BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

J 103 H72 1932/33 A3 A4
CANADA. PARL. C. DES C.
COM. PERM. DE L'AGRIC. ET DE LA COLONISATION.
Lait et produits laitiers.

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

LAIT ET PRODUITS LAITIERS

ÉDITION FRANÇAISE DU
SERVICE DE LA TRADUCTION GÉNÉRALE
(Chambre des Communes)

SESSION DE 1933

OTTAWA
J. O. PATENAUDE, IMPRIMEUR SUPPLÉANT DE SA MAJESTÉ LE ROI
1933

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Membres du Comité	III
Ordre de renvoi	IV
Rapports à la Chambre	V
Procès-verbaux	XIII
Témoignages	1
Appendices	751
Index des témoins	920

MEMBRES DU COMITÉ

Président: M. M. C. Senn.

Messieurs

Barber,
Bertrand,
Blair,
Bowman,
Bouchard,
Boulanger,
Bowen,
Boyes,
Brown,
Burns,
Campbell,
Carmichael,
Cayley,
Coote,
Davies,
Donnelly,
Dubuc,
Dupuis,
Elliott,
Fafard,
Garland *(Bow-River)*,
Gobeil,
Gott,
Goulet,
Hall,
Hay,
Jones,
Loucks,
Lucas,
McGillis,
McKenzie *(Assiniboïa)*,
McPhee,
Moore *(Châteauguay-Huntingdon)*,
Motherwell,
Mullins,
Myers,
Perley *(Qu'Appelle)*,
Pickel,
Porteous,
Rowe,
Sauvé,
Séguin,
Senn,
Shaver,
Simpson *(Simcoe-nord)*,
Smith *(Victoria-Carleton)*,
Spotton,
Sproule,
Stewart *(Lethbridge)*,
Stirling,
Swanston,
Taylor,
Thompson *(Lanark)*,
Totzke,
Tummon,
Vallance,
Weese,
Weir *(Melfort)*,
Weir *(Macdonald)*,
Young—60.

Secrétaire: A. A. Fraser.

ORDRE DE RENVOI

JEUDI le 23 février 1933.

La Chambre décide de charger le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation de s'enquérir des faits relatifs à la production, à la cueillette, à la fabrication, à la distribution, à la vente du lait et des produits laitiers dans tout le Canada, d'étudier à fond lesdites questions et de faire rapport de ses conclusions à la Chambre.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,

ARTHUR BEAUCHESNE.

RAPPORTS DU COMITÉ À LA CHAMBRE

PREMIER RAPPORT

MARDI le 28 février 1933.

Votre Comité étudie actuellement un ordre de renvoi en date du jeudi 23 février 1933, relatif à une enquête portant sur l'industrie du lait et des produits laitiers, et il recommande qu'il lui soit permis de faire imprimer au jour le jour le compte rendu de ses délibérations et des témoignages entendus; et que l'application de l'article 64 du Règlement soit suspendue à cet effet.

DEUXIÈME RAPPORT

JEUDI le 2 mars 1933.

Votre Comité recommande qu'il soit autorisé à siéger pendant les séances de la Chambre.

TROISIÈME RAPPORT

VENDREDI le 7 avril 1933.

Votre Comité recommande que son quorum soit réduit de vingt à douze membres.

QUATRIÈME ET DERNIER RAPPORT

VENDREDI le 12 mai 1933.

Le Comité a examiné l'ordre de renvoi suivant, en date du 23 février 1933:

> La Chambre décide de charger le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation à s'enquérir des faits relatifs à la production, la cueillette, la fabrication, la distribution et la vente du lait et des produits laitiers dans tout le Canada, d'étudier à fond lesdites questions et de faire rapport de ses conclusions à la Chambre.

Le Comité a entendu des producteurs et des distributeurs de lait. Des fonctionnaires du ministère de l'Agriculture ont adressé la parole à plusieurs séances et apporté de précieux renseignements.

Le Comité a aussi étudié, avec intérêt et profit, le rapport de la commission Grigg, de Grande-Bretagne, le rapport de la commission provinciale de l'industrie laitière de Québec, de 1932, et le rapport du Dr Bond, de l'université Cornell,

à ladite commission. Il a aussi parcouru et examiné les règlements d'hygiène et de salubrité des diverses villes sur lesquelles a porté son enquête.

Les témoignages et ce rapport ont eu une large diffusion parmi les intéressés dans tout le Canada; les bibliothécaires, les gouvernements provinciaux et les universités, et les sociétés de production et de distribution. Cette diffusion de renseignements, constatations et recommandations, croyons-nous, va favoriser une compréhension plus réelle de la situation et aider puissamment les intéressés à formuler des programmes d'action et trouver des solutions.

Le Comité a tenu trente séances et entendu quarante témoins, dont les dépositions couvrent environ mille pages de texte imprimé. Une copie de la preuve est déposée avec le présent rapport pour la gouverne de la Chambre. Une étude de la preuve recueillie démontre ce qui suit:

Au cours des dernières années la production du lait a augmenté au Canada et durant cette même période la consommation du lait en nature accuse une augmentation énorme. Cette dernière peut être attribuée à une plus forte consommation per capita et à une population plus considérable. Il en est résulté un accroissement beaucoup plus rapide dans la demande du lait destiné à la consommation en nature que dans la production du lait même. De 1925 à 1930 la production accuse une augmentation de 18 p. 100, tandis que la consommation ménagère accuse une augmentation de 85 p. 100. L'augmentation plus considérable de la consommation du lait en nature comparativement à la production a nécessité le retrait du lait destiné à d'autres usages pour répondre à la demande du lait consommé en nature. Cette situation est très bien illustrée par l'état suivant qui indique les pour-cents de la production totale du lait utilisé à des fins différentes en 1925 et en 1930:

	1925	1930
	p. 100	p. 100
Fromage	15.82	9.10
Beurre de fabrique et de ferme	50.31	44.76
Lait condensé, évaporé, desséché, etc.	1.50	1.35
Consommé sous forme de crème et lait	27.11	42.65
Crème glacée	.74	1.03
Autres fins	4.52	1.11

D'après le tableau précédent on remarquera que la proportion de la production totale de lait consommée en nature est de 15½ p. 100 plus considérable en 1930 qu'en 1925, et, exception faite de la crème glacée, le pour-cent de la production totale affectée à la fabrication de produits laitiers est moins élevé. C'est le pour-cent du lait destiné à la fabrication du fromage qui accuse la plus forte diminution, et de prime abord cette diminution, au point de vue de la quantité de lait affectée à cette fin, ne semble pas d'une grande importance. Cependant, puisque le fromage est du point de vue du commerce d'exportation le plus important des divers produits laitiers, il constitue un facteur important quant à la fixation des prix du lait destiné à autres fins. Le fromage prend conséquemment une bien plus grande importance que ne l'indique le pourcentage de la production totale du lait qui entre dans sa fabrication.

Vu l'ampleur, la diversité et les ramifications nationales de l'industrie du lait, le Comité a décidé de commencer son enquête par une étude de la production et de la distribution du lait en nature et de la crème.

L'accroissement rapide de la population urbaine joint à la demande du public en faveur d'un approvisionnement pur et sain a eu pour effet:

(*a*) d'accroître le coût de production; (*b*) de créer un régime compliqué et coûteux de cueillette, de traitement et de distribution.

Coût de production

Les principaux facteurs qui entrent en ligne de compte dans l'estimation du coût de production du lait sont:

(*a*) Le coût de l'alimentation et de la main-d'œuvre.
(*b*) Le remplacement des troupeaux.
(*c*) La nécessité d'un approvisionnement quotidien et saisonnier à la fois régulier et constant.
(*d*) Les frais de transport.
(*e*) Les exigences des lois et règlements provinciaux et municipaux par rapport à la propreté, l'hygiène et la santé.
(*f*) La dépréciation des édifices et du matériel.
(*g*) L'intérêt sur la mise de fonds.
(*h*) L'assurance.

Rémunération des producteurs

Ces frais ne déterminent pas, comme ils le devraient, la rémunération du producteur, mais ce sont les distributeurs qui fixent et régissent arbitrairement le prix payé au producteur pour le lait en nature en tenant compte, dans une certaine mesure, des prix courants du beurre et du fromage et de la quantité de surplus. Tous les témoins ont admis, en général, que le cultivateur-producteur n'est pas suffisamment rémunéré pour son travail et sa mise de fonds.

Ventes aux magasins

Le Comité a été saisi de la question de la vente au détail, inaugurée tout récemment dans les épiceries, notamment dans les épiceries à succursales. La vente du lait au rabais, à titre d'annonce, a créé un véritable désordre dans cette industrie, et les producteurs, de leur côté, ont vu baisser sensiblement leur rémunération. On devrait supprimer la vente de lait comme moyen d'annonce.

Associations de producteurs

Dans plusieurs districts, des associations de producteurs ont été organisées en vue d'en arriver à la vente collective et au contrôle des surplus.

