

[Text]

Senator Olson: May I ask you whether you think this practice that has built up of shipping large quantities—and, in fact, we are told as high as 70 per cent is actually on the rail and rolling to the Montreal market before the price is set—has had a depressing effect on the market?

Mr. Chisholm: No. If it did, the practice of standing orders would cease. The packers have the investment in the animal at that point in time. If the packer is rolling goods unsold and the buyers put a sufficient amount of pressure on the sellers so as to say it will be two cents less this week than it was last week, and if that went on for a sufficient period of time, then the packer would, quite simply, stop rolling beef that is unsold.

Senator Olson: Do they ever roll beef in excess of what their standing orders may be? I am now talking about tonnage.

Mr. Chisholm: I would think that would be rare. Most of the beef that is rolled while it is technically unsold is on standing orders. A better term to use might be "unpriced".

Senator Olson: Would it not be easier for everyone involved in the trade if you, as a broker, were attempting to set a price for the week following—in other words, if the negotiations between the packers, shippers and buyers were, in fact, based on the following week as far as price is concerned? If this were the case, people would have a more precise knowledge of what the facts were with respect to its value.

Mr. Chisholm: That is the situation we have now. Beef that is rolled from western Canada on a Tuesday or Wednesday is not consumed until the following week, or is not shipped from the wholesaler until the following week.

Senator Olson: I understand that. I am talking about another week's lead time so that one would know the price before it was shipped and, perhaps, even before one filled his coolers.

Mr. Chisholm: I do not think that would work to the advantage of the packer and, hence, the producer. I believe it would simply delay the problem another seven days. The ideal system is to price beef as it leaves the plant.

Senator Olson: The packing plant?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Olson: So that whatever is shipped would have a price attached to it. That is exactly what I am getting at. You would, then, have to negotiate that price the week before, would you not?

Mr. Chisholm: Ideally, it should be a system whereby the packer would know what he would get for it before he bought it and the wholesaler would know what he could get for it before he broke it. There has to be some speculative element in the trade. I really believe this trade is sophisticated and well served through every facet, to the extent that if a better system

[Traduction]

Le sénateur Olson: Puis-je vous demander si vous croyez que cette pratique qui consiste à expédier des quantités importantes—on nous dit en fait que jusqu'à 70 p. 100 du bœuf est expédié par chemin de fer vers le marché de Montréal avant que le prix ne soit fixé—a eu des répercussions néfastes sur le marché?

M. Chisholm: Non. Si c'était le cas, la pratique des commandes fermes aurait été abandonnée. Au moment en question, les salaisons ont investi. Si ces entreprises acheminaient des marchandises non vendues, que les acheteurs exerçaient des pressions suffisantes sur le vendeur en vue de faire baisser les prix de 2 cents par rapport à la semaine précédente, et que ce phénomène se produisait produisait un certain temps, les salaisons cesseraient tout simplement d'acheminer du bœuf non vendu.

Le sénateur Olson: Leur arrive-t-il d'acheminer des quantités de bœuf supérieures aux quantités demandées dans les commandes fermes?

M. Chisholm: Je pense que cela se produit rarement. La plus grande partie du bœuf acheminé avant d'être vendu répond à des commandes fermes. On peut utiliser une meilleure expression en disant que «le prix n'est pas fixé».

Le sénateur Olson: N'aiderait-on pas toutes les personnes œuvrant dans ce secteur du commerce si, en tant que courtier, vous essayiez d'établir un prix pour la semaine suivante. En d'autres termes, si le marchandage entre les salaisons, les expéditeurs et les acheteurs était en fait basé sur les prix de la semaine suivante? Les gens connaîtraient alors mieux la valeur du produit.

M. Chisholm: C'est la situation qui existe à l'heure actuelle. Le bœuf qui est acheminé le mardi ou le mercredi à partir de l'Ouest du Canada n'est pas consommé avant la semaine d'après ou n'est pas expédié par la grossiste avant le même délai.

Le sénateur Olson: Je sais cela. Je parle d'augmenter d'une semaine le délai de livraison afin que l'on puisse connaître le prix avant l'expédition et peut-être avant l'entreposage dans les chambres froides.

M. Chisholm: Je ne pense pas que cela serait avantageux pour les salaisons, et de ce fait, pour le producteur. Je crois qu'on ajournerait simplement le problème d'une semaine de plus. Le système idéal consiste à fixer le prix du bœuf au départ de l'usine.

Le sénateur Olson: Vous voulez dire de la salaison?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Olson: De sorte que le prix serait fixé pour tout ce qui est expédié. C'est exactement là où je veux en venir. Vous devriez alors négocier ce prix la semaine précédente, n'est-ce pas?

M. Chisholm: De façon idéale, le salaison connaîtrait le prix avant l'achat et le grossiste le connaîtrait avant de vendre. Il doit entrer quelques éléments de spéculation dans le commerce. Je crois vraiment que ce commerce est complexe et satisfaisant sous tous les aspects, en ce sens que s'il existait un meilleur système, il aurait été découvert depuis longtemps. On