

[Text]

Senator McDonald: No, someone you said was involved who was not worthy of the name of a brokerage firm.

Mr. Chisholm: He could be an importer, he could be a dealer. A dealer would be a fellow who buys from a packer, pays the packer, sells to a retailer, and gets paid by the retailer, and keeps a margin in between—hopefully a black margin. A dealer is a principal. There is a difference between a broker and a principal. A principal takes possession of the goods and pays for them. A broker never owns them.

Senator McDonald: Who is a big dealer in the Toronto area? What firm would you consider to be big in the dealer business?

Mr. Chisholm: Letovsky Brothers in Montreal would be big. There are lots of them.

Senator McDonald: In Toronto, too?

Mr. Chisholm: Well, Export Packers might be dealing in any of a number of articles, whether it be imported beef or not; but there are not many dealers as such in the dressed beef trade. I would have difficulty thinking up the name of a substantial dealer in the dressed beef trade.

Senator McDonald: Well, what trade are they in, then?

Mr. Chisholm: Imported beef, pork and frozen primal cuts, after the product is fabricated further. Beef on a hook is an unwieldy thing. It is fresh. It has to be marketed within a limited period of time. It is not a good product for a dealer to deal in, because he has a limited time in which to deal.

Senator McDonald: You say "fresh". From the time carcasses leave southern Alberta, how much time expires between when they are loaded in Alberta and when they must be in the market on the counter in eastern Canada, whether in Montreal or some other city. What time period are we talking about?

Mr. Chisholm: You are talking of about seven to 10 days, from the time they are loaded in Alberta to the time they are in a chain. Would that be reasonable? I think someone here may know better than I do, but I think that would be the figure. You are also talking about the fact that if you freeze them in carcasses they are very difficult, if not impossible, to market.

Senator McDonald: Well, they lose value.

Senator Olson: Mr. Chairman, I want to get back to the price establishment mechanism. I think you said, Mr. Chisholm, that the offering price by the packer in Alberta would take into account the cost of the cattle plus his processing and other expenses, and also I suppose, hopefully, a little profit when he offers his carcasses to the broker in trade.

Mr. Chisholm: That would be their intent.

Senator Olson: Which is normal business practice.

Mr. Chisholm: Yes, sir.

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Non, quelqu'un dont les opérations n'étaient pas tout à fait semblables à celles d'une société de courtage.

M. Chisholm: Il pourrait s'agir d'un importateur ou d'un négociant. Un négociant serait celui qui achèterait d'une entreprise de salaison et vendrait au détaillant en prenant un certain profit. Le négociant est un agent, ses activités diffèrent de celles d'un courtier. Le négociant prend possession du produit et en paie le prix alors qu'un courtier n'est jamais propriétaire du produit.

Le sénateur McDonald: Quels sont les plus gros négociants dans la région de Toronto?

M. Chisholm: Letovsky Brothers à Montréal en est un. Il en existe un grand nombre.

Le sénateur McDonald: Et à Toronto?

M. Chisholm: Export Packers vend plusieurs produits, qu'il s'agisse de bœuf importé ou non; toutefois, il n'existe pas beaucoup de négociants comme tels dans le secteur du bœuf habillé. Il me serait difficile de trouver le nom d'un négociant important dans ce secteur.

Le sénateur McDonald: Que vendent-ils alors?

M. Chisholm: Du bœuf importé, du porc et des coupes primaires surgelées, une fois que le produit est emballé. Le bœuf en carcasses est un produit délicat. La viande est fraîche et elle doit être mise en marché en deçà de certaines limites. Les négociants courent certains risques lorsqu'ils achètent de la viande car ils ne disposent pas d'un certain temps pour conclure les transactions.

Le sénateur McDonald: Vous dites que la viande est fraîche. Combien de temps s'écoule-t-il entre le moment où les carcasses sont chargées dans le Sud de l'Alberta et celui où la viande doit être vendue au détail dans l'Est du Canada, que ce soit à Montréal ou ailleurs? Combien de temps s'écoule entre ces deux étapes?

M. Chisholm: Il s'écoule environ 7 à 10 jours entre le moment où le bœuf est chargé en Alberta et celui où il est mis en vente dans un magasin à succursale multiples. Je crois que quelqu'un ici connaît mieux la question que moi, mais je pense qu'il faut compter environ 7 à 10 jours. Il faut également tenir compte du fait qu'il est très difficile, sinon impossible, de mettre en marché des carcasses surgelées.

Le sénateur McDonald: Elles perdent de la valeur.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, j'aimerais en revenir au mécanisme de fixation des prix. Monsieur Chisholm, je crois que vous avez dit que, lorsque le propriétaire d'une entreprise de salaison en Alberta fixe le prix des carcasses de bœuf qu'il veut vendre à un courtier, il tient compte du coût du bétail, des coûts de transformations et d'autres dépenses, et je suppose qu'il se réserve un léger bénéfice.

M. Chisholm: C'est en effet ce qu'il vise.

Le sénateur Olson: Cette pratique commerciale est toute à fait courante.

M. Chisholm: Oui monsieur.