

[Text]

Mr. Chisholm: The most important thing to understand is that it is a free market. In the main the movement of goods is decided by a bid and an ask. There are probably just as many times when the seller feels terribly disadvantaged because he cannot get the price that he has got in those cattle, and there might be just as many times when the buyer feels disadvantaged because he cannot get the price that he had to pay for the cow; but judgment has to prevail, and the fact of the matter is that people buy and sell on the basis of their opinion of the market.

Senator McDonald: If I understood your earlier remarks in answer to a question from someone else, cattle can be shipped, let us say, from southern Alberta or southern Saskatchewan to Toronto, and are shipped, let us say, Monday and Tuesday, and through the week; but the first sale of those cattle may come on Wednesday. Suppose that is through your firm, and you have arranged a contract between the seller and the buyer on the Wednesday. Then that sale and that price become public knowledge on the Wednesday.

Mr. Chisholm: That price become public knowledge the second it is struck.

Senator McDonald: Well then, does that become the prevailing price for the week, or the base price that people look at and say, "This is the price of cattle for this week?"

Mr. Chisholm: Unfortunately, because of the standing order situation that we were talking about earlier, yes, it does. There is an exception, and I am sure there is more than one exception. The Montreal wholesalers obtain the bulk of their requirements for butcher cattle through standing orders. That happens to be a fact, as we see it. It is through the standing order that is priced by the one sale.

Senator McDonald: Well, will you define a standing order for me now, please?

Mr. Chisholm: Yes. If a buyer decides he likes a seller's particular selection or quality, and he wants one or two, or whatever the quantity is, of his product every week of the year, he will say, "Well, look. I am going to take them, and we will settle them on the basis of the broker's market every week." That is a standing order. The market is settled for the complete week when a major buyer, which, as I said earlier, is usually Lépine-Laurier or Bœuf Mérite, reaches an agreement in price, usually through a broker, with a major packer. Again, just to repeat, since the market settlement is a one-shot deal through one broker in a given week, that settles virtually all the loads booked through standing orders, the overall importance of the brokerage industry, really, has become rather minimal in terms of volume, though perhaps not minimal in terms of an essential pricing mechanism.

Senator McDonald: Yes, I gather that.

Mr. Chisholm: We, as a company, I might just add, are against standing orders. We do not feel they are to anybody's advantage. They are to one guy's advantage. If you look at it one way, they are to the seller's advantage in the sense that he does not have to pay perhaps as much brokerage.

[Traduction]

M. Chisholm: Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il s'agit d'un marché libre où l'offre et la demande fixent le mouvement des marchandises. Souvent le vendeur se sent extrêmement désavantagé parce qu'il ne peut obtenir le prix qu'il veut pour son bétail, et probablement un acheteur est aussi souvent déçu parce qu'il ne peut obtenir le prix qu'il voulait payer pour acheter ses bovins; mais c'est une question de bons sens, et, en fait, les gens achètent et vendent en fonction de l'opinion qu'ils ne font du marché.

Le sénateur McDonald: Si j'ai bien compris ce que vous disiez précédemment en réponse à une question que quelqu'un d'autre vous posait, le bétail peut être expédié par exemple du Sud de l'Alberta ou de la Saskatchewan à Toronto, les expéditions se faisant lundi ou mardi et toute la semaine; mais les premières ventes peuvent se faire le mercredi. Supposons que votre entreprise ait préparé un contrat entre le vendeur et l'acheteur pour mercredi. La vente et le prix sont alors publiquement diffusés ce même jour.

M. Chisholm: Ce prix devient chose connue à la seconde où il est fixé.

Le sénateur McDonald: Que se passe-t-il ensuite, est-ce le prix moyen pour la semaine ou est-ce le prix de base qui constitue le prix du bovin pour la semaine?

M. Chisholm: Malheureusement oui, en raison des commandes fermes dont nous parlions précédemment. Il y a une exception, et plus d'une, d'ailleurs, j'en suis convaincu. Les grossistes de Montréal obtiennent la plus grande partie de leurs besoins en bovins de boucherie grâce aux commandes fermes. D'après notre expérience, c'est devenu un fait accompli, et c'est en fonction de cette commande ferme qu'est fixé le prix de toute la vente.

Le sénateur McDonald: Pourriez-vous, je vous prie, me dire ce que sont ces commandes fermes?

M. Chisholm: Oui. Si un acheteur aime le choix ou la qualité d'un vendeur, et qu'il tient à avoir une certaine quantité de son produit chaque semaine de l'année, il lui fait savoir qu'il est preneur, sur la base du marché que fixent les courtiers chaque semaine. Voilà ce qu'est une commande ferme. Le marché est fixé pour toute la semaine lorsqu'un important acheteur (qui est, comme je le disais précédemment en général Lépine-Laurier ou Bœuf Mérite) en arrive à un accord sur le prix, en général grâce à un courtier, avec une importante entreprise de salaison. Encore une fois, puisque le marché est décidé en une fois, par l'intermédiaire d'un courtier pour une semaine donnée, fixant ainsi toutes les quantités réservées par commandes fermes, dans l'ensemble, l'importance des courtiers est en fait devenue minime pour ce qui est des volumes même si elle ne l'est pas pour ce qui est du mécanisme des prix.

Le sénateur McDonald: Oui, je comprends cela.

M. Chisholm: Pour notre part, en tant qu'entreprise, je voudrais ajouter que nous sommes contre ces commandes fermes. Nous pensons qu'elles ne sont à l'avantage de personne. Elles favorisent certains. D'une certaine manière, elles