Les accords inopérants qui existent actuellement entre les distributeurs et les producteurs, relativement aux prix et à l'approvisionnement, devraient être remplacés par des contrats valides en loi.

Le Comité recommande de créer des tribunaux autorisés à régler les différends entre les distributeurs et les producteurs et à déterminer, au besoin, la rémunération des producteurs et les prix exigés des consommateurs.

Coopérative de producteurs

Les témoins représentant la *Fraser Valley Milk Producers' Association* (l'Association des producteurs de lait de la vallée de la Fraser), la *Northern Section of the Alberta Pool* (le syndicat de la section nord de l'Alberta), et la *Saskatoon Dairy Pool* (le syndicat laitier de Saskatoon), ont fait voir les résultats des organisations coopératives de producteurs.

Ces tentatives de coopération ont eu un succès considérable et ont majoré sensiblement les bénéfices des producteurs, membres de leurs organisations.

Le Comité estime que le degré de succès des coopératives tient aux conditions locales.

Il est à noter que le Syndicat laitier de Saskatoon (*The Saskatoon Dairy Pool*) a réussi à réduire l'écart tout en assurant au producteur un rendement de 46 p. 100 sur chaque dollar dépensé par le consommateur.

Coût de la distribution

Les facteurs principaux déterminant le coût de la distribution sont:

(*a*) La pasteurisation et l'application des règlements d'hygiène provinciaux et municipaux.
(*b*) Le chevauchement des services.
(*c*) Les service spéciaux.
(*d*) Le coût de la main-d'œuvre.
(*e*) La perte des bouteilles.
(*f*) Les mauvaises créances.
(*g*) La dépréciation de l'établissement et du matériel du distributeur.
(*h*) Les fluctuations de la demande.
(*i*) Les prévisions pour les dividendes.

Pasteurisation et autres règlements

Dans certaines villes la pasteurisation est obligatoire et elle a été adoptée dans presque toutes les villes à la demande des consommateurs. Le coût de pasteurisation et les autres frais énumérés ci-dessus n'ont pas été définitivement déterminés au cours de l'enquête mais ils ont sans doute grandement augmenté l'écart.

Des lois et règlements ont été adoptés tant par les provinces que par les municipalités aux fins d'assurer la pureté des approvisionnements de lait et de déterminer des types de qualité. On ne saurait trop louer ces règlements et ces mesures de contrôle mais le Comité estime qu'une plus grande uniformité dans ces lois et règlements serait désirable.

Le chevauchement des services

Le chevauchement de la cueillette et de la livraison par un certain nombre de distributeurs dans le même territoire est un facteur grave qui influe sur le prix payé par le consommateur et les bénéfices du producteur. Le Comité est d'avis que ce chevauchement doit disparaître dans la mesure du possible.

La perte des bouteilles

Le remplacement des bouteilles entraîne chaque année la dépense de sommes importantes. La preuve révèle un écart considérable dans le pourcentage des pertes imputé par les différentes compagnies distributrices à cette fin.

Mauvaises créances et services spéciaux

Le consommateur qui reçoit un traitement de faveur et auquel on fait crédit devrait supporter les frais et la perte en résultant; alors que la preuve démontre que ces frais et ces pertes sont imputés à tous les consommateurs.

La question du lait d'excédent

Les producteurs obtiennent un prix appelé prix d'association pour un pourcentage de lait délivré, et un prix de beaucoup inférieur pour le reste désigné comme lait d'excédent, qu'on leur paie généralement selon le prix pratiqué pour la teneur en matière grasse.

La base d'après laquelle le pourcentage du lait d'excédent est calculé n'est pas très claire et elle est souvent fixée arbitrairement. Il en résulte un vif mécontentement chez les producteurs quant au pourcentage payé comme lait d'excédent.

Les associations de producteurs se sont efforcées d'obtenir la haute main sur le lait d'excédent mais avec un succès médiocre.

Les producteurs et les distributeurs sont d'avis que le contrôle de l'approvisionnement de lait liquide stabiliserait les prix. Le système actuel de payer à chaque producteur un certain prix dit d'excédent pour un certain pourcentage que celui-ci expédie, pourcentage déterminé exclusivement par le distributeur, est inéquitable. Le lait acheté pour d'autres fins que pour la distribution en nature devrait l'être d'après un autre contrat.

La crème douce

C'est un article important dans l'industrie et l'un des plus rémunérateurs au distributeur. Le volume de lait nécessaire à la production de cette crème n'est dépassé que par celui des ventes du lait en nature. La plupart des distributeurs s'approvisionnent directement chez le producteur à un prix faiblement supérieur au prix fixé pour la crème barattée.

Les témoignages nous apprennent qu'on écrème parfois l'excédent du lait pour écouler la crème douce dans le commerce, et que les sous-produits—tel le lait écrémé—au lieu de servir avec profit à l'engraissement du bétail, va à l'égout. Ailleurs, l'excédent du lait est utilisé pour réduire à la proportion voulue les matières grasses de la crème.

Le distributeur

A cause de l'ampleur de sa tâche et vu le peu de temps à sa disposition, le Comité n'a pu, autant qu'il l'aurait désiré, diriger son enquête sur le progrès financier, la formation du capital, les comptes de profits et pertes, et autres détails semblables des compagnies de distribution.

Il ressort clairement de la preuve que, si les recettes de la plupart des industries ont diminué beaucoup au cours des deux ou trois dernières années, on ne peut en dire autant de celles intéressées à la distribution et à la vente du lait en nature. Les appointements et rémunérations des directeurs, officiers d'exploitation, et actionnaires des compagnies de distribution se maintiennent presque partout au niveau de 1927, 1928 et 1929, bien que les affaires et les industries aient, depuis 1929, diminué sensiblement et que les prix du lait au producteur sont tombés présentement à un niveau extrêmement bas.

Nous désirons attirer l'attention sur quelques faits particuliers, les plus remarquables de la preuve, touchant la capitalisation, les frais de dépréciation, etc., des compagnies de distribution engagées dans la vente et la livraison des produits laitiers.

(1) *Capitalisation.*—Pendant plusieurs années on remarque un accroissement sensible du capital des compagnies engagées depuis assez longtemps dans ce genre de commerce. Si, d'un côté, cette augmentation de capital s'est effectuée de la manière ordinaire et à cause de l'augmentation des affaires, la surcapitalisation n'en est pas moins très apparente. Voici quelques-uns des modes adoptés pour en arriver à cette surcapitalisation:

(*a*) Acquisition ou absorption, par voie d'une fusion ou d'une réunion d'autres compagnies de même nature. Or ces transferts se sont souvent effectués par le recours à une surestimation entraînant d'ordinaire une émission d'actions augmentées en nombre par les soins de la société acquéreuse ou mère.

(*b*) *Clientèle.*—Dans bien des cas on a donné une valeur très considérable à la clientèle, et surtout à l'époque d'une acquisition ou d'une fusion. En ces circonstances la société acquéreuse ou mère émettait la plupart du temps des actions ordinaires, mais presque jamais d'actions nominatives. Ces actions, bien que sans valeur à l'origine, en acquéraient avec le temps et finissaient par produire des dividendes et à grever l'industrie.

(*c*) *Division des actions.*—La coutume trop répandue de diviser en deux ou de partager les actions semble s'être introduite dans nombre de compagnies à l'une ou l'autre époque de leur histoire.

(2) *Dépréciation.*—Il existe des foules de procédés pour calculer la dépréciation des immeubles, machines et outillage. Selon le Comité, les réserves de dépréciation établies par plus d'une compagnie de distribution s'effectuèrent sur un chiffre démesurément élevé, et masquaient souvent des profits cachés.

(3) *Mauvaises créances.*—Les observations précédentes s'appliquent mais de façon moins marquée aux réserves pour mauvaises créances.

(4) *Appointements.*—Selon le Comité, les appointements de certaines têtes dirigeantes des compagnies de distribution sont, par le temps qui court, de beaucoup trop élevés et absolument injustifiables.

(5) *Bénéfices et dividendes.*—Malgré la dureté des temps, et contrairement à la plupart des autres industries, ceux qui se spécialisent dans la vente et la distribution des produits laitiers en nature, ont réussi, du moins d'une manière substantielle, à maintenir leurs bénéfices au niveau où ils se trouvaient à l'époque de la prospérité. Parfois les dividendes ont été réduits ou supprimés. Mais la plupart des compagnies continuent, comme auparavant, à mettre de côté annuellement des réserves importantes. De l'avis du Comité, les compagnies dans lesquelles les producteurs avaient des actions auraient aussi bien pu déclarer ces dividendes. Dans l'espèce, le fait de ne pas payer de dividendes a sans doute eu pour effet de réduire la valeur des actions aux yeux du public et peut avoir engagé les producteurs mécontents à vendre leurs actions à des prix inférieurs à leur valeur réelle.

