

de la volaille de l'Ouest canadien et des provinces Maritimes, et c'est grâce uniquement aux efforts acérés déployés dans l'application des étalons et le domaine de la coopération. L'utilisation de ces facilités a rapporté plusieurs centaines de milliers de dollars aux producteurs canadiens. Le commerce de la volaille habillée dans l'Ontario et le Québec n'en est pas encore là.

L'hon. M. MOTHERWELL: Est-ce que ces classements sont obligatoires?

M. BROWN: Non, on est libre de s'y conformer ou non.

L'hon. M. MOTHERWELL: Quand furent-ils établis?

M. BROWN: Il y a trois ans. Ils sont en vigueur depuis deux ans.

L'hon. M. MOTHERWELL: Ils ne sont pas obligatoires. Je suppose que vous songez à les rendre un jour obligatoires.

M. BROWN: On a suggéré de les rendre d'abord obligatoires pour l'exportation, mais il ne s'est fait cette année qu'une seule expédition à l'étranger qui ne fût pas classée conformément aux normes établies. La difficulté se rencontre dans l'Ontario et le Québec, où la majeure partie de la volaille habillée passe du producteur au consommateur directement ou par un seul intermédiaire, sans que l'on s'occupe particulièrement du fini et sans qu'il soit possible de la réunir en un lieu central pour la classer. Il en résulte un manque de fini et de perfection dans l'habillage et, par conséquent, un produit très peu appétissant. La région entre Peterboro et Windsor et les campagnes de la province de Québec n'expédient pas beaucoup de volaille aux marchés du centre; celle-ci est toute consommée sur place. On ne mange pas autant de volaille qu'on le voudrait ou qu'on le ferait si l'on pouvait obtenir la qualité voulue.

Le prix de la volaille s'est bien maintenu cette année. Durant la période précédant Noël de l'année dernière, l'offre a été étonnamment faible. A cela il y a deux causes: d'abord, la mise en vente graduelle à partir du mois de septembre, ensuite la grande consommation de volaille que font les cultivateurs. Peu de producteurs se rendent compte encore des possibilités d'accroître sensiblement leurs bénéfices en donnant un bon fini à leur volaille. Le poulet moyen à son arrivée de la ferme se classe à peu près "Select B". Bien formé et convenablement nourri pendant trois semaines, il devrait se classer "Milkfed A" et rapporter de 50 à 75 cents de plus.

Voilà, messieurs, une courte analyse du classement des œufs et de la volaille. J'ai examiné ni l'état du marché ni les possibilités d'exportation.

Le PRÉSIDENT: Peut-être pourriez-vous donner au Comité une idée quelconque du fonctionnement du système de classement des œufs?

M. PICKEL: Je voudrais avoir des détails. J'apprécie ce qu'a dit M. Brown au sujet du classement de la volaille, mais je désire des précisions sur le commerce des œufs. Dans ma circonscription, les cultivateurs en sont réduits à n'envoyer à la ville que le moins d'œufs possible, car les maisons de commission les classent à leur gré et les paient ce qu'elles veulent. Voici un exemple: dans ma région se trouve un très bon aviculteur qui gardait de 1,500 à 2,000 poules qui lui rapportaient de bons bénéfices. Après l'entrée en vigueur de la loi de classement des œufs, voyant ses bénéfices diminuer, il lui prit l'idée d'expédier à Montréal—il savait comment classer—une caisse d'"extras", qu'il faisait suivre d'une caisse de qualité inférieure. Pour les premiers, il recevait un classement mixte: tant d'extras, tant de premiers, tant de fêlés, tant de cassés, et tant de gâtés, tandis que l'envoi suivant, composé d'œufs de qualité inférieure, lui rapportait un classement tout aussi bon. Cet homme est prêt à témoigner sous serment. Je voudrais bien savoir comment on arrive à ce résultat. Le classement ne s'effectue pas en présence du producteur. J'apprécie ce que vous dites de l'avantage pour le cultivateur de voir sa volaille classée sous ses yeux. Il faut bien qu'il soit satisfait. Mais le classement des œufs est une farce en ce qui concerne nos gens. Nous en sommes venus chez nous à la conclusion que chaque