax, Saint-Jean, Montréal, Toronto et Ottawa.

Les renseignements reçus des marchands de détail donnent les variations dans les prix de vente et d'achat depuis un certain nombre d'années.

Votre enquêteur a trouvé peu d'uniformité dans les prix de détails des divers endroits.

Nous avons étudié les opérations du principal détaillant de poisson à Halifax et avons trouvé que la majoration moyenne sur le prix de gros par livre, était de 100 p. 100 dans ce magasin. Cette majoration est la même depuis trois ans. En 1930, elle était de 78 p. 100, et l'année précédente, de 81 p. 100.

A Saint-Jean, la moyenne de la majoration par livre sur le prix de gros était de 68 p. 100.

A Montréal, il existe de grandes variations dans les prix de détail du poisson. Cela est dû en partie à la différence dans le prix de revient et les frais généraux que calculent les détaillants de poisson. J'ai étudié les opérations de douze compagnies de détail, y compris trois magasins à succursales multiples, et le Comité remarquera que la majoration la moins considérable sur les prix de gros, majoration établie pour dix des principales variétés de poisson, était de 27 p. 100, et la plus haute de 100 p. 100. La moyenne dans les magasins de détail de Montréal dont nous avons étudié les affaires (excepté un dont il est fait mention) était de 54.6 p. 100.

En calculant le pourcentage de la majoration à Montréal, nous avons exclu les chiffres présentés par un magasin de détail, dont les opérations doivent être étudiées séparément. La majoration dans le magasin en question est de 100 p. 100 et, à mon avis, elle ne devrait pas être comprise dans la moyenne générale de tous les magasins détaillants.

Tel que dit plus haut, les détaillants de poisson ont représenté à votre enquêteur qu'un pourcentage élevé de majoration sur le prix de gros est nécessaire pour leur permettre de compenser pour le déchet, la diminution de poids et les frais additionnels qu'entraîne la limitation à deux jours de la vente du poisson en assez grande quantité.

A Toronto, la plus faible moyenne de majoration sur le prix de gros, était de 48 p. 100, et la plus élevée, de 60 p. 100. La moyenne de la majoration pour tous les débouchés dans le détail était de 55.5 p. 100.

A Ottawa, la majoration moyenné par livre sur les prix de gros était de 54 p. 100.

Votre enquêteur suggère respectueusement au Comité d'entendre la preuve sur les opérations des détaillants de poisson des cités mentionnées, particulièrement au sujet de l'écart entre le prix de gros au détaillant et celui qu'il exige du consommateur. Je suggère de plus au Comité d'interroger au moins un détaillant de Montréal et un de Toronto, afin de s'assurer si l'écart dans les prix de détail est injuste ou excessif.

25. CONCURRENCE DÉLOYALE ET EXPÉDITIONS EN CONSIGNATION.

Votre enquêteur a appris que la vente du poisson est souvent accompagnée de réductions de prix incontrôlables, et que les expéditions en consignation ont le même effet que les réductions de prix.

La gravité des résultats de cette pratique apparemment bien établie saute davantage aux yeux quand on sait qu'une cote basse même pour une petite quantité de poisson peut ruiner le marché pour les grosses expéditions.

D'après les renseignements en main, le Comité verra que la réduction des prix et la concurrence déloyale règnent dans toutes les parties de l'industrie de