(6) *Fusion, achat ou absorption d'autres compagnies ou entreprises.*—D'après la preuve faite devant le Comité, la vente et la distribution des produits laitiers se concentrent peu à peu entre les mains d'un petit nombre de grandes compagnies. Les compagnies intéressées peuvent en avoir réalisé des économies, mais rien ne prouve que le producteur ou le consommateur ait bénéficié de ces fusions. Bien des fois, d'après la preuve, ces fusions ont supprimé la concurrence et donné aux distributeurs la haute main sur ce commerce.

Part du producteur sur le dollar du consommateur

La question d'attribuer au distributeur et au producteur une juste part du dollar payé par le consommateur importe à la bonne gestion de l'industrie laitière. En tenant un compte raisonnable des intérêts du consommateur, il est reconnu que chacun devrait recevoir une juste part de la recette, pour la rétribution de son travail.

Notre enquête a jeté beaucoup de lumière sur ce problème, car elle a démontré à l'évidence que, ces dernières années, la part du producteur avait considérablement diminué.

La preuve recueillie sur ce point porte le Comité à conclure que le producteur ne reçoit pas une part équitable du prix payé par le consommateur.

C'est l'industrie et la mise de fonds du producteur qui a rendu possible le commerce de la distribution du lait. Le Comité estime donc que le producteur a droit à une part bien plus grande du produit final de la vente de son lait.

Autres produits laitiers

Le lait qui n'est pas consommé en nature s'emploie dans la fabrication de divers produits d'une grande valeur marchande. Ces produits constituent dans l'ensemble près de 60 p. 100 du total. Le Comité n'a donc étudié qu'une partie très restreinte de la question qui lui a été renvoyée.

La prospérité de l'industrie laitière dépend de la production et de la vente à bénéfice de produits tels que le beurre, le fromage, le lait évaporé et en poudre, la caséine, la poudre de lait écrémé, etc.

Le Comité est convaincu de la nécessité de procéder à une enquête sur la production, la fabrication et la vente desdits produits.

Faisant suite aux constatations, conclusions et recommandations ci-dessus, le Comité recommande:

La prise de mesures en vue de déterminer les modes de fabrication et de vente propres à notre production laitière, d'étudier les divers débouchés au pays et à l'étranger et la possibilité d'en trouver de nouveau, et d'examiner les méthodes de cueillette, de manutention et d'emmagasinage.

Le Comité, dont les attributions conférées par l'ordre de renvoi ne l'autorisent qu'à déterminer les faits relatifs à l'industrie laitière et à en faire rapport à la Chambre, présente respectueusement la preuve qu'il a recueillie, ainsi que ses constatations et conclusions.

PROCÈS-VERBAUX

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 28 février 1933.

La séance est ouverte à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bouchard, Bowen, Boyes, Brown, Carmichael, Cayley, Donnelly, Gobeil, Goulet, Hall, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, MacKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Perley, Pickel, Porteous, Séguin, Senn, Shaver, Simpson, Smith, Sproule, Stirling, Taylor, Thompson, Totzke, Tummon, Weir (*Macdonald*), Wilson et Young.

Le secrétaire donne lecture de l'ordre de renvoi.

Le président aborde la question de procédure et le programme qu'il convient d'adopter.

Le Comité est d'avis, vu le peu de temps à sa disposition, de limiter l'enquête à l'étude de " l'écart des prix du lait en nature."

Sur la proposition de M. Pickel, le Comité décide d'étudier d'abord la question du lait dans la ville et le district de Montréal.

Sur la proposition de M. Wilson, il est décidé de nommer un sous-comité chargé de dresser la liste des témoins et de préparer l'ordre du jour; le sous-comité se composera de MM. Tummon, Cayley, Bertrand, Loucks et Pickel et aura le pouvoir de s'adjoindre d'autres membres.

Le président est chargé de demander à la Chambre la permission de faire imprimer, au jour le jour, les procès-verbaux et témoignages entendus.

M. J. F. Singleton, commissaire de l'industrie laitière, et le Dr. J. F. Booth, commissaire d'économie agricole, du ministère de l'Agriculture, adressent la parole sur les attributions du Comité.

Le Comité s'ajourne au jeudi 2 mars, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 2 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. et 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bowman, Bouchard, Bowen, Brown, Burns, Carmichael, Cayley, Coote, Davies, Donnelly, Dubuc, Fafard, Gobeil, Hall, Hay, Jones, Lucas, McGillis, McKenzie, McPhee, Moore, Motherwell, Mullins, Perley, Pickel, Porteous, Rowe, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stewart, Sterling, Thompson, Tummon, Weese, Weir, Wilson.

Au nom du sous-comité, M. Tummon communique les noms des témoins assignés pour la séance de ce jour.

Le sous-comité recommande aussi d'entendre les témoignages dans l'ordre suivant:

1. Producteur.
2 Transport.
3. Hygiène et règlements.
4. Distributeurs.

Ledit rapport est adopté:

Sur la proposition de M. Wilson, le Comité charge le président de faire rapport à la Chambre demandant la permission de siéger pendant les séances de cette dernière.

M. P. D. McArthur, Howick, Qué., président de l'Association coopérative des producteurs de lait de Montréal, et M. W. W. Moore, secrétaire, comparaissent et rendent témoignage sous serment.

M. Gilbert McMillan, Huntingdon, Qué., et M. J. L. Beauregard, Sutton, Qué., comparaissent et rendent témoignage sous serment, principalement sur les frais de production du lait.

La séance est levée à 1 h. 30 de l'après-midi jusqu'à nouvelle convocation.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 7 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bowman, Bowen, Boyes, Brown, Burns, Carmichael, Duguay, Dupuis, Fafard, Gobeil, Goulet, Hall, Jones, Loucks, McGillis, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Perley, Pickel, Porteous, Rowe, Senn, Shaver, Simpson, Smith, Spotton, Sproule, Stewart, Stirling, Thompson, Totzke, Tummon, Weir (*Macdonald*), et Wilson.

M. Tummon, président du sous-comité, annonce que les témoins dont les noms suivent ont été cités pour le jour même:

Le professeur G. Toupin, du Collège d'Agriculture d'Oka, P.Q.
Le R. P. L. Lebel, de Montréal.
M. René Trépanier, directeur des fermes de Saint-Sulpice, à Oka, P.Q.
(Le témoin Trépanier n'a pas comparu.)

Le sous-comité recommande de demander aux compagnies de chemin de fer de déposer des copies certifiées de leurs tarifs actuellement en vigueur sur le lait;

D'assigner le directeur du Service d'hygiène de Montréal pour jeudi prochain.

Le rapport est adopté.

Le professeur G. Toupin, appelé, prête serment, adresse la parole au Comité, répond aux questions et est congédié.

Le R.P. L. Lebel, appelé, prête serment, adresse la parole au Comité, répond aux questions et est congédié.

A 1 h. 15 le Comité s'ajourne au jeudi 9 mars, à 10 h. 30.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 9 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bouchard, Bowen, Boyes, Brown, Carmichael, Cayley, Donnelly, Fafard, Gobeil, Hall, Jones, Loucks, McGillis, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Perley, Pickel, Porteous, Rowe, Séguin, Senn, Shaver, Smith, Spotton, Sproule, Stewart, Taylor, Thompson, Totzke, Tummon, Weese, Weir (*Macdonald*), et Wilson.

Le secrétaire donne lecture d'une lettre du gérant du service des postes et des bagages de la compagnie du Pacifique-Canadien à laquelle étaient joints les tarifs de transport du lait et l'historique des taux.

Le président invite le sous-comité des témoins à faire rapport.

M. Tummon fait rapport, au nom du sous-comité, que le Dr A. J. G. Hood, directeur de l'inspection des produits alimentaires, Bureau de l'hygiène, Montréal, était assigné pour ce jour.

Le rapport est approuvé.

M. Loucks propose que le sous-comité soit autorisé à entendre à huis clos les personnes qui ne veulent pas témoigner devant le Comité.

Le président doute que le Comité puisse octroyer ce pouvoir au sous-comité.

Après débat, la proposition est réservée.

Le secrétaire est chargé de faire imprimer le tarif de transport du lait sur rail et le règlement n° 891 de la ville de Montréal concernant le lait. (Voir les Appendices.)

Le Dr A. J. G. Hood, directeur de l'inspection des produits alimentaires, Bureau de l'hygiène, Montréal, appelé, prête serment, témoigne et est congédié.

Le témoin convient de transmettre au secrétaire la liste des camionneurs autorisés à transporter le lait à Montréal.

Le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 14 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bouchard, Bowen, Brown, Carmichael, Donnelly, Fafard, Gobeil, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, McKenzie, McPhee, Moore, Mullins, Perley, Pickel, Porteous, Rowe, Sauvé, Senn, Shaver, Simpson, Sproule, Stirling, Taylor, Tummon, Wilson, Weir (*Macdonald*)

Le sous-comité fait rapport que Frank Cousins, secrétaire, *Ernest Cousins, Limited*, Montréal, et F. Monette, président et gérant de la Laiterie Perfection, Limitée, Montréal, ont été sommés de comparaître devant le Comité aujourd'hui.

