

[Text]

would do so on the basis that there is an insufficient supply of western beef for the Montreal market and the Montreal wholesaler says, "Get me some Toronto steers", which basically are less satisfactory to the Montreal trade, they are second choice. He says, "Anyway, I need steers, so get me some Toronto steers". At that time possibly we would go to a Toronto packer and say, "We can make you so much in Montreal." He says, "Well, thanks very much. We can get that much out of the retail trade here." Therefore, at that point we become aware of the retail prices in Toronto. Not traditionally.

Senator Olson: The point I am trying to get at is this. If a firm as deeply involved in the business as you are does not have knowledge of this negotiating it would not be very public knowledge, would it?

Mr. Chisholm: I think it probably would not be public knowledge. I would think the packer would know it and the retailer would know it, and that would be between the packer and the retailer. Certainly we would not play a part. We are not geared to play a part in that function.

Senator Olson: In your opinion, will the broker's function be substantially and further reduced with the increased use of the boxed beef mechanism?

Mr. Chisholm: At that time the broker will have to make a decision whether to depart from the convention of the trade and attempt to sell retail. Some will. We as a firm would probably be the last to, although I think we are probably the leader in that particular industry; we would probably be the follower in that decision, because we are operating in a bigger complex of meat brokerage and meat dealing.

Senator Olson: The point I am trying to get at is, if the broker is the primary price setter now, with the advent of the increased use of this method of marketing beef what will then set the price from week to week?

Mr. Chisholm: If the broker does not play a role in marketing to the retailer, then it will be a bid and ask function between the packer and the retailer that would set the price.

Senator Olson: At the present time that is not a very high profile as far as public knowledge is concerned, what goes on there. I think you answered that a moment ago.

Mr. Chisholm: I agree it would be the knowledge of the seller and the buyer.

Senator Olson: There is no requirement that you know, by any regulations, either federal or provincial, that these prices have to be open public knowledge, as to what the trade between the packer and the retailer is?

Mr. Chisholm: Not that I am aware of. I don't know whether I would be in favour of that. If it is a free market and we have a series of sellers and a series of buyers, it must be

[Traduction]

l'apprendrions que si l'offre de bœuf de l'Ouest était insuffisante pour le marché montréalais et que le vendeur ou le détaillant de Montréal nous dise: «Faites-moi venir des bouvillons de Toronto», viande qui fondamentalement satisfait moins le marché montréalais et n'est donc qu'un second choix. Le détaillant affirme: «De toutes façons j'ai besoin de bouvillons, alors faites-m'en venir de Toronto». Dans ce cas nous irions probablement voir une entreprise de salaisons torontoise et lui dirions: «Voilà ce que nous pouvons vous faire gagner à Montréal». Elle répondrait alors: «Bon, merci beaucoup nous pouvons vous obtenir cette quantité de viande des détaillants ici». Ce n'est qu'à ce moment-là que nous sommes au courant des prix au détail à Toronto, mais ce n'est pas habituel.

Le sénateur Olson: Ce à quoi je veux en venir c'est ceci: si une entreprise aussi intimement liée à ce commerce que la vôtre n'est pas au courant de cette négociation, il ne s'agit donc pas de renseignements très publics n'est-ce pas?

M. Chisholm: Je crois en effet que ces renseignements ne seraient probablement pas rendus publics. L'entreprise de salaisons et le détaillant seraient au courant puisque la négociation se fait entre eux, mais nous n'y jouerions certainement aucun rôle d'autant plus que nous n'avons pas la compétence pour en jouer un en ce domaine.

Le sénateur Olson: A votre avis, la fonction du courtier deviendra-t-elle encore moins importante par suite de l'utilisation accrue du bœuf en cartons?

M. Chisholm: Il aura alors à décider s'il veut s'écarter des règles du commerce et essayer de vendre au détail, et certains le feront. Mais comme nous sommes une firme nous serions les derniers à le faire, bien que nous ayons, je crois, un rôle de leader dans ce genre d'industrie; nous emboîterions probablement le pas, car nos opérations de courtage et de vente au détail de la viande sont beaucoup plus importantes.

Le sénateur Olson: Ce à quoi je veux en venir c'est ceci: si à l'heure actuelle c'est le courtier qui est le premier responsable du prix, qui jouera à l'avenir ce rôle de semaine en semaine maintenant que l'on commercialise davantage le bœuf de cette façon-là?

M. Chisholm: Si l'agent ne joue aucun rôle vis-à-vis du détaillant dans la commercialisation, alors le prix sera fixé selon les lois de l'offre et de la demande entre l'entreprise de salaison et le détaillant.

Le sénateur Olson: A l'heure actuelle, du moins en ce qui concerne les renseignements publics, on ne sait pas trop ce qui se passe, et je crois que vous avez déjà répondu à cela il y a un instant.

M. Chisholm: Je conviens que seuls le vendeur et l'acheteur sont au courant.

Le sénateur Olson: Ne connaissez-vous aucun règlement, soit fédéral soit provincial, en vertu duquel ces prix doivent être connus de tous, en ce qui concerne les échanges entre l'entreprise de salaisons et le détaillant?

M. Chisholm: Pas à ma connaissance; et je ne suis pas sûr si un tel règlement me plairait. Si notre marché est libre et que l'on y trouve plusieurs vendeurs et acheteurs, il faut reconnaî-