

de l'endroit se refusant à les classer. Ce système ne paraît pas donner satisfaction ni aux habitants de cette ville ni aux cultivateurs qui produisent des petites quantités d'œufs qu'ils cherchent à vendre à Okotoks. Ne serait-il pas possible, vu cet état de choses, de modifier les règlements de façon à permettre la vente d'œufs marqués "non classés"? Cette demande m'a été faite par des marchands de petites villes et par les cultivateurs eux-mêmes.

M. BROWN: En d'autres termes, "que l'acheteur prenne garde".

M. BLAIR: Ne croyez-vous pas que la coopération, dans l'achat comme dans la vente, donnerait de bons résultats? Les marchands de ma localité se plaignent amèrement de ce système de classement des œufs. Ils se déclarent incapables de les classer eux-mêmes. Pourquoi n'aurions-nous pas dans les villes et les gros villages un entrepôt central pour les œufs où se trouveraient des inspecteurs qui classeraient pour toute la ville? Puisque les marchands n'ont pas le temps de faire le classement eux-mêmes, qu'on le fasse faire par la coopérative de vente.

M. BROWN: Si vous habitez l'Ouest, vous devez savoir que la plupart des marchands traitent avec la Coopérative ou avec des entreprises privées et n'achètent plus les œufs. Ils agissent simplement comme consignataires moyennant tant la douzaine.

M. LOUCKS: Ne croyez-vous pas que dix pour cent est un pourcentage excessif pour le marchand de gros?

M. BROWN: Le grossiste passe par des temps très difficiles. L'essor des magasins en séries, qui traitent directement avec le manufacturier et le producteur a fait tomber son chiffre d'affaires, même en bonne année, bien au-dessous de ce qu'il était du temps des marchands individuels. Quant aux prix, je ne suis pas sûr que le système des magasins en séries ne soit pas le plus grand ennemi du marchand de gros. Bien que ces magasins aient sans doute accru la vente, ils le font en grande mesure en réduisant les prix, et leur influence a beaucoup contribué à l'avalissement des cours de la présente année. Comme les coopératives de gros en Angleterre, les magasins en séries sont de durs acheteurs; lorsque le marchand a de fortes quantités sur les bras, ils le savent et agissent en conséquence.

M. COOTE: Avez-vous quelque chose à dire au sujet du classement des œufs dans les petites villes, où on les expédie à Calgary pour les classer?

M. BROWN: Pourquoi les expédie-t-on à Calgary?

M. COOTE: Je crois savoir que c'est parce qu'il n'est pas permis au marchand d'Okotoks de vendre des œufs qui sont ni classés ni marqués.

M. BROWN: Telle est la lettre de la loi.

M. COOTE: Et vous voulez que l'on observe la loi.

M. BROWN: Oui, et je m'engage à prouver à n'importe quel marchand d'Okotoks, sur la base de ses recettes courantes, que s'il a intérêt à maintenir son commerce dans l'ensemble—non seulement son commerce d'œufs—il lui sera avantageux de mirer et classer ses œufs.

M. COOTE: Peut-être, mais cet état de choses existe dans bien des villes.

L'hon. M. MOTHERWELL: N'existerait-il pas une autre solution satisfaisante? Si le cultivateur peut vendre une quantité suffisante d'œufs à quatre cents pour les emballer et les classer chez lui, gardant toute la recette dans la famille, et qu'il les expédie à un commissionnaire réputé, il en recevrait le plein prix moins les frais de manutention. Ne serait-ce pas une solution?

M. BROWN: Oui.