

par la concurrence qui existe entre les exploitants, quant au volume, et dans certaines régions, qui sont surnommées des régions sujettes à compétition, ils paient des prix plus élevés que dans d'autres régions. Je ne veux pas insinuer que les variations de prix sont sérieuses étant donné qu'elles vont de 50 à 75c. le 100 liv., mais, après tout, nous vendons un produit régulier. Le cultivateur de l'Ouest s'est opposé avec véhémence autrefois aux variations de prix relativement au blé et nous avons fait adopter la Loi des grains du Canada qui prescrit qu'un boisseau de blé se vend au même prix par tout le Canada, tout en allouant des différences dans le prix du transport. Nous sommes d'avis que les porcs, qui maintenant sont classés d'une façon assez précise, devraient être placés sur le même pied et il n'y a aucune raison pour justifier la variation des prix qui existe dans le moment. Nous avons discuté ces questions avec les exploitants de salaisons à plusieurs reprises et je crois que la plupart d'entre eux admettront que cela n'est que le fruit d'une coutume qui s'est implantée; ils ont plus ou moins été obligés d'adopter cette coutume, mais ils ne peuvent réellement la justifier. À mon avis, ils n'ont jamais présenté d'argument capable de justifier ces variations. Lorsque la loi dite: *Ontario Hog Marketing Act* a été mise en vigueur, nous de l'Alberta l'avons suivie de près. Je pense que cette loi contenait une disposition voulant qu'un comité de négociations puisse faire quelque chose dans ce domaine, c'est-à-dire établir un prix régulier pour les différentes catégories, mais on me dit qu'on n'a jamais utilisé cette disposition de la loi. Comme je le disais, je ne prétends pas que les variations ont sérieusement atteint le prix payé par le consommateur, mais elles ont beaucoup désorganisé l'industrie, et je suis d'avis qu'il serait utile de fixer des prix réguliers pour les bestiaux du sein des différentes catégories sur une base juste et équitable. Je ne crois pas qu'une telle mesure fasse de tort aux exploitants de salaisons, mais par contre elle encouragerait certainement le producteur.

D. Avez-vous d'autres questions sur le sujet?

*Le vice-président :*

D. Y a-t-il moyen de savoir dans quelle mesure on paie un prix moins élevé que ce qu'on pourrait appeler le prix du marché quotidien? Par quel moyen faites-vous l'estimation de ce prix?—R. Je ne comprends pas bien votre question.

D. Monsieur Allen, il existe des régions où, dites-vous, le prix est abaissé à cause de la concurrence et je me demande s'il y a moyen de découvrir combien on peut acheter de marchandises au prix moins élevé?—R. Non, monsieur le président, ce prix est en réalité plus élevé. Si je comprends bien, je crois que la chose est mentionnée dans un mémoire antérieur. L'Office des viandes établit ce qu'on pourrait appeler le prix minimum et le prix au-dessous duquel, dans les différents centres où se trouvent des salaisons, l'exploitant ne descend pas. C'est un prix de base à Toronto, Winnipeg, et Edmonton, et c'est le prix que n'importe qui obtient pour les porcs livrés à la salaison. Je parle actuellement de l'Alberta où il existe un prix de base à la salaison d'Edmonton, mais les saleurs se rendent à la campagne et paient de 50 à 75c. le 100 liv. dans certaines régions pour les mêmes bestiaux. Il se peut qu'ils paient \$27 le cent à Edmonton, mais dans une autre région ils peuvent payer \$27.50 et dans d'autres régions \$27.75. Ce sont ce que les saleurs appellent des régions de concurrence. Les saleurs recherchent la quantité, mais ils désorganisent l'industrie. La seule justification qui existe en ce qui concerne la variation des prix est que certaines salaisons peuvent se procurer quelques bestiaux de plus, mais les autres saleurs se reprennent et neutralisent cette augmentation.

D. Un instant, s'il vous plaît, essayez-vous d'empêcher une région de se procurer l'argent supplémentaire, ou bien essayez-vous d'élever toutes les autres régions au même niveau?—R. Si vous basez votre prix sur un contrat britannique, vous devez certainement vous rendre compte du fait que le porc vaut tant le cent. Pourquoi faut-il qu'un porc d'une certaine ville soit vendu \$27 le cent livres, et