

ries, rajustées de temps à autre. Les prix établis seraient annoncés et les producteurs s'engageraient à assurer les livraisons la semaine suivante. Le produit pourrait être livré proportionnellement entre acheteurs au prix fixé ou attribuée, entre les producteurs. Si des quantités supplémentaires étaient disponibles, elles pourraient être offertes au prix établi ou aux termes d'autres appel d'offres. Il faudrait alors que tous les producteurs soient enregistrés et que les animaux soient immatriculés puisque tous les produits seraient vendus au prix sur rail. Les producteurs partageraient les économies réalisées sur le groupage et l'expédition aux acheteurs, conformément aux directives des agents locaux et régionaux de l'office de mise en marché. Ils recevraient le prix hebdomadaire moyen par catégorie, ou par groupe de vente, moins les frais de transport et d'administration appropriés. Le système permettrait l'enregistrement d'offres simultanées dans chaque marché régional à partir de n'importe quelle grande ville du Canada. (Ce modèle pourrait s'appliquer aussi aux ventes de bovins d'engraissement si on le jugeait souhaitable).

D'après des recherches faites à ce sujet, la méthode des enchères électroniques coûterait moins cher que les ventes directes aux salaisons tout en améliorant la concurrence pour ce qui est de la production des éleveurs. Les prévisions brutes sur les économies nettes réalisées par l'industrie s'élèvent à \$20 millions par an. Selon les estimations actuelles des frais intermédiaires pour 1981, ce montant pourrait vraisemblablement être doublé. Les répercussions de l'intensification de la concurrence pourraient égaler ou surpasser ces prévisions. Un tel organisme national, doté d'une marge de