

**[Text]**

**Senator Olson:** All of this is known to the packer during the period from Monday until, sometimes, Thursday when the price is set. He has to buy the cattle at least a week before, or maybe earlier. His costs for labour and plant operation are always reasonably consistent from one week to the next. However, every once in a while we find that the packer buyers in the auction market, particularly in Albera, but not only there, will dramatically change the offering price to the producer. I have seen it change in the same day as much as two cents a pound live.

**Mr. Chisholm:** Yes, sir.

**Senator Olson:** What happens to cause that?

**Mr. Chisholm:** Any one of a number of things, but primarily demand. All of a sudden a product cannot be marketed in Montreal; the demand dries up—that can be seasonal on it can be any one of a number of things. The retailers really do not want any more inventory of fresh product than they can market. They don't want to take the loss. The wholesaler, therefore, has to take up his demand by stopping buying. The situation arises where the packer is the person who is left hanging with the cattle because the packer—and I hate to use this word, but I will use it—is the biggest “speculator” around, in the sense that he is forced to speculate on the purchase of live cattle at fixed prices.

**Senator Olson:** I am sorry, live cattle at fixed prices?

**Mr. Chisholm:** Once he has bought them he has got them at a fixed price.

**Senator Olson:** I just wanted to understand what you meant by a “fixed price”.

**Mr. Chisholm:** His cost is fixed in the sense that it costs him so much per efficient pound to run through his plant. If he is in a situation where, because of a weather market, he can only run half the volume through his plant, it would only be a reasonable assumption that his costs double per pound.

As you well know, they gear to a reasonably efficient volume and then, all of a sudden, a situation arises where they do not have that volume, or they have been taking such drastic losses that they cannot convince themselves to go out into the market and buy more cattle.

**Senator Olson:** So the conclusion is, perhaps, that the instructions that that packer gives to his buyer are not really based on the cost of the beef he has got hanging because he already knows that. He knows what he paid for it and he knows the cost of processing. Therefore, it is based on a judgment of what the available market might be next week or the week after that.

**Mr. Chisholm:** The answer to that is, it is the demand that really might back the packer off from bidding or it might force him to formulate a judgment that the market, by the time he has got the cattle that he is going to be bidding on in a position to ship, will be less than the market was when he was buying them. It is purely a supply-and-demand situation.

**Senator Olson:** If the offering price of the beef was going to be based on his costs, that is already known to him.

**[Traduction]**

**Le sénateur Olson:** Le propriétaire d'une entreprise de salaison a en main toutes ces données dès le lundi et jusqu'au jeudi, parfois, jour où le prix est fixé. Il doit acheter le bétail une semaine à l'avance au moins, sinon davantage. Les cuts de main-d'œuvre et d'exploitation varient toujours très peu d'une semaine à l'autre. Mais de temps en temps, au cours d'une vente aux enchères, des entreprises de salaisons, surtout en Alberta, changent radicalement le prix proposé aux producteurs. Dans une même journée, il peut y avoir une différence de deux sous la livre de bœuf sur pied.

**M. Chisholm:** Oui, monsieur.

**Le sénateur Olson:** Quelle en est la cause?

**M. Chisholm:** Cela dépend de nombreux facteurs, mais surtout de la demande. soudain, on ne peut pas lancer un produit à Montréal; la demande baisse... cela peut être temporaire; la situation peut être due à n'importe quels facteurs. Les détaillants ne veulent pas acheter plus de produits frais qu'ils ne peuvent en commercialiser. Ils ne veulent pas avoir de déficit. Par conséquent, le grossiste doit tenir compte de la demande et cesser d'acheter. Il arrive que l'entreprise de salaisons se retrouve avec un excédent de bœuf parce que, et j'utilise l'expression à contre-cœur, c'est le plus grand «spéculateur», en ce sens qu'elle est obligée de spéculer sur l'achat du bétail sur pied à prix fixes.

**Le sénateur Olson:** Excusez-moi, du bétail sur pied à prix fixes?

**M. Chisholm:** Une fois qu'elle l'a acheté, elle l'a à prix fixes.

**Le sénateur Olson:** Je voulais simplement savoir ce que vous entendez par «prix fixes».

**M. Chisholm:** Son prix est fixe, car il coûte tant par livre réelle de viande qu'elle peut traiter. Si, du fait des conditions du marché, elle ne peut traiter que la moitié du volume prévu, on peut à juste titre supposer que ses frais auront doublé par livre.

Comme vous le savez, ces entreprises de salaisons prévoient un volume rentable puis, soudainement, elles n'ont pas ce volume, ou elles ont subi des pertes telles qu'elles ne peuvent pas se décider à se lancer sur le marché et à acheter plus de bétail.

**Le sénateur Olson:** Il est donc probable que les directives que donne une entreprise de salaisons à son acheteur ne sont pas réellement fondées sur le prix du bœuf dont elle dispose, car elle le connaît déjà. Elle sait ce qu'elle a payé ainsi que le coût de la transformation. Par conséquent, ses instructions sont fondées sur l'idée qu'elle se fait du marché de la semaine prochaine ou de la semaine d'après.

**M. Chisholm:** La situation est donc la suivante: c'est réellement la demande qui empêche une maison de salaisons de passer d'autres commandes, qui l'oblige à penser que le prix de vente, lorsqu'elle aura reçu le bétail à traiter, sera inférieur à son prix d'achat. C'est uniquement une question d'offre et de demande.

**Le sénateur Olson:** Si le prix de l'offre est calculé d'après ses coûts, elle le connaît déjà.