

Y a-t-il des indices que, dans une certaine mesure, les salaisons ne se font pas concurrence dans leurs achats de porcs et de bœufs? Avez-vous les preuves qu'il se passe des choses de ce genre?—R. Non, je n'en ai pas.

D. Croyez-vous qu'il y ait concurrence entre la compagnie *Swift* et la *Canada Packers*?—R. A mon avis, une des grosses compagnies fixe un prix et les autres l'adopte.

D. En d'autres termes, vous ne croyez pas qu'il y ait de concurrence?

M. LESAGE: Monsieur Thatcher, voulez-vous parler plus fort?

M. THATCHER: Je cherche à savoir de M. Tummon s'il croit ou non que la *Canada Packers* ou la *Swift* s'entendent pour fixer les prix.

Le PRÉSIDENT: Le témoin nous dit qu'une compagnie bat généralement la marche tandis que les autres emboîtent le pas.

*M. Thatcher:*

D. Savez-vous si la plus grande partie des porcs est vendue directement aux propriétaires de salaisons ou si elle passe par les parcs à bestiaux?—R. En Ontario, près de 85 p. 100 des porcs vont directement aux salaisons.

D. Une autre question seulement. Pouvez-vous dire si, en Ontario, vos organismes de coopération ont réussi à influencer sensiblement sur les prix? Les avez-vous trouvés assez utiles sous ce rapport?—R. Oui, nous avons réussi à faire des progrès considérables.

D. Au moyen des coopératives?—R. Surtout à cause de notre association de producteurs de porcs et de notre organisation de mise sur le marché. Nous traitons directement avec les représentants des propriétaires de salaisons, que ceux-ci désignent eux-mêmes. D'après notre organisation, tout apprêteur dans la province d'Ontario doit avoir l'autorisation d'apprêter.

D. Je vois.—R. Ils délèguent quelqu'un qui siègera avec nous au comité de négociation. Tous les toucheurs et autres doivent être munis d'un permis, dans la province d'Ontario, d'après notre organisation, qui est une organisation de mise sur le marché.

D. Oui?—R. Nous n'en sommes pas encore rendus au point où tous sont munis d'un permis; cela prend du temps, mais nous faisons du progrès. D'abord et surtout, nos producteurs, d'un bout de la province à l'autre, recherchent plus que jamais la qualité, parce que nous savons qu'il faut que nous obtenions la qualité pour satisfaire à la fois les marchés intérieurs et les marchés d'outre-mer.

M. IRVINE: Je voudrais poser une question, monsieur le président.

M. FLEMING: Moi aussi.

*M. Irvine:*

D. Le prix des porcs est-il établi d'après l'arrivée au littoral ou d'après la livraison à l'usine?—R. Le prix des porcs?

D. Oui.—R. C'est-à-dire le poids de la carcasse

D. Oui.—R. C'est-à-dire le poids de la carcasse

D. Oui.—R. C'est le prix à l'usine de salaisons.

D. Supposons que les porcs doivent être expédiés outre-mer, (la plus grande partie de la viande de porc est destinée à être expédiée outre-mer). Je voudrais comparer les porcs qui sont expédiés de l'Ouest avec ceux qui sont expédiés de l'Est du Canada, et qui sont destinés au marché anglais. Le prix du porc sera-t-il le même à l'usine de salaisons, qu'il s'agisse du porc de l'Est ou du porc de l'Ouest?—R. Je ne sais pas du tout.

D. En supposant que l'on déduise le transport, pour le porc de l'Ouest?—R. Probablement.