Le rapport est reçu et adopté.

F. Cousins, appelé, prête serment.

Le témoin dépose les documents suivants, savoir:

1. Etat financier, 1931.
2. Compte des bénéfices d'exploitation, 1932.
3. Etat faisant voir l'écart entre les prix payés et les prix obtenus pour le lait au cours des années 1931 et 1932.
4. Etat montrant l'emploi des bénéfices, de 1921 à 1930 inclusivement.
5. Rapport de l'impôt sur le revenu, 1931.

Le témoin est interrogé par plusieurs membres du Comité.

Le témoin est congédié après avoir reçu l'ordre de préparer certains renseignements supplémentaires qu'il devra présenter au Comité à une autre séance.

F. Monette, appelé, prête serment.

Le témoin dépose les documents suivants:

1. Etats financiers des années 1931 et 1932 (en français)—et promet de les déposer en anglais.
2. Etat du coût et des prix de vente du lait.

Le témoin se retire.

Le Comité s'ajourne *sine die*.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 16 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Boulanger, Bowen, Boyes, Brown, Carmichael, Donnelly, Fafard, Gobeil, Goulet, Hall, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Pickel, Porteous, Sauvé, Séguin, Senn, Shaver, Simpson, Smith, Spotton, Stewart, Stirling, Taylor, Totzke, Tummon, Weese, Wilson, Weir (*Macdonald*).

Le président invite le sous-comité des témoins à présenter son rapport.

M. Tummon annonce, au nom du sous-comité, que M. George Hogg, président de la *Guaranteed Pure Milk Co. Ltd.*, de Montréal, a été assigné pour ce jour.

Le rapport est reçu et approuvé.

George Hogg, président de la *Guaranteed Pure Milk Co. Ltd.*, de Montréal, appelé, prête serment et témoigne.

Il est prié de faire parvenir au secrétaire certains documents. Il se retire.

A 1 h. 15 de l'après-midi, le Comité s'ajourne au mardi 21 mars, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 21 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bouchard, Boulanger, Bowen, Boyes, Brown, Carmichael, Donnelly, Dupuis, Fafard, Gobeil, Goulet, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Perley, Pickel, Rowe, Sauvé, Shaver, Smith, Spotton, Sproule, Stewart, Stirling, Taylor, Tummon, Vallance, Weese, Weir (*Macdonald*), Wilson.

M. Boyes demande si le Comité va s'enquérir de la situation laitière dans les villes de l'ouest de l'Ontario. Le président lui apprend qu'on s'en tiendrait au programme adopté à la séance initiale, sauf modification par le Comité.

M. E. Cousins, président de la maison Ernest Cousins, Limitée, est présent. On lui dit que n'ayant pas été assigné on l'entendrait seulement s'il restait du temps.

M. Tummon, au nom du sous-comité, signale que W. R. Aird, président de l'*Elmhurst Dairy Limited*, de Montréal et de l'*Eastern Dairies Limited*, a été assigné pour ce jour.

Le rapport est adopté.

W. R. Aird, appelé, prête serment. Il lit un exposé et est interrogé. Le témoin consent à remettre au secrétaire certains états de compte. Le témoin se retire.

A 1 h. 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

VENDREDI le 24 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bowman, Bouchard, Bowen, Brown, Gobeil, Hay, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Perley, Pickel, Porteous, Séguin, Senn, Taylor, Totzke, Tummon, Vallance, Weese, Weir (*Melfort*), Weir (*Macdonald*), Wilson.

Au nom du sous-comité des témoins, M. Tummon signale que M. E. H. Conklin, gérant général de la *Borden's Farm Products Co., Ltd.*, a été assigné devant le Comité ce jour.

Le rapport est adopté.

Après discussion le Comité décide de se réunir de nouveau lundi le 27 mars, à onze heures du matin.

M. Wilson propose le rappel de M. George Hogg, un témoin déjà entendu.

E. H. Conklin, gérant général de la *Borden's Farm Products Co., Ltd.*, appelé, prête serment.

Le témoin lit un exposé et il est interrogé longuement.

Le témoin reçoit l'ordre de préparer d'autres états et données qu'il devra présenter à une autre séance.

A 1 h. 30, le Comité s'ajourne au lundi 27 mars, à onze heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

LUNDI le 27 mars 1933.

La séance est ouverte à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bowen, Boyes, Brown, Carmichael, Gobeil, Hay, Loucks, McGillis, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Porteous, Senn, Shaver, Simpson, Stewart, Tummon, Weir (*Macdonald*).

M. Tummon, au nom du sous-comité, signale que les officiers de la J. J. Joubert Limitée, de Montréal, ont été assignés pour ce jour.

Le rapport est adopté.

M. Napoléon Charest, vice-président et secrétaire de la J. J. Joubert Limitée, appelé, prête serment.

Le témoin donne lecture d'un exposé et est interrogé longuement.

Le témoin dépose certains états, imprimés en appendice, et consent à transmettre certains autres états au secrétaire du Comité.

Le témoin se retire.

Le Comité s'ajourne *sine die*.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 30 mars 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bouchard, Boulanger, Boyes, Brown, Carmichael, Donnelly, Dupuis, Gobeil, Hall, Hay, Loucks, McGillis, McKenzie, Moore, Mullins, Pickel, Sauvé, Séguin, Shaver, Stewart, Stirling, Taylor, Thompson, Tummon, Weese, Wilson, Weir (*Macdonald*).

Le sous-comité signale qu'il a assigné E. A. Cousins et F. Monette, de Montréal, ce jour.

Le rapport est adopté.

E. A. Cousins, président de la maison Ernest Cousins, Limitée, est appelé de nouveau et interrogé. Le témoin se retire.

F. Monette, président et directeur gérant de la Laiterie Perfection, Limitée, est appelé de nouveau et interrogé. Le témoin se retire.

Sur la proposition de M. Spotton, il est décidé d'appeler de nouveau, à la discrétion du sous-comité, E. A. Cousins ainsi que les vérificateurs dont la signature apparaît sur le bilan annuel de la compagnie.

Le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 6 avril 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bouchard, Bowen, Boyes, Dupuis, Gobeil, Goulet, Jones, Loucks, McGillis, McKenzie, Motherwell, Mullins, Myers, Pickel, Porteous, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stewart, Stirling, Taylor, Vallance, Weese, Wilson et Weir (*Macdonald*).

Les témoins parlant en français, le président prie M. Moore de présider conjointement avec lui.

M. Spotton annonce l'objet des futures délibérations du Comité qui, après échange de vues, décide de se réunir demain pour examiner la question plus à fond.

M. Ernest Chartrand, surintendant de la Laiterie Etoile, Incorporée, de Montréal, appelé, prête serment et témoigne. Le témoin se retire.

Gérald Desjardins, de la Ferme Saint-Laurent, Limitée, de Montréal, appelé, prête serment et témoigne.

Le Comité s'ajourne au vendredi 7 avril, à 11 heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

VENDREDI le 7 avril 1933.

La séance est ouverte à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bouchard, Butcher, Brown, Carmichael, Coote, Donnelly, Dupuis, Fafard, Gobeil, Goulet, Hay, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, McKenzie, Moore, Pickel, Porteous, Sauvé, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stewart, Stirling, Taylor, Thompson, Weese, Wilson, Weir (*Macdonald*).

Le Comité examine l'opportunité de réduire le quorum à vingt députés. On fait remarquer qu'il faudrait des séances plus fréquentes pour pousser l'enquête à fond avant la fin de la session, et que les membres du Comité appartenant à d'autres comités seraient empêchés de consacrer tout leur temps à celui-ci.

Une discussion générale s'ensuit sur la manière de procéder lorsque le Comité se prononce en faveur du rappel des témoins Cousins, Aird et Hogg et de l'assignation des témoins (distributeurs) de Toronto, Hamilton et Ottawa.

Le sous-comité apprend au Comité qu'il a pris des dispositions provisoires afin d'entendre les dépositions des délégués à la convention à Ottawa, la semaine prochaine, de la coopérative des producteurs de lait des provinces des Prairies et de la Colombie-Britannique.

CHAMBRE DES COMMUNES,

LUNDI le 10 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bowman, Bouchard, Bowen, Boyes, Brown, Butcher, Carmichael, Fafard, Gobeil, Lucas, McGillis, Moore, Motherwell, Pickel, Porteous, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stirling, Taylor, Tummon, Weir (*Macdonald*).

Le secrétaire lit le procès-verbal de la dernière séance, qui est adopté.

Le secrétaire lit également plusieurs communications de témoins entendus, signalant des rectifications nécessaires dans leurs dépositions.

