

et même encore nos prix au Canada se comparent très avantageusement à ceux des Etats-Unis. J'ai les prix de Chicago et les prix canadiens et je serais heureux de vous les communiquer.

Le PRÉSIDENT: Il serait peut-être à propos de les consigner au procès-verbal.

M. BROWN: Je voudrais vous entendre dire quelque chose de l'exportation.

L'hon. M. MOTHERWELL: Comment se maintient la production au point de vue quantité cette année?

M. BROWN: Elle est beaucoup supérieure. Les inspections dans les provinces des prairies sont en avance de 40 p. 100. Dans la Colombie-Britannique, il y a eu un léger déclin. Dans l'Ontario, malgré une certaine vente de pondueuses en janvier, le nombre des pondueuses a augmenté de 50 p. 100 dans les derniers dix ans.

M. BOWMAN: Les œufs achetés dans les magasins de campagne du Manitoba et de la Saskatchewan à quatre ou cinq cents la douzaine sont-ils de qualité moyenne?

M. BROWN: Quatre ou cinq cents les porteraient au point de chargement de wagon.

M. VALLANCE: Quel est le prix à Winnipeg?

Le PRÉSIDENT: Vous allez consigner au procès-verbal cette comparaison de prix?

M. BROWN: Oui.

Un DÉPUTÉ: Ne pourrait-on pas prendre vingt et un cents comme prix maximum et remonter à ce qui devrait être un prix raisonnable pour le producteur, déduisant le transport et autres frais?

M. DONNELLY: Quel pourcentage déduisez-vous pour la casse dans les expéditions d'œufs n° 1? Lorsqu'ils arrivent chez le grossiste, il y en a toujours beaucoup de cassés.

M. BROWN: Le producteur se trouve payé pour les œufs fêlés. La casse varie beaucoup selon le mode de ramassage.

M. DONNELLY: Je connais un mireur très compétent qui, depuis quatre ou cinq ans, mire les œufs, les emballe dans des caisses et les envoie à l'entrepôt frigorifique. Il calcule qu'il y aura une déduction de 25 p. 100 et affirme que l'entrepôt ne fait que le frauder. Connaissez-vous quelque moyen de livrer ces œufs au consommateur à meilleur marché?

M. BROWN: Le producteur individuel qui cherche à écouler son produit sur un marché central peut utiliser le service des colis postaux ou des messageries. Il peut classer ses œufs, les emballer lui-même et, par de bons procédés de vente, s'assurer une clientèle. Pour effectuer ses recouvrements, il peut se servir des systèmes de perception du service postal et des messageries.

Un DÉPUTÉ: Sur le marché de Montréal?

M. BROWN: Oui, il peut livrer par la poste, dans un rayon de vingt milles, deux douzaines d'œufs moyennant sept cents la douzaine, ce qui représente l'équivalent des frais de classement, d'emballage, de transport et de manutention en gros et en détail. C'est aux procédés de vente, plus que toute autre chose, que le producteur est redevable de bénéfices rémunérateurs. C'est ce que les syndicats ont fait pour les producteurs.

Un DÉPUTÉ: Ne croyez-vous pas qu'en dernière analyse la solution du problème se trouve dans la vente coopérative?

M. BROWN: Oui.

M. COOTE: On m'informe que dans la ville d'Okotoks, à vingt milles de Calgary, il faut expédier les œufs à Calgary pour les faire classer, les marchands