

L'hon. M. MOTHERWELL: Peut-être lui manquerait-il l'argent pour se procurer une caisse. C'est comme quand on commence à envoyer du lait à la crèmerie; peut-être en trouverait-on une qui en déduirait le coût de la première caisse.

M. BROWN: Nous offrons à tout producteur individuel ou expéditeur qui veut mirer et emballer ses œufs de lui envoyer quelqu'un pour le mettre au courant, et, sur son premier envoi, nous lui décernerons un certificat de qualité. Ce certificat, ajouté à de bonnes méthodes de vente, fera reconnaître la valeur de son classement.

L'hon. M. MOTHERWELL: Où se procure-t-il ses premières caisses? Les déduit-on du prix de son premier envoi ou les achète-t-il en gros?

M. BROWN: Il les achète généralement du marchand de gros.

M. MULLINS: Arrive-t-il des œufs gelés en vrac?

M. BROWN: Il n'en vient plus. La seule dérogation à l'application du droit de *dumping* est accordée dans le cas de la poudre d'albumine utilisée pour la guimauve, la pâte de remplissage de chocolats fourrés, et d'autres confiseries de la sorte. Il ne s'en fabrique pas au Canada.

M. MULLINS: Ces œufs admis en gros font concurrence à la poule, n'est-ce pas? Y en a-t-il beaucoup en stock?

M. BROWN: Non, il en reste peut-être un peu des importations de mai ou juin de l'an dernier. Nos manufacturiers sont à présent capables de satisfaire toute la demande canadienne d'œufs gelés ou en poudre.

L'hon. M. MOTHERWELL: Vous voulez dire des établissements de classement?

M. BROWN: Oui.

L'hon. M. MOTHERWELL: Presque tous les numéros deux vont aux établissements de cassage.

M. BROWN: Oui.

M. GARLAND (Bow-River): Je désire m'assurer de ce qu'a dit M. Brown; combien reçoit le détaillant?

M. BROWN: Le détaillant prend généralement vingt pour cent et le grossiste dix.

M. GARLAND (Bow-River): Y a-t-il d'autres frais à ajouter?

M. BROWN: Le transport, les caisses, etc.

M. GARLAND (Bow-River): Quelle serait la moyenne?

M. BROWN: Je voudrais analyser ces chiffres plus à fond et déposer un état basé sur les prix courants, pour l'Ouest, ainsi que pour l'Ontario et le Québec.

M. BOWMAN: Y compris Dauphin, s'il vous plaît.

M. BROWN: Je désire répondre à la question de M. Coote concernant l'exportation. Nous sommes aujourd'hui presque des exportateurs. On entrevoit pour le mois prochain des envois à l'étranger et l'on a fait des ventes livrables cet automne. Le meilleur marché d'exportation est l'Angleterre. En Angleterre on classe très peu les œufs; on les vend d'après leur pays d'origine, ce qui ne constitue pas nécessairement un critérium de qualité. Au congrès avicole mondial de l'an dernier, il y a eu discussion préliminaire sur l'opportunité d'établir des étalons impériaux qui feraient pour l'Empire à peu près ce que fait pour le Canada l'étalon du Dominion dans le commerce interprovincial et permettraient de classer les œufs de tous les pays sur le marché anglais selon leur qualité. La consommation annuelle de l'Angleterre par tête est très faible; elle ne dépasse pas douze à quatorze douzaines. On pourrait facilement l'augmenter en fournissant des œufs d'une qualité assurée.