Le président communique au Comité un message télégraphique qu'il a reçu touchant l'assignation et l'audition de certains témoins de la Colombie-Britannique et des provinces des Prairies. La discussion s'ensuit et la question est renvoyée au sous-comité.

Thomas Gamble, président et gérant de la *Central Dairy, Limited,* Ottawa, appelé, prête serment et témoigne. Le témoin se retire.

M. A. E. Cousins est rappelé et interrogé de nouveau. Le témoin se retire et comparaîtra à la prochaine séance.

Le secrétaire est prié de convoquer certains témoins de Montréal pour la prochaine séance.

Le Comité s'ajourne au mardi 11 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 11 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bowman, Bouchard, Bowen, Butcher, Dupuis, Goulet, Hay, Lucas, McGillis, Moore, Motherwell, Pickel, Porteous, Senn, Shaver, Spotton, Stirling, Taylor, Thompson, Weese, Weir (*Macdonald*), Wilson.

Les témoins Cecil G. Marrotte, comptable, de Montréal, et E. A. Cousins, président de la maison Ernest Cousins, Limitée, appelés, prêtent serment, témoignent et se retirent.

Le Comité s'ajourne au mercredi 12 avril, à onze heures du matin.

SÉANCE DU SOIR

MARDI le 11 avril 1933.

La séance est ouverte à 8 h. 15 du soir, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Bertrand, Bowman, Bowen, Butcher, Gobeil, Hay, Jones, McGillis, Moore, Mullins, Pickel, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stirling, Thompson, Tummon, Weese, Weir (*Melfort*), et Wilson.

JOSEPH L. ROBERGE, marchand de Montréal, appelé, prête serment et témoigne. Le témoin se retire.

Sur la proposition de M. Simpson, le secrétaire du Comité est chargé d'assigner les administrateurs de la *Montreal Dairy*, de Montréal, pour jeudi prochain. Le témoin Roberge devra comparaître de nouveau le même jour.

9 h. 30 du soir, le Comité s'ajourne au mercredi 12 avril, à onze heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MERCREDI le 12 avril 1933.

La séance est ouverte à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bowen, Boyes, Brown, Butcher, Coote, Donnelly, Fafard, Gobeil, Hay, Jones, Lucas, McGillis, Moore, Mullins, Myers, Pickel, Porteous, Rowe, Sauvé, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stirling, Taylor, Thompson, Tummon, Weese et Wilson.

W. F. Jones, directeur gérant de l'*Ottawa Dairy Limited*, appelé, prête serment.

Il donne lecture d'un mémoire et est longuement interrogé. Le témoin doit remettre certains renseignements au secrétaire du Comité. Le témoin se retire.

B. H. Thorne, secrétaire-trésorier de l'*Ottawa Dairy Limited*, et comptable régional de la *Borden's Limited of Canada*, appelé, prête serment et témoigne. Il se retire.

Le témoin doit remettre au secrétaire certains renseignements.

A une heure, la séance est suspendue jusqu'à 3 h. 30 de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

La séance est reprise à 3 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Les témoins Jones et Thorne sont rappelés et interrogés de nouveau. Ils se retirent.

Le Comité s'ajourne au jeudi 13 avril, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 13 avril 1933.

La séance, ouverte à 10 h. 30 du matin et suspendue jusqu'à 1 h. 15 de l'après-midi, est reprise à 3 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bowen, Carmichael, Donnelly, Fafard, Hackett, Jones, Lucas, McGillis, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Pickel, Sauvé, Senn, Shaver, Simpson, Spotton, Stirling, Thompson, Tummon, Weese, Weir (*Macdonald*) et Wilson.

D. L. Grabill, directeur gérant de la *Montreal Dairy Limited*, appelé, prête serment et témoigne. Il se retire.

Le témoin Joseph L. Roberge, assigné de nouveau, est interrogé. Il se retire.

W. F. Jones, gérant général de l'*Ottawa Dairy Limited*, comparaît de nouveau. Il demande la permission de répondre à une allégation faite à la séance du 12 avril, au sujet de prétendues instructions données à la *Bordens Limited of Canada* par la *Bordens Limited of New York* et demandant d'apurer les livres de la compagnie canadienne avant la tenue d'une enquête.

Avec la permission du Comité, M. Jones fait une déclaration. (Voir les Témoignages.)

Le Comité s'ajourne au jeudi 18 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 18 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowen, Boyes, Carmichael, Hay, Loucks, Ducas, McGillis, Moore (*Châteauguay-Huntingdon*), Mullins, Pickel, Porteous, Rowe, Senn, Shaver, Stirling, Tummon, Weese, Weir (*Melfort*), Weir (*Macdonald*) et Wilson.

M. A. H. Mercer, directeur gérant de la *Fraser Valley Milk Producers' Association*, appelé, prête serment.

Le témoin adresse la parole au Comité sur le but et l'activité de son association.

Plusieurs membres du Comité l'interrogent, après quoi le témoin se retire. Le Comité lui vote des remerciements.

Le Comité s'ajourne au mercredi 19 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MERCREDI le 19 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bowman, Bouchard, Bowen, Boyes, Brown, Fafard, Hackett, Hay, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Mullins, Myers, Pickel, Porteous, Senn, Spotton, Tummon, Weese, Weir (*Melfort*), Weir (*Macdonald*) et Wilson.

F. O. Sargent, agriculteur de Petersfield, Manitoba, président de la *Winnipeg Milk Producers' Association*, appelé, prête serment.

Après la lecture d'un mémoire, le témoin est longuement interrogé. Il dépose quelques documents, qui figurent aux Appendices.

Le témoin se retire.

Le Dr H. C. Grant, professeur d'économie agricole de l'université du Manitoba, appelé, adresse la parole au Comité et reçoit un vote de remerciements.

M. Bouchard propose que le sous-comité étudie l'opportunité d'assigner des témoins sur le sujet de la pasteurisation du lait. La proposition est rejetée.

Le Comité s'ajourne au jeudi 20 avril, à onze heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 20 avril 1933.

La séance est ouverte à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bouchard, Bowen, Boyes, Butcher, Carmichael, Coote, Donnelly, Gobeil, Jones, Loucks, Lucas, McKenzie, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Pickel, Porteous, Séguin, Senn, Shaver, Simpson, Swanson, Taylor, Tummon, Weese, Weir (*Macdonald*) et Wilson.

Le secrétaire du Comité donne lecture, sur demande, d'un mémoire de l'*Alberta Fluid Milk Producers' Association.* (Voir les Appendices.)

R. U. Hurford, président de la *British Columbia Dairymen's Association,* adresse la parole au Comité sur la situation laitière dans l'île de Vancouver.

C. T. Gooding, président et directeur gérant du *Saskatoon Dairy Pool,* appelé, prête serment et témoigne. Le témoin se retire.

A 1 heure, la séance est suspendue jusqu'à 3 h. 30 de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

La séance est reprise à 3 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

J. L. Love, député au provincial et membre de l'*Alberta Dairy Pool* (nord), appelé, prête serment et adresse la parole au Comité. Il est interrogé. Le témoin se retire.

Le sous-comité expose, par l'entremise de son président, M. Tummon, ses projets pour les séances de la semaine prochaine et pour les témoins. Les voici:

Lundi le 24 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi, les directeurs de l'*Ottawa Valley Milk Producers' Association.*

Mardi le 25 avril, à 10 h. 30 du matin, George Hogg, président de la *Guaranteed Pure Milk Co., Ltd., de* Montréal.

Mercredi le 26 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi, le directeur de la *City Dairy Limited,* de Toronto.

Jeudi le 27 avril, à 10 h. 30 du matin, le directeur de *Silverwoods Limited,* d'Hamilton.

Les suggestions du sous-comité sont adoptées.

Le Comité s'ajourne au lundi 24 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

LUNDI le 24 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bouchard, Bowen, Boyes, Carmichael, Gobeil, Hay, Loucks, McGillis, Moore, Motherwell, Mullins, Pickel, Senn, Shaver, Simpson, Swanston, Weese et Wilson.

Norman Spratt, président de l'*Ottawa Valley Milk Producers' Association*, et John Innes, représentant l'exécutif de cette association, appelés, prêtent serment.

Les témoins donnent lecture de mémoires et sont interrogés longuement par les membres du Comité. Ils se retirent.

Le Comité s'ajourne au mardi 25 avril, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 25 avril 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bouchard, Bowen, Bowman, Boyes, Butcher, Cayley, Coote, Dupuis, Gobeil, Jones, Loucks, McGillis, McKenzie, Moore, Mullins, Myers, Pickel, Senn, Shaver, Simpson, Stirling, Tummon, Weir (*Macdonald*) et Wilson.

M. George Hogg, président de la *Guaranteed Pure Milk Company, Limited*, de Montréal, appelé, est interrogé. Le témoin se retire.

