

L'Industrie et le Commerce du Bétail au Canada

La question des débouchés est d'importance vitale pour l'engraisneur de bétail, et l'on ne peut s'attendre à ce qu'il persévère dans son industrie s'il n'est assuré d'être remboursé de ses frais et de son travail. Heureusement, il y a des consommateurs prêts à prendre la viande, et comme il n'est pas pratique pour l'éleveur de tuer lui-même ses bestiaux et d'en préparer la viande pour le citadin, et comme, d'autre part, celui-ci ne peut guère aller chercher sa viande à la campagne, des marchés, des abattoirs et des magasins ont été créés pour servir d'intermédiaires. Les marchés sont donc une partie nécessaire du commerce des viandes dans tous les pays civilisés, et plus l'industrie de l'élevage est développée, plus les moyens de transport qui permettent d'atteindre ces marchés sont perfectionnés. Dans certains districts, les engraisseurs se sont plaints, et avec justice, du délai apporté dans l'établissement des marchés, mais cet établissement est proportionnel au développement de l'industrie et aux exigences des acheteurs et des vendeurs. Bien entendu, les marchés s'ouvrent lentement dans les pays où le beurre, le fromage ou le blé sont les principaux produits de l'agriculture; mais que l'industrie animale se développe et les marchés feront bientôt leur apparition. On en trouve dans les provinces au Canada où l'on pratique l'engraissement du bétail et ils s'agrandissent et se perfectionnent tous les ans.

A Toronto, à Montréal, Winnipeg et autres villes, de vastes sommes ont été placées dans la préparation des cours et des bâtiments pour l'achat et la vente du bétail. A certains jours de la semaine, les acheteurs font leur apparition, examinent le bétail et en offrent un prix basé sur la valeur, qui est déterminée par la loi de l'offre et de la demande. Quand les approvisionnements sont faibles, l'engraisneur trouve facilement un acheteur pour ses boeufs. En ces deux dernières saisons, la demande a même été si vive, et les acheteurs qui parcourent la campagne ont tant insisté, que bien des bestiaux ont été enlevés à leurs propriétaires avant qu'ils ne fussent prêts pour le marché. Les éleveurs en ont bénéficié, au moins au point de vue des profits immédiats, mais la production des bestiaux a subi, de ce fait, une réduction.

Ce ne sont donc pas les débouchés qui ont manqué dans tous les districts qui produisent des bêtes de bonne qualité. Heureusement, pendant la saison dernière, les périodes de mévente ont été relativement peu nombreuses. Cet état de choses a eu un excellent effet sur le commerce. La rareté des bestiaux, que personne n'ignorait a empêché les baisses sérieuses, et la confiance dans l'industrie s'est affermie.

Tant que la demande de bétail sera toujours vive, l'éleveur qui se tient au courant de la cote en lisant les rapports des marchés, ou qui visite de temps à autre les grandes cours à bétail, n'aura guère de difficultés à écouler ses produits. Un moment arrivera, cependant, où la production redeviendra normale, et alors il se peut que l'acheteur néglige de faire ses visites hebdomadaires ou mensuelles à la ferme. On fera donc bien d'essayer de patronner les gros marchés. Un engraisseur qui n'a que quelques têtes a rarement avantage à vendre son propre bétail, mais rien ne s'oppose à ce qu'un homme intelligent puisse, après quelques expériences, faire d'aussi bonnes transactions que n'importe qui. Un homme qui arrive avec un wagon complet effectue souvent une vente; mais, règle générale, il vaut mieux expédier à une bonne maison à commission. Beaucoup de bouviers traitent avec ces maisons, sachant qu'elles sont en mesure d'obtenir jusqu'au dernier sou de la valeur du bétail. C'est l'affaire de ces maisons de trouver des débouchés et de se tenir en contact avec tous les marchés disponibles. Elles étudient les exigences des exportateurs et des bouchers et sont toujours prêtes à écouler promptement les bestiaux de toutes catégories qui peuvent leur être

expédiés. Par leur intermédiaire, beaucoup d'animaux demi-gras sont renvoyés à la campagne pour être engraisés à point.

A quel moment doit-on vendre? Voilà un gros problème. Les bons boeufs bien engraisés se vendent toujours plus promptement et à un plus haut prix par livre que les autres, mais il n'est pas toujours bon de conserver les bestiaux jusqu'à ce qu'ils soient fin gras. Le moment où l'on doit vendre est déterminé largement par la quantité de gros fourrage qui reste en grange. Il peut y avoir avantage à acheter des aliments concentrés, mais il est rare qu'il y ait avantage à acheter des racines, du foin ou de l'ensilage pour la production de la viande de boeuf. Avant de commencer l'engraissement, les engraisseurs doivent étudier l'âge, la qualité et l'état de leurs bêtes, décider combien de temps cet engraissement doit durer et alors nourrir et vendre en conséquence. Il vaut mieux agir ainsi d'une année à l'autre que de suivre la méthode trop commune de préparer les bestiaux et d'attendre que le marché devienne satisfaisant. Trop souvent, quand la production est normale, il résulte d'une telle méthode des approvisionnements abondants et une forte baisse des prix au mauvais moment.

On trouve dans la plupart des localités des expéditeurs toujours prêts à acheter à d'anciens clients de bons animaux à un prix fixe et pour une expédition à une époque déterminée. C'est ainsi que beaucoup de boeufs sont vendus à Noël, à Pâques et au mois de mai. Le jugement et l'expérience seuls indiqueront s'il vaut mieux vendre de cette manière ou expédier à une maison à commission, quand les animaux sont prêts. Une méthode n'est pas toujours meilleure que l'autre. On constate cependant que dans la province d'Ontario, le nombre de boeufs d'exportation vendus à Toronto au lieu d'être vendus sur la ferme, comme on faisait il y a plusieurs années, augmente tous les ans. Les maisons d'exportation qui faisaient autrefois voyager des acheteurs par toute la province, les ont retirés et attendent maintenant que les animaux viennent à elles, aux cours à bestiaux. C'est le privilège et même le devoir de tout homme qui a des bestiaux à vendre de se tenir bien renseigné sur l'état des marchés. Il peut le faire par communication téléphonique avec son acheteur; il fera bien, en outre, de visiter les marchés de temps à autre, pour voir comment se font les affaires, pour se rendre compte de la valeur des animaux des diverses catégories et faire la connaissance des commerçants. Pendant une visite aux gros marchés, un engraisseur peut obtenir de précieux renseignements, surtout s'il accompagne un groupe de boeufs qu'il a engraisés lui-même et auquel il désire intéresser les acheteurs.

Dans les marchés comme ceux de Toronto, de Montréal ou de Winnipeg, les bestiaux sont classés en bêtes d'exportation, de boucherie, d'engrais et de conserves. Les animaux de boucherie sont subdivisés en nos 1, 2 et 3. Les animaux d'exportation ne sont pas toujours mieux engraisés et ne valent toujours pas plus par livre que ceux de boucherie, mais ils sont généralement plus gros et plus lourds. Un boeuf fort et bien musclé supporte mieux l'expédition et donne un meilleur rendement en viande, et les frais de transport sont les mêmes pour un gros animal que pour un petit. Les gros boeufs d'exportation vont principalement à Londres, Liverpool et Glasgow, tandis que beaucoup d'autres moins lourds sont envoyés à Manchester. Les achats de ce dernier marché font concurrence aux boucheries locales, et cela est à l'avantage du vendeur. On trouve encore un nombre assez grand, mais qui va toujours en diminuant, de bestiaux d'herbage non "à point", venant plus particulièrement de l'ouest du Canada, qu'on appelle "ranchers" et qu'on exporte en Grande-Bretagne; mais la grande majorité des animaux exportés sont de bonne qualité, sinon de choix, et pèsent de 1,200 à 1,500 livres. Le prix de