

[Texte]

**Mr. Mair:** I think the instance where the higher price is paid because of the trade policy is in the minority. We are trying to establish a fair deal on this so that the farmer will get cash value for his grain just as he pays cash for the goods that he takes out.

**Mr. Nicholas Helfrich (Rockyford, Alberta):** My comment would be the same. In our case we put a cash value on the barley that we are trading for in the area, and if a man buys supplies they are sold on the same cash basis. We do not make a practice of paying two prices.

**Mr. McKinley:** Do you have a preference with respect to whom you take the grain from—I imagine you handle lots of supplies of grain—and whether or not he is going to buy other supplies?

**The Vice-Chairman:** Mr. Helfrich, will you answer that question?

**Mr. Helfrich:** Is that question directed to me, sir?

**Mr. McKinley:** It is directed to anyone; no one in particular.

**Mr. Helfrich:** Yes, I believe this is right. If you are selling something and a farmer is in the market for certain supplies, there may be a tendency to buy his grain rather than that of someone who might not be in the market. First of all, may I point out that our first commitment is to our feed customers. If our feed customers want to exchange grain for prepared feeds from us, they are the people whom we buy the grain from. This is our first business and the one we are primarily concerned with.

**Mr. Newman:** Would you also like to hear from Mr. Barkman on that subject?

• 1635

**Mr. McKinley:** Possibly it would be helpful to the Committee to know the practices that they follow.

**Mr. Leonard Barkman (Steinbach, Manitoba):** Our prices are strictly cash prices. It does not matter who it is for. We receive quite a few requests from farmers who want to buy fertilizer about whether we will pay them a premium to buy fertilizer. We figure we have to have a price to cost our feed at and that is why we have one price.

**Mr. Cornelius Riediger (Manitou, Manitoba):** Gentlemen, it is a pleasure to be here today, and I would also like to add a comment.

21876—2½

[Interprétation]

**M. Mair:** Je crois que les cas où les prix versés étaient supérieurs à ceux qui étaient affichés à cause des politiques commerciales sont minimes. Nous essayons d'être justes pour que le cultivateur soit payé au comptant, car c'est ce qu'il doit faire quand il achète de l'équipement.

**M. Nicholas (Rockyford, Alberta):** Mes commentaires seront les mêmes. Je pense que, dans notre cas, nous avons une valeur comptante pour l'orge. Si quelqu'un achète du matériel, il doit aussi payer comptant. Nous n'avons pas l'habitude de payer deux prix.

**M. McKinley:** Est-ce que vous avez des préférences pour acheter les céréales? Vous demandez-vous si la personne en question achètera du matériel de vous?

**Le vice-président:** Monsieur Helfrich, voulez-vous répondre?

**M. Helfrich:** Cette question s'adresse-t-elle à moi?

**M. McKinley:** Elle s'adresse à quiconque veut répondre.

**M. Helfrich:** Oui, je pense que c'est vrai. Si vous avez des produits à vendre dont le cultivateur a besoin, vous pourrez avoir tendance à acheter de lui plutôt que de quelqu'un d'autre. Notre premier engagement est envers nos clients. S'ils veulent échanger leurs céréales pour autres choses, c'est d'eux que nous achèterons.

**M. Newman:** Voulez-vous avoir l'opinion de M. Barkman?

**M. McKinley:** Il serait peut-être utile de savoir comment il procède.

**M. Leonard Barkman (Steinbach, Manitoba):** Nous vendons au comptant peu importe de qui il s'agit. Il y a des agriculteurs qui nous demandent si nous sommes prêts à leur payer une prime s'ils achètent des engrais. Nous n'avons qu'un seul prix.

**M. Cornelius Riediger (Manitou, Manitoba):** J'aimerais ajouter quelques mots.