Le Comité s'ajourne au mercredi 26 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MERCREDI le 26 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bowen, Boyes, Carmichael, Fafard, Gobeil, Hay, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Mullins, Pickel, Rowe, Senn, Spotton, Swanston, Stirling, Tummon et Wilson.

C. M. Ruttan, président et directeur gérant de la *City Dairy Company Limited*, de Toronto, et B. H. Thorne, comptable régional de la *Borden's Limited*, appelés, prêtent serment et témoignent. Ils se retirent.

Le témoin Thorne doit déposer d'autres documents.

Le Comité s'ajourne au jeudi 27 avril, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 27 avril 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowman, Bouchard, Bowen, Boyes, Gobeil, Fafard, Hall, Jones, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Mullins, Myers, Pickel, Senn, Simpson, Spotton, Stirling, Swanson, Taylor, Thompson, Tummon et Wilson.

Le président signale au Comité la procédure à suivre. La discussion s'engage.

Sur la proposition de M. Spotton, il est décidé d'interroger de nouveau le représentant de *Caulfields and City Dairies Limited*, de Toronto.

Au nom du sous-comité, M. Tummon signale l'invitation adressée à l'*Ontario Milk Producers Association*. Adopté.

J. H. Duplan, directeur gérant de la *Silverwoods Dairy Limited*, et J. W. Hall, gérant de la *Silverwoods-Burke Dairy Limited*, d'Hamilton, appelés, prêtent serment et témoignent. Ils se retirent.

Le témoin Duplan devra remettre d'autres documents au secrétaire du Comité.

La séance, suspendue à midi et demie, est reprise à 3 h. 30, et le Comité s'ajourne à 5 h. 15, jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI le 1er mai 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Bowen, Gobeil, Hay, Loucks, McGillis, Moore, Mullins, Pickel, Porteous, Rowe, Senn, Swanson, Taylor, Tummon et Weese.

Le président parle d'assigner d'autres témoins et la question reste en suspens jusqu'à la prochaine séance lorsque les membres présents seront plus nombreux, espère-t-on.

W. G. Marritt, secrétaire de l'*Ontario Whole Milk Producers' Association*; Albert Hughes, président de la *London Association*; le Dr J. B. Reynolds, président de la *Toronto Association*, et N. A. Fletcher, directeur de la *Hamilton Association*, appelés, prêtent serment et témoignent. Ils se retirent.

Le Comité s'ajourne au mardi 2 mai, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 2 mai 1933.

La séance est ouverte à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bouchard, Bowen, Carmichael, Dupuis, Fafard, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Mullins, Myers, Pickel, Rowe, Senn, Simpson, Smith, Spotton, Stewart, Stirling, Swanson, Taylor, Thompson, Vallance et Wilson.

On soulève la question d'assigner d'autres témoins. Elle reste en suspens.

M. Pickel produit une déclaration sous serment de James B. Elliott relative à certains faits en rapport avec l'avis par lui reçu de cesser d'expédier du lait à la *Perfection Dairy Limited*, de Montréal. M. Pickel propose de verser au dossier la déclaration en question. M. Dupuis s'y oppose.

Sur la proposition de M. Tummon, le Comité décide de faire imprimer cette déclaration sous serment.

R. F. Caulfield, président de la *Caulfield's Dairy Limited,* et T. H. Thorne, comptable régional de *Borden's Limited,* appelés tour à tour, prêtent serment et témoignent. Ils se retirent.

On discute la question d'assigner d'autres témoins. Elle est renvoyée au sous-comité.

Le président nomme les membres du sous-comité de rédaction. Ce sont MM. Tummon, Pickel, Bertrand, Cayley, Loucks, Bowman et Bouchard.

Le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI le 9 mai 1933.

La séance est ouverte à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Bowen, en l'absence de M. Senn.

Membres présents: MM. Blair, Bowen, Carmichael, Gobeil, Hay, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Mullins, Myers, Pickel, Shaver, Simpson, Spotton, Swanson, Taylor, Thompson, Tummon et Wilson.

Peu après l'ouverture de la séance, le Comité s'ajourne à la sonnerie du timbre; la séance est reprise vingt minutes plus tard.

Le secrétaire donne lecture d'une lettre du témoin B. H. Thorne contenant un état des gratifications et salaires des officiers et administrateurs de la *City Dairy Company, Limited,* et de la *Drimilk Company, Limited,* de 1922 à 1933 inclusivement. Le Comité ordonne l'impression de cet exposé.

F. Erichson Brown, ancien administrateur et conseiller juridique de la *City Dairy Limited,* appelé, prête serment et témoigne. Il se retire.

B. H. Thorne, témoin qui a déjà comparu plusieurs fois, est rappelé et interrogé. Il se retire.

Le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

VENDREDI le 12 mai 1933.

La séance est ouverte à 11 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Membres présents: MM. Bertrand, Bowman, Bouchard, Bowen, Boyes, Carmichael, Fafard, Gobeil, Loucks, Lucas, McGillis, Moore, Myers, Pickel, Rowe, Sauvé, Senn, Simpson, Spotton, Stirling, Taylor, Tummon, Weese, Wilson.

Le président dépose le projet de rapport du sous-comité de rédaction.

Le projet du rapport est lu et étudié clause par clause.

Après l'adoption de chaque clause du projet de rapport (avec amendements dans certains cas), celui-ci est adopté comme le rapport du Comité et le président est autorisé à le présenter incontinent à la Chambre.

Le Comité s'ajourne.

Le secrétaire du Comité,

A. A. FRASER.

TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 28 février 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, ouvrons la séance. Je demanderai d'abord au secrétaire de lire l'ordre de renvoi.

(Le secrétaire donne lecture de l'ordre de renvoi.)

Messieurs, ceux qui parmi vous sont un peu au fait de l'industrie laitière se rendent compte, dès le début, de l'énormité de notre tâche. Cette question me paraît si complexe qu'il sera très difficile, vu le peu de temps à notre disposition avant la fin de la session, de faire une enquête complète sur toutes les phases de l'industrie laitière. Mon idée, si vous l'approuvez, serait de limiter l'enquête à un aspect particulier de la question. Nous devrons y consacrer un temps considérable, si nous examinons la cueillette, la fabrication, la distribution, la vente du lait et des produits laitiers. Permettez-moi de signaler que la province de Québec a chargé une commission d'étudier cette question. Son enquête, commencée en août 1931, ne s'est terminée qu'au mois de novembre 1932. Et je crains fort que le Comité ne puisse compléter son travail dans un temps aussi limité, si nous lui demandons de faire une enquête complète sur cette question dans tout le Canada. Je ne fais ici qu'émettre une idée. Vous dirai-je que j'ai déjà reçu, de différentes parties du pays, des lettres manifestant surtout de l'anxiété sur l'écart des prix du lait en nature. J'estime que le Comité ferait mieux de limiter son enquête à un aspect particulier de la question, le lait en nature, par exemple. Nous pourrions de suite fixer la portée de notre enquête et la procédure à suivre.

(Débat.)

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il prêt à entendre M. Singleton?

M. J. F. SINGLETON, commissaire fédéral de l'industrie laitière, appelé.

Monsieur le président et messieurs, l'ordre de renvoi portant sur toute la question de l'industrie laitière au Canada, je crois que votre président, en m'invitant ici ce matin, s'attend à un exposé général sur la situation laitière, et en particulier sur la production et la distribution du lait, ainsi que sur la fabrication des produits laitiers.

Il est à propos, dès le début, de parler du nombre des vaches laitières. Il diminue depuis les quelques dernières années. Je ne veux pas vous bourrer de statistiques, mais en 1927 ce nombre était de 3,833,229, comparé à 3,513,000, en 1931.

Production du lait: La production totale du lait est en augmentation constante depuis quelques années. De 1920 à 1930, le nombre des vaches laitières, en lactation ou en gestation, augmentait au Canada de 10.7 p. 100, moins rapidement que la population humaine. En 1931, le nombre de vaches était de 378 par mille de population, comparé à 370 en 1930, soit une diminution de 2.12 p.

100. Cependant le rendement moyen de chaque vache s'améliorait, et malgré la diminution relative dans le nombre, la production laitière par tête de la population était, en 1928, de 1,500 livres environ, comparée à 1,249 livres, en 1920, soit une augmentation de 20 p. 100.

Au cours des dernières années cette industrie a manifesté des tendances bien marquées. D'abord, forte augmentation de la production du lait; en deuxième lieu, augmentation de la fabrication des produits laitiers, par suite des exigences domestiques et des profits qu'en retirent les producteurs. Il y a eu aussi augmentation dans la consommation domestique du lait et de ses produits, ce qui a réduit le surplus exportable.

