

[Text]

there any guarantee of more consistency of quality through standing orders than going through the brokerage on each car lot?

Mr. Chisholm: I should explain that there are standing orders through brokers.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: But to answer your question, are you asking if there is a premium for good quality, or can a seller get better quality through standing orders?

Senator McDonald: Is there better quality and consistency through standing orders? Does a purchaser come to the conclusion that if he buys consistently high-quality meat from one concern he will have a consistently better quality than if he buys it individually through different packers? Can he improve his quality through consistent purchases from one source?

Mr. Chisholm: That would be one really good reason for having a standing order, that you have acceptable quality for your trade; that is right.

Senator McDonald: Is there any premium paid, then, for that?

Mr. Chisholm: Probably not. I think that the premium would be best expressed in the fact that the higher quality, or more acceptable brands of beef, if you will, have better sales on a down market. That would be the only premium that would be involved that I am aware of; realistically that would be it.

Senator McDonald: But what I am trying to get at is, what effect does the standing order have on the market? However, really the evidence you have given us is that the price set by a brokerage firm is the price paid under standing orders.

Mr. Chisholm: Yes; those standing orders could be from packer to wholesaler.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: Not through a broker; or from packer to wholesaler, through a broker.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: And let us say fifty cars of beef will set the price for 250 cars. Basically, what we would like to see happen, being brokers, is that each individual load goes through a broker and is marketed on a bid-and-ask basis, at what the market will bear at that time.

Senator McDonald: This is what I am trying to get at. If this volume of meat is going through standing orders, once one price has been set, does that really have the effect of holding a price for a length of time that ought not to apply, or would it be better if all the carloads went through a brokerage on a bid-and-ask system, rather than having to set the price? As you said a moment ago, the price may have been set on five

[Traduction]

commande, ou bien y a-t-il plus de garantie d'avoir une qualité uniforme par le biais des commandes «en attente», que de faire appel à un courtier pour chaque lot?

M. Chisholm: Je dois dire que l'on peut passer des commandes «en attente» en s'adressant à des courtiers.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et pour répondre à votre question, vous demandez si l'on paie une certaine prime pour obtenir de la bonne qualité ou si un vendeur peut obtenir une qualité de viande supérieure par le biais des commandes «en attente»?

Le sénateur McDonald: La qualité est-elle meilleure et plus constante, par le biais des commandes «en attente»? L'acheteur en arrive-t-il à la conclusion que, s'il achète de façon constante de la viande de haute qualité, d'un intermédiaire, il aura constamment des produits de meilleure qualité que s'il achète seul, par le biais de différents courtiers ou de différentes entreprises de salaison? Est-il possible qu'il améliore la qualité de ses produits en achetant constamment du même vendeur?

M. Chisholm: Cela serait véritablement une bonne raison pour avoir un système de commandes «en attente», c'est-à-dire disposer de produits de qualité acceptable pour la vente; c'est exact.

Le sénateur McDonald: Doit-on payer certaines primes à cet égard?

M. Chisholm: Probablement que non. Je pense que l'on pourrait parler de cette prime ainsi; c'est-à-dire que les produits de qualité supérieure ou des marques de bœuf plus prisées, si vous voulez, se vendent beaucoup mieux sur le marché en baisse. C'est la seule prime en cause, que je sache. En réalité c'est véritablement la seule.

Le sénateur McDonald: Mais je veux en arriver à ceci: quel effet les commandes «en attente» ont-elles sur le marché? Toutefois, d'après ce que vous nous avez dit le prix qui est fixé par une entreprise de courtage est le prix payé pour les commandes «en attente».

M. Chisholm: Oui, ces commandes peuvent être passées de la salaison au grossiste.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et non pas par le biais d'un courtier; ou de la salaison à un grossiste, par l'entremise d'un courtier.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et disons que cinquante wagons de bœuf serviront pour fixer le prix de 250 wagons. Fondamentalement, ce que nous voudrions voir arriver, en tant que courtiers, c'est que chaque chargement passe par le biais d'un courtier et qu'il soit commercialisé sur la base du plus offrant compte tenu des circonstances du marché à ce moment là.

Le sénateur McDonald: C'est là précisément où je veux en venir. Si ce volume de viande passe par les commandes «en attente», dès qu'un prix a été fixé, cela a-t-il véritablement pour effet que l'on doive le conserver pour une durée où il ne devrait pas être appliqué, ou serait-il préférable que tous les wagons passent par les courtiers, selon la loi du plus offrant plutôt que de devoir fixer le prix? Comme vous l'avez dit il y a