

[Text]

realized, as I am sure you do, that sellers are trying to buy as cheaply as possible and buyers are trying to get as much as possible. The basic, final determining factor is supply and demand.

Senator Olson: But it is a matter of judgment as to what supply and demand is going to be at some future date, at least a week in advance, is it not, or is that usual?

Mr. Chisholm: There certainly is judgment required all the way down the line, yes.

Senator Olson: You say that there are virtually no dealers in the dressed beef trade. Does that include boxed beef?

Mr. Chisholm: That would be my opinion. Yes, I am not familiar with anyone that would want to deal with a commodity that volatile in terms of shelf life. It is a matter of saying that a product must be marketed in an optimum condition, fresh, and that if you could freeze it, then the speculator might be attracted to that segment of the trade. However, if his length of potential speculation for profit or loss is six, seven, eight or ten days, then I do not believe that would be an attractive commodity to speculate in. Speculators are an essential element in certain areas of the meat business. Speculators can take certain goods off the market and convert them into cash and hold them, if they are well-financed, for a better or alternative market, but they have to be in a storable condition, and fresh meat is not in a storable condition.

Senator Olson: Then you do not believe that there is anyone in the market who makes advance booking orders such as we have discussed, who makes any advance purchase of beef and where the price is known?

Mr. Chisholm: Not to my knowledge. I do not know of any speculators or dealers in a speculative way in boxed beef or carcass beef.

Senator McDonald: I know many of them in live beef.

Mr. Chisholm: Sure, but that is storable. Again, the biggest speculator of all, if that is the word, has got to be the packer who is speculating on what he is getting for his live cattle down the road. That is part of his business; that is only one segment of his business. He has got to take the speculation on the live cattle purchase, the shock or brunt of running his plant, and rely on his marketing mechanism, which could be direct, or through brokers, to get back the return which he requires.

Senator Olson: Do you think the producer would be in that category of speculator, if he does not know how much he will obtain for it?

Mr. Chisholm: Absolutely; but we are dealing with carcass beef. If we discussed dressed beef, yes, he certainly is.

Senator McDonald: When you make reference to standing orders vis-à-vis a broker, would there be any premium paid for receiving quality and consistency through standing orders, or is

[Traduction]

tre, et je suis sûr que vous le faites, que les vendeurs cherchent à acheter aussi avantageusement que possible tandis que les acheteurs cherchent à obtenir le plus possible. Ainsi le facteur fondamental, définitif et déterminant est celui de l'offre et de la demande.

Le sénateur Olson: Cependant l'offre et la demande est une question de jugement quant à l'évolution de la situation, au moins une semaine à l'avance, n'est-ce pas ou est-ce usuel?

M. Chisholm: Il faut certainement faire preuve de jugement dans tout le processus, oui.

Le sénateur Olson: Dites-vous qu'il n'existe virtuellement aucun intermédiaire dans le commerce du bœuf habillé? Le bœuf en carton est-il compris?

M. Chisholm: C'est mon opinion. Oui, je ne connais personne qui voudrait s'occuper d'une marchandise aussi périssable. Cela revient juste à dire qu'il s'agit d'une marchandise qui doit être commercialisée dans des conditions optimales fraîche, et si l'ont pouvait la congeler, il se pourrait que les spéculateurs soient attirés par ce type de commerce. Toutefois, si la durée de spéculation potentielle relative aux profits ou aux pertes est de 6, 7, 8 ou 10 jours, je ne crois pas que cette marchandise puisse attirer beaucoup de spéculateurs. En effet les spéculateurs sont un élément essentiel dans certains secteurs du commerce de la viande. Les spéculateurs peuvent retirer certaines marchandises du marché, les réaliser ou les conserver, s'ils en ont les moyens financiers pour d'autres meilleurs marchés, mais ces marchandises doivent être entreposées, ce qui ne peut être fait avec la viande fraîche.

Le sénateur Olson: Ainsi, vous ne croyez pas qu'il existe dans le marché des personnes qui passent les commandes anticipées dont nous avons parlé, qui achètent le bœuf en avance et lorsqu'on en connaît les prix?

M. Chisholm: Pas que je sache. Je ne connais aucun spéculateur ou intermédiaire qui achète de la viande, qui se livre à la spéculation sur le bœuf en carton ou sur les carcasses de bœuf.

Le sénateur McDonald: J'en connais plusieurs, pour le bœuf sur pied.

M. Chisholm: C'est évident, mais cette viande peut-être entreposée. De nouveau, le plus gros spéculateur de tous, s'il faut le nommer, doit être l'entreprise de salaison qui spéculé sur les recettes qu'elle obtiendra pour son cheptel sur pied. C'est une partie de son activité mais ce n'est qu'une partie. Il faut qu'il spéculé sur les achats de bœuf sur pied, l'élément moteur de son activité, et qu'il fasse confiance à ses méthodes de commercialisation soit directement soit par le biais des courtiers, pour obtenir les recettes dont il a besoin.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que le producteur fasse partie de cette catégorie de spéculateurs, s'il ne connaît pas d'avance ses recettes?

M. Chisholm: Absolument, mais nous parlons de carcasses de bœuf. Si nous parlions de bœuf habillé, oui, il fait partie de cette catégorie.

Le sénateur McDonald: Lorsque vous parlez des commandes «en attente» passées à un courtier, y aurait-il une prime à payer pour obtenir une qualité constante pour ce type de