J'ai ici un tableau indiquant la production laitière en 1900, 1910, 1920 et 1930, et comment il en fut disposé. La production laitière a plus que doublé de 1900 à 1930. Pour chaque 100 livres en 1900, nous en produisions 215, en 1930, et la production totale de cette dernière année atteignit 14,759,000,000 de livres. En 1900, nous en consommions 62 p. 100 sous différentes formes, lait, crème, beurre, fromage, crème glacée, pour n'en exporter que 37.4 p. 100 sous forme de produits laitiers. En 1910, la consommation domestique accaparait 72.9 de toute la production du lait et ne permettait d'en exporter que 27.1 p. 100, bien que cette production fût montée de 6,864,000,000 à 9,806,000,000 de livres. En 1920, consommation domestique: 79.8 p. 100; exportation 20.2 p. 100. Quant à l'année 1930, nous tenons compte du beurre importé au Canada. Nous aurions consommé 97.3 p. 100 de tout le lait produit au Canada, et nous n'aurions exporté qu'une proportion de 2.7 p. 100 sous la forme de divers produits, si nous n'avions pas importé de beurre durant l'année, nous contentant de convertir en beurre une quantité égale de lait exportée sous forme de produits laitiers, tels que fromage, lait condensé, lait évaporé ou lait en poudre, ou consommée au pays. De fait, nous en avons expédié plus de 2.7 p. 100, parce que nous avons importé une grande quantité de beurre, ce qui nous a laissé une plus forte quantité de lait pour la fabrication de produits laitiers destinés à l'exportation. Nous l'aurions gardée au pays, si nous n'avions pas importé de beurre.

Augmentation de la consommation: la consommation des produits laitiers a plus que doublé au cours des derniers dix ans. En 1932, elle fut inférieure à l'année précédente. Déjà, en 1930, nous consommions quotidiennement 1 chopine .18 par tête de population, soit une augmentation de plus de 100 p. 100 en dix ans. La consommation annuelle du beurre par tête de population, de 25 livres .79 qu'elle était en 1921, atteignait le chiffre de 30.44 en 1930. Quant au fromage, la consommation individuelle augmentait en dix ans de 2 livres .51 à 3 livres .6 avec la fabrication de fromages spéciaux et leur vente en petits paquets. Enfin, nous consommions en 1930, par tête de population, 7 livres .16 de crème glacée, à comparer à 4 livres .96 en 1921.

On note donc une augmentation générale de la consommation individuelle. Mais notre population devait aussi augmenter et consommer une plus forte quantité de produits laitiers. C'est dans la fabrication du beurre que se manifeste le plus grand écart dans le domaine des produits laitiers. En 1900, nous avons fabriqué environ 36,000,000 de livres de beurre; exactement 36,066,739, et en 1931, nos beurreries en produisaient 225,802,635 livres, soit une augmentation au cours des trente dernières années de 526.07 p. 100. Cette multiplication a dû se faire, croirait-on, au détriment du beurre de ferme. C'est à prouver, car la quantité de beurre de ferme (fabriqué à la ferme) est, en 1930, de 9,000,000 de livres moindre qu'en 1900. Nous avons donc, au cours de ce premier tiers de siècle, vu diminuer de 9,000,000 de livres la quantité du beurre de ferme, lorsque le beurre de fabrique accusait une augmentation de 190,000,000 de livres. Augmentation analogue dans la production de la crème glacée, du lait condensé, lait évaporé et lait en poudre. Ces produits datent de 1900. Auparavant, un seul établissement, le premier du genre au pays, situé à Truro, N.-E., en fabriquait. La deuxième se fixa à Ingersoll, vers 1900.

La demande du lait pour consommation domestique et pour la fabrication du beurre augmenta plus rapidement que l'offre. Il fallut donc détourner le lait des fromageries d'Ontario et de Québec. Ces deux provinces fabriquent 96 p. 100 du fromage canadien, et la production est d'environ la moitié de ce qu'elle a pu être autrefois. L'année 1903 vit l'apogée de cette industrie, mais on ne compilait pas de statistiques. Cependant, durant l'année close en juin 1904, nous exportions 243,000,000 de livres de fromage, ce qui, ajouté à la consommation domestique, forme bien un total de 250,000,000. L'an dernier (données de 1931) ce chiffre avait baissé à 110,000,000 de livres, un peu moins qu'en 1932 où nous atteignîmes de 118 à 120 millions. Le prix du fromage se maintient, mais la production du beurre a diminué en 1932. En 1931, nous en avons produit 225,000,000 de livres.

Admettons maintenant que notre consommation de lait, crème, beurre, lait concentré et crème glacée soit restée la même qu'en 1920; ou encore, que notre consommation de produits laitiers soit restée la même au cours des dix dernières années tout en augmentant, comme nous le faisions, notre production de lait: nous aurions pu exporter 5,000,000 de livres de fromage de plus, si toute cette augmentation avait servi à la fabrication du fromage. L'eussions-nous toute convertie en beurre, nous en aurions alors produit 240,000,000 de livres de plus. Cette augmentation dans la consommation des produits laitiers a donc été heureuse pour l'industrie laitière.

Les statistiques de 1930 sont les derniers chiffres officiels que nous ayons, car le Bureau fédéral de la statistique n'a pas encore publié ceux de 1931. Conséquemment, sur la quantité totale de la production de lait, en 1930, un pourcentage de 9·03 a servi à la fabrication du fromage de fabrique, et à peine ·037 à la fabrication du fromage de ménage. Le beurre de fabrique a accaparé 29·4 p. 100, et le beurre de ferme 15·3 p. 100, soit 44·76 p. 100, ou presque la moitié de tout le lait produit au Canada a servi en 1930 à la fabrication du beurre. Pour les autres produits, la proportion est moindre; ainsi la crème glacée, 1·03 p. 100; lait exporté, ·104 p. 100. Reste donc un pourcentage de 42·67 du lait pour la consommation directe ou autre.

Pour résumer: 44¾ p. 100 du lait sert à la fabrication du beurre; 42½ p. 100 du lait et de le crème va directement au consommateur, et environ 9 p. 100 sert à la fabrication du fromage.

Le PRÉSIDENT: Pourriez-vous remettre ces tableaux au sténographe?

Le TÉMOIN: Oui, monsieur. J'en ai la série complète. Voilà, bref, les progrès réalisés dans l'industrie durant les trente dernières années.

M. Bouchard:

D. Voulez-vous nous dire si la proportion de matière grasse a augmenté? —R. Le pourcentage de matière grasse? Oui, on rapporte une faible augmentation, mais ces augmentations sont toujours lentes.

M. Porteous:

D. Connaissez-vous les chiffres relatifs à la consommation individuelle du lait en nature au cours de cette période?—R. Ce sont là des produits du lait en nature.

D. Je veux parler de la consommation sous une autre forme que le beurre, le fromage, le lait condensé et ainsi de suite?—R. Je ne saisis pas votre question.

D. Connaissez-vous les chiffres relatifs à la consommation individuelle—par suite de certains règlements ou autre cause—des produits du lait en nature, l'augmentation durant cette période?

Le PRÉSIDENT: Sous la forme liquide, voulez-vous dire?

M. PORTEOUS: Oui.

Le TÉMOIN: Je ne comprends pas ce que vous entendez par produits du lait en nature. Précisez.

M. PORTEOUS: Le lait entier et la crème.

Le TÉMOIN: Oui. En 1921, la consommation individuelle était d'environ une demi-chopine par jour; en 1924, de trois quarts de chopine par jour; 1928, 1 chopine ·12; 1929, 1 chopine ·12; 1930, 1 chopine ·18 par jour.

L'hon. M. Motherwell:

D. C'est ce qui explique la diminution des autres produits laitiers: cette consommation a plus que doublé?—R. Oui; de même que l'augmentation dans la production du beurre de fabrique.

Le président:

D. Ces chiffres comprennent-ils la crème glacée?—R. Non, monsieur; en 1921 la consommation de crème glacée était de 4 chopines .96; en 1922, 5 chopines .20; en 1925, 4 chopines .96; en 1927, 5 chopines .85; et en 1930, de 7 chopines .16.

L'hon. M. Motherwell:

D. Quelle comparaison établissez-vous entre cette consommation individuelle et celle des autres pays britanniques?—R. La nôtre serait de beaucoup plus élevée bien que l'Australie et la Nouvelle-Zélande aient une consommation individuelle de beurre plus élevée que le Canada; mais l'industrie laitière en Nouvelle-Zélande n'est pas aussi bien organisée que chez nous si nous excluons la ville de Wellington qui en a fait un service municipal, une laiterie moderne possédée et exploitée par la municipalité.

Le président:

D. Tenez-vous compte dans vos chiffres du lait consommé sur la ferme?—R. La consommation individuelle?

D. Oui?—R. Ces chiffres portent surtout sur la consommation individuelle dans les principales villes, mais on tient compte aussi de la compagne. Nous prétendons qu'on y consomme autant de lait qu'à la ville.

M. Perley:

D. Faut-il en chercher la cause dans les prix du lait à la ville?—R. Non. Cela est surtout imputable à la connaissance plus générale de la valeur nutritive et diététique du lait et des produits laitiers. Le ministère de l'Agriculture et d'autres organismes, comme le Conseil national de l'industrie laitière, ont beaucoup contribué en ces dernières années à renseigner le public sur la valeur nutritive du lait et des produits laitiers. Il en est résulté jusqu'à cette année une augmentation constante dans la consommation individuelle de presque tous les produits. Quels seront les chiffres de cette année? Nous n'en savons rien, sauf que le pourcentage du beurre a beaucoup diminué depuis le mois de septembre. Pendant les huit premiers mois de cette année, la consommation du beurre s'est maintenue au niveau des autres années. En 1931, nous avons consommé au Canada, malgré la crise, 313,000,000 de livres de beurre. C'est le plus fort chiffre jamais atteint en ce pays, mais depuis septembre, la diminution est d'environ 1,000,000 de livres par mois.

D. Possédez-vous quelques renseignements sur les prix que paie le consommateur de Wellington, Nouvelle-Zélande?—R. Je possède quelque renseignement sur les prix en vigueur, il y a un an, lorsque je visitai l'établissement. Toutefois, 50 p. 100 seulement de tout le lait consommé dans la ville provient de la laiterie municipale, et 50 p. 100 du lait, à Wellington, provient de vaches non soumises

à l'épreuve de la tuberculine. Cette épreuve n'est pas obligatoire. Au Canada, le lait n'est pas pasteurisé, mais on exige dans la plupart des municipalités que le lait provienne de vaches n'ayant pas réagi à l'épreuve de la tuberculine. Tel est le cas à Ottawa; pas à Wellington.

M. Porteous:

D. Attribuez-vous cette augmentation aux méthodes hygiéniques de manipulation du lait?—R. Elles y ont, certes, contribué. Le public consomme un lait meilleur.

M. Boyes:

D. La consommation du lait est-elle plus forte, selon vous, dans les villes, où existe un règlement de pasteurisation obligatoire, comme Montréal ou Ottawa, où il n'en existe pas?—R. Ottawa est probablement l'un des endroits du pays où l'on consomme le plus de lait. La pasteurisation n'y est pas obligatoire, bien que 95 ou 96 p. 100 du lait consommé y soit pasteurisé. De 1930 à 1931, cette dernière ville a vu augmenter sa consommation individuelle de lait de ·14 de chopine par jour.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, avez-vous terminé l'interrogatoire de M. Singleton?

Le TÉMOIN: M. Bouchard m'a posé une question. Elle relève surtout de l'économie agricole, et le Dr Booth serait plus en mesure d'y répondre.

M. Porteous:

D. Touchant la question soulevée par M. Boyes, y a-t-il des municipalités où l'on exige la pasteurisation du lait?—R. Oui.

D. Pouvez-vous établir une comparaison entre la consommation individuelle dans ces municipalités et celles où la pasteurisation n'est pas de rigueur?—R. Il m'est difficile de répondre. A Toronto, me semble-t-il, on exige la pasteurisation du lait, et je doute que la consommation individuelle y soit aussi forte qu'à Ottawa où il n'existe pas de semblable règlement, bien qu'en pratique, presque tout le lait y soit pasteurisé.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le Comité se doit de remercier M. Singleton de son bel exposé. Nous avons au milieu de nous, ce matin, le Dr Booth, commissaire d'économie agricole. Il vous donnera, je crois bien, des renseignements utiles sur les activités du ministère dans ce domaine particulier. M. Singleton a promis de transmettre son exposé au sténographe.

Exposé de M. Singleton:

NOMBRE DE VACHES ET PRODUCTION DU LAIT

Durant la dernière dizaine d'années le nombre de vaches en lactation ou en gestation a augmenté, au Canada, de 10.7 p. 100 pendant que la population augmentait de 13.1 p. 100. En 1921, le nombre des vaches était de 378 par mille de population, comparé à 370 en 1930, soit une diminution de 2.12 p. 100. Durant cette période le rendement moyen de chaque vache augmentait, nonobstant la diminution de leur nombre par tête de population, de 1,249 livres en 1920 à environ 1,500 livres en 1928, soit une augmentation de 20 p. 100. Le progrès de l'industrie a été plus rapide en ces dernières années si l'on note que, de 1920 à 1923, l'augmentation dans la production du lait a atteint 30 p. 100 lorsque de 1910 à 1920 elle n'atteignait que 11.9 p. 100.

Un bref exposé des progrès les plus important de cette industrie au cours des dernières années est de nature à intéresser et à mieux faire comprendre la situation. On peut les définir ainsi qu'il suit:

(*a*) Augmentation de la production du lait.
(*b*) Augmentation de la production des produits laitiers par suite des exigences domestiques et des recettes supérieures encaissées par les producteurs.
(*c*) Augmentation dans la consommation domestique du lait et de tous les produits laitiers importants.
(*d*) Diminution du surplus exportable.

Le tableau suivant (n° 1) indique, en livres, la production du lait au Canada d'après les statistiques des recensements de 1900, 1910, 1920 et 1930 et la manière dont on en a disposé, soit par la consommation domestique, soit par l'exportation des différents produits laitiers.

TABLEAU N° 1

PRODUCTION, CONSOMMATION DU LAIT ET EXPORTATION DES PRODUITS LAITIERS (EN LIVRES DE LAIT)

Année	Production, en livres	Consommation, en livres	Pourcentage de la consommation	Exportations, en livres	Pourcentage des exportations
1900	6,864,909,400	4,288,119,043	62·4	2,576,790,356	37·6
1910	9,806,741,348	7,159,638,387	72·9	2,647,102,961	27·1
1920	10,976,235,351	8,761,575,744	79·8	2,214,659,607	20·2
1930	14,759,657,000	14,365,547,112	97·3	*394,109,888	*2·7

*Soustraction faite des produits laitiers importés.

La production du lait au cours des trois dizaines d'années a augmenté de 115 p. 100, mais cette augmentation n'a pas été aussi élevée durant la dernière que durant les deux premières. La consommation domestique a augmenté au point que l'excédent exportable sous forme de produits laitiers a diminué de 37.6 p. 100 en 1900 à 2.7 p. 100 en 1930. Nous avons de fait exporté en 1930 plus de 2.7 p. 100 de notre production totale de lait, mais nous en arrivons à ce chiffre en retranchant tout ce que nous avons importé sous forme de produits laitiers.

Le tableau n° 2 ci-dessous indique la consommation individuelle du lait et de quelques produits laitiers, de 1921 à 1931 inclusivement, et la population du pays.

TABLEAU N° 2

CONSOMMATION INDIVIDUELLE DE PRODUITS LAITIERS AU CANADA

(Par année, sauf pour le lait)

Année	Lait par jour, chopines	Livres de beurre	Livres de fromage	Crème glacée, chopines	Population
1921	·51	25·79	2·51	4·96	8,788,483
1922	·50	26·14	3·03	5·20	8,909,000
1923	·77	27·57	3·15	4·97	9,028,000
1924	·75	27·21	3·19	4·70	9,151,000
1925	·74	27·36	3·13	4·96	9,269,000
1926	·89	28·44	4·04	5·6	9,390,000
1927	1·0	28·72	3·38	5·85	9,519,000
1928	1·12	28·54	3·57	7·04	9,833,000
1929	1·12	29·26	3·47	6·94	10,027,000
1930	1·18	30·44	3·60	7·16	10,206,000

Il convient d'attribuer cette augmentation de la consommation domestique des produits laitiers à une connaissance plus générale de leur valeur nutritive mais surtout de leur valeur hygiénique et reconstituante. La division de l'industrie laitière et de la réfrigération, service de l'utilisation du lait, a contribué puissamment à répandre ces notions, et les informations touchant le mode d'emploi des produits laitiers.

Comme l'indique le tableau n° 3, il y a eu dans toutes les provinces, de 1900 à 1931, augmentation considérable dans la production du beurre de fabrique.

TABLEAU N° 3

PRODUCTION DU BEURRE DE FABRIQUE

Province	1900, livres	1931, livres	Pourcentage de l'augmentation
Ile du Prince-Edouard	562,220	2,041,136	263·05
Nouvelle-Ecosse	334,211	5,867,920	1,655·75
Nouveau-Brunswick	287,814	2,438,677	747·31
Québec	24,625,000	69,653,540	182·86
Ontario	7,559,542	77,366,710	923·43
Manitoba	1,557,010	21,078,073	1,253·75
Saskatchewan	745,134	18,960,352	5,525·6
Alberta		22,957,922	
Colombie-Britannique	395,808	5,438,305	1,273·97
Canada	36,066,739	225,802,635	526·07

L'augmentation dans la production du beurre de fabrique ne provient pas, comme on peut le croire généralement, d'une diminution équivalente dans la production du beurre de ferme. En 1900, on fabriquait 105,343,076 livres de beurre de ferme au regard de 96,500,000 livres en 1931, soit une légère diminution de 8,843,076. Au cours de la même période la production du beurre de fabrique augmentait de 