

[Text]

Senator Molgat: And it simplifies life for him.

Mr. Chisholm: Yes. You could make a case for that. I could probably build a case on the other side.

You know, the Montreal settlement price does not necessarily reflect the pricing structure elsewhere in Canada. We are just dealing with the one situation, and that is the movement of western beef to Montreal; but beef is sold in the Toronto chain stores regularly at probably less than the Montreal equivalent. Boner cows are traded on a free trade basis, and they probably more closely reflect the true supply and demand situation. The broker's role in this business is therefore, perhaps, more substantial. We tend to deal with table beef, if you will, there is an awful lot more in the complex than just table beef.

Senator McDonald: I understand, from an earlier comment of yours, that the standing order is more prevalent in the Montreal market than in the Toronto market. Is that true?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: Much more prevalent.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: Most of your Toronto marketing to other chain stores would be through the brokerage firms, rather than by way of standing orders. Is that true?

Mr. Chisholm: Most of it.

Senator McDonald: Most of the transfers in Toronto would be through brokerage rather than by way of standing orders. Is that right? In Toronto?

Mr. Chisholm: No. A broker does not sell to a retailer, and most of the business, I understand, in Toronto, to the retailer, would be direct, packer-retailer.

Senator McDonald: Not through the brokerage firms.

Mr. Chisholm: Right.

Senator McDonald: I see. Packer-retailer.

Mr. Chisholm: Yes. Brokers do not sell to retail chains. At least, brokers worthy of the word do not sell to chain stores.

The Deputy Chairman: But then you are just dealing with a quarter of a cent.

Mr. Chisholm: Our commission is one-quarter of one cent per pound. 40,000 pounds, \$100.00.

Senator McDonald: You referred to someone else in the trade there. You called him an agent, was it?

Mr. Chisholm: Wholesaler?

[Traduction]

profitent au vendeur, car il n'a peut-être pas autant à payer aux courtiers.

Le sénateur Molgat: Et cela lui simplifie l'existence.

M. Chisholm: Oui. On pourrait défendre ce point de vue, mais aussi l'autre.

Vous savez, le prix fixé à Montréal ne reflète pas nécessairement la structure des prix ailleurs au Canada. Nous examinons la situation du mouvement du bœuf de l'Ouest vers Montréal; mais du bœuf se vend régulièrement dans les magasins à succursale de Toronto probablement moins cher que dans les magasins de Montréal. Les vaches à désosser sont commercialisées d'après le principe de la vente libre, ce qui traduit probablement mieux la situation réelle de l'offre et de la demande. Dans ce domaine, le rôle du courtier semble donc plus important. Nous sommes portés à nous attarder sur le bœuf frais mais il existe une infinité d'autres éléments dans le système.

Le sénateur McDonald: D'après vos commentaires antérieurs, j'ai conclu qu'on fonctionnait par commandes fermes davantage sur le marché de Montréal que sur celui de Toronto. Est-ce exact?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Cette pratique est beaucoup plus courante.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Est-ce vrai qu'à Toronto, la plus grande partie des opérations de revente à d'autres magasins à succursale multiples se fait par l'entremise de sociétés de courtage plutôt que par commandes fermes?

M. Chisholm: C'est le cas de la plus grande partie des opérations.

Le sénateur McDonald: A Toronto, la plupart des échanges se font par l'entremise de sociétés de courtage plutôt que par commandes fermes?

M. Chisholm: Non. Un courtier ne vend pas à un détaillant et je crois qu'à Toronto, les détaillants achètent directement des entreprises de salaison dans la plupart des cas.

Le sénateur McDonald: Et non pas par l'entremise des sociétés de courtage.

M. Chisholm: C'est cela.

Le sénateur McDonald: Je vois. Le détaillant achète des entreprises de la salaison.

M. Chisholm: Oui. Les courtiers, du moins ceux qui le sont vraiment ne vendent pas aux magasins à succursales multiples.

Le vice-président: Mais vous n'obtenez qu'une commission d'un quart de cent.

M. Chisholm: Effectivement, la vente de 40,000 livres de viande nous rapporte \$100.

Le sénateur McDonald: Vous avez parlé d'un autre intermédiaire, d'un agent, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Un grossiste?