

dans le passé ont été fournies par le service interne du revenu, par les états financiers publiés des compagnies elles-mêmes et par les données des associations commerciales et par les données des chiffres d'échange.

Dans le cas des compagnies dont l'organisation est à caractère décentralisé, nous avons été satisfaits de ce système. Du moins, c'est ce que nous avons cru. Nous ne faisons pas d'ajustement spécial aux données que nous avons reçues relativement au commerce de détail.

M. ALLMAND: Vous dites, au paragraphe 2 de la page 12:

La commission s'est rendu compte que la production agricole d'une organisation de type traditionnel n'était pas toujours en mesure de faire face à la demande de volumes importants assurés, de bonne qualité, d'uniformité et de débit uniforme des produits, tel que demandé par la mise en marché en masse d'une industrie alimentaire moderne.

Dans quels domaines avez-vous trouvé que la production agricole n'était pas adéquate?

Le professeur BRANDOW: La production d'œufs, du moins dans une certaine mesure, est un exemple de cela. C'est-à-dire que dans la façon traditionnelle de mettre en marché des produits agricoles, les fermiers produisent le produit qui sera, dans le cas des œufs, de catégorie A, ou AA ou B. Ils sont placés sur le marché, et il y a des primes ou escomptes pour les catégories d'œufs. Selon la manière traditionnelle, les acheteurs, détaillants, etc, choisissent parmi les catégories disponibles. Mais il est évident dans l'économie américaine que le type moyen qui fait la mise en marché pour les chaînes d'alimentation met l'accent sur la mise en marché. Il veut un item bien précis; il le spécifie; il va chez les fournisseurs et dit que c'est cela qu'il veut, et le fournisseur essaie de le trouver.

Il est probable qu'une telle pression soit la raison pour laquelle l'économie américaine se dirige en grande partie vers l'élevage sur une grande échelle des bestiaux. Un des désavantages auquel le petit fermier doit faire face est qu'il ne prépare pas l'animal engraisé selon les spécifications demandées par une mise en marché importante.

Pour en revenir aux œufs, certaines de nos chaînes produisent maintenant elles-mêmes les œufs. Cela tient à ce qu'il est plus facile d'obtenir un fort volume de qualité uniforme, de la bonne qualité qu'ils désirent, en prenant en main le processus de production qui donnera ce genre d'œufs que d'aller sur le marché et essayer de les trouver. Il y a donc pour les œufs une certaine intégration verticale.

En général, nos fermiers doivent faire face au fait qu'ils sont de plus en plus attirés par l'ère industrielle dont un des aspects est la mise en marché en masse. Une plus grande pression est appliquée sur eux par l'entremise des subtilités du système de prix, afin qu'ils organisent à l'avance leur production pour faire face à un marché quant aux exigences de volume et de qualité.

Ils adhèrent de plus en plus aux contrats de production de type utilisé traditionnellement pour les légumes à conserve. On envisage des contrats pour les dindes et les œufs, où le producteur et le détaillant, ou le manufacturier, passent un accord pour les six mois à venir quant aux quantités et à la qualité du produit à venir.

C'est ce dont je parle, et je crois que ceci aide à expliquer pourquoi dans certaines régions on voit les fermiers se tourner vers la mise en marché coopérative et les associations de négociation; aussi vers les commandes de marché qui sont comme les commissions de mise en marché que nous avons ici. Ce sont tous des moyens de rationalisation de la mise en marché que nous n'avions pas dans l'économie traditionnelle.