

l'avantage d'être payés en fonction de résultats réels en rapport avec le classement sur rail du bétail et non avec la vente du bétail en vif, quelle que soit l'importance matérielle du lot à vendre. Il serait informé du lieu et du moment où il devrait expédier son bétail pour groupage et réaliserait des économies grâce à des expéditions en commun. Ces améliorations constatées au titre des rentrées et moyennant des coûts de vente inférieurs devraient se traduire dans les prix que les engraisseurs seraient disposés à payer. Toutefois, les fluctuations du cycle du boeuf demeurerait un aspect d'un système de marché "ouvert".

Les expéditeurs de petits lots sont ceux qui auraient le plus à gagner. Les producteurs bénéficieraient d'un système d'enchères simultanées à faible coût et d'une concurrence accrue comparativement aux coûts actuels assez élevés que supposent la commercialisation individuelle de petits lots, les pertes du marché, les pratiques de commercialisation et la position concurrentielle apparemment défavorable dans laquelle se trouvent les producteurs qui vendent directement aux entreprises de salaison. Les producteurs continueraient d'enregistrer des pertes d'argent compte tenu de leurs coûts de production. La situation du marché ouvert demeurerait inchangée. Ce groupe incluerait des deux tiers à 96 % des producteurs de boeuf.

2. Troupeaux de plus de 500 têtes

Toutes proportions gardées, les exploitants de ce type de troupeau auraient moins à gagner. Ces producteurs détiennent actuellement un excellent pouvoir de négociation face aux conditionneurs.