

## [Texte]

Saskatchewan and to lower them in Alberta and Manitoba to the extent that they are not already affected by any unofficial or irregular flows that exist. Any such increases or decreases would simply be passed on by the rural feedmills to their customers in the same way that any fluctuation in the farmer-to-farmer price of grain in each province is passed on today, and the income of the rural feedmills would not be affected one way or the other. They get so much per bushel or per ton process whether they sell it or they charge a custom rate.

The tactical, legal and constitutional problems that such removal may create for the Canadian Wheat Board do not affect the rural feed mills whose operations have been necessarily confined to the province in which they operate. They sell their feeds to the livestock farmers in their area; they do not sell feed elsewhere, it has to be in their own area.

The schedules annexed to this submission show marked regional differences in the prices of grain purchased by feedmills. The schedules disclose also that less than 8 per cent of No. 5 wheat, 7 per cent of No. 1 feed oats, and 33 per cent of No. 1 feed barley were purchased by feedmills in the 1968-69 crop year in the designated area. These figures, however, do not provide any data respecting the amount of feed grain processed on a custom mill basis.

In other words, of all the grain in the designated area, less than 8 per cent of the No. 5 wheat, 7 per cent of No. 1 feed oats and 33 per cent of No. 1 feed barley were dealt with by the feedmill, or purchased by the feedmill. So it is a relatively small factor.

We go on to how farmers now advertise the sale of feed grain in their newspapers and say that every feed miller can relate instances about farmers who insist on receiving certain prices for his grain from the feedmills, sell on the same day the same kind of grain to another livestock farmer directly at lesser prices. Art Rempel of Steinbach for instance bought some oats from farmer "A" at 50 cents per bushel and called up livestock farmer "B" to see if he wanted to buy feed, only to learn that livestock farmer "B" had bought the same kind of oats from farmer "A" in the same 24 hour period at 45 cents per bushel.

## • 1625

The tendency in the last four months in grain surplus areas is for the percentage of feed mixed on a custom basis to increase sharply, and to form the major part of the rural feedmills business. This tendency is not as marked in grain deficiency areas.

## [Interprétation]

limites interprovinciales fera hausser le prix des graines fourragères en Saskatchewan et le fera baisser en Alberta et au Manitoba, au point que ces fluctuations n'auront aucun effet sur le revenu des minoteries rurales de provendes. Ces dernières reçoivent tel montant par boisseau ou par tonne, qu'elles le vendent au comptant ou à crédit.

Tous les problèmes d'ordre tactique, juridique ou constitutionnel que l'élimination des frontières peut causer à la Commission canadienne du blé n'affecteront pas les minoteries rurales dont les opérations se sont nécessairement limitées à la province où elles sont installées.

Les tableaux montrent qu'il existe, entre les régions, un écart important en ce qui a trait aux prix des céréales achetées par les minoteries de provendes. On constate qu'elles ont acheté en 1968-1969 moins de 8 p. 100 de blé n° 5, 7 p. 100 d'avoine fourragère n° 1 et 33 p. 100 d'orge fourragère No 1 dans la région désignée. Toutefois, nous n'avons aucune donnée concernant la quantité de graines fourragères transformées dans une usine ordinaire.

Autrement dit, toutes les céréales de la région désignée ont été achetées par les minoteries de provendes. Il s'agit donc d'un facteur relativement peu important.

Nous verrons maintenant comment les agriculteurs annoncent la vente de graines fourragères dans les journaux. Tous les propriétaires de minoteries de provendes savent qu'il y a des agriculteurs qui leur demandent un certain prix pour leurs céréales et qui, le même jour, vont vendre leur produit à un éleveur à un prix beaucoup moindre. Par exemple, Art Rempel de Steinbach a acheté de l'avoine à 50c. le boisseau. Il tente de vendre son produit à un autre éleveur et apprend que ce dernier a acheté de l'avoine du même agriculteur à 45c. le boisseau.

Depuis quatre mois, dans les régions de surproduction, le pourcentage des provendes mélangées a tendance à s'accroître et forme la majeure partie des ventes des minoteries de provendes. Cette tendance n'est pas aussi marquée dans les régions dont la production est faible.