

APPENDICE No 7

aujourd'hui. A l'heure qu'il est je vends le beurre, dans le gros, 55 cents la livre. Aux particuliers qui viennent chez nous nous vendons au prix de détail lorsqu'ils achètent moins de vingt livres; toute quantité qui dépasse vingt livres nous vendons au prix du gros. Ceux qui viennent chez nous acheter en détail nous paient 60 cents le même article que nous vendons 55 cents au marchand de détail. Ce qui nous reste, nous le vendons là où nous pouvons obtenir le prix le plus élevé. Cependant, je puis vous dire qu'aujourd'hui nous ne vendons pas de beurre du tout.

Q. Comment expliquez-vous cela?—R. Les marchands ne veulent pas l'acheter.

M. Stevens:

Q. Quel beurre vendent-ils?—R. Ils font le commerce au jour le jour et achètent leur beurre des cultivateurs et des petites beurreries. Vous entendez bien que lorsqu'un marchand achète son beurre en quantité chez nous il l'achète pour l'emmagasiner. Les prix sont très élevés. Ils craignent d'acheter ce beurre maintenant puisque les prix sont si élevés que s'ils le mettent en entrepôt frigorifique jusqu'à l'hiver prochain ils ne savent pas s'ils vont perdre ou gagner là-dessus. Ils sont d'avis qu'en vue des prix élevés à l'heure qu'il est ils perdront.

Q. Avez-vous un fort surplus de beurre?—R. Le produit de trois semaines; environ 60,000 livres.

Q. Et cette quantité grandit constamment?—R. Oui.

M. Douglas:

Q. Le cultivateur ne sait pas ce qu'il réalisera sur son beurre? Vous exigez 4 cents indépendamment de ce qu'il retire?—R. Oui. Tant que la vente n'est pas faite il ne sait pas ce qu'elle lui rapporte.

Q. Vous vendez votre beurre sur le marché local et sur les marchés d'Ottawa, de Montréal, et de tout autre endroit où vous pouvez le vendre et en ce moment l'état du marché rend la vente difficile.

M. Sinclair:

Q. Vous vendez comptant, cela va sans dire.—R. Nous sommes obligés de vendre à trente jours aux marchands.

Q. Pas aux marchands de détail?—R. Non. Eux paient comptant.

Q. Pourquoi exiger 5 cents de plus du consommateur lorsqu'il vient chercher son beurre que vous ne demandez au marchand de détail?—R. Nous faisons cela pour la protection du marchand de détail qui vend notre produit dans la ville. Le consommateur ne nous paiera pas 60 cents du beurre qu'il doit lui-même apporter chez lui alors qu'il peut l'acheter au même prix chez l'épicier qui le lui livre à sa maison.

Q. Si vous vendiez à 55 cents au consommateur est-ce que l'épicier ferait cela?—R. Dans ce cas le marchand de détail n'achèterait pas de nous. Nous serions boycottés.

M. Hocken:

Q. Qu'est-ce que cela coûte au cultivateur pour produire une livre de gras de beurre?—R. Il n'y a pas deux cultivateurs qui soient pareils. L'un est intelligent. Il a les meilleures vaches possible. Il en prend bien soin et elles lui donnent un beau rendement de lait. Ses vaches lui donneront du lait durant dix mois de l'année. Il les soigne bien durant l'hiver et à l'été elles sortent en excellent état de santé. Un bon cultivateur qui a sept vaches nous donnera plus de gras de beurre qu'un cultivateur incapable qui en a quatorze, et cela sans difficulté. Ses profits seront plus considérables aussi. Tout cela dépend de l'individu; mais je vous dis que le cultivateur aujourd'hui se perfectionne d'une façon merveilleuse grâce à l'instruction.

[M. A. A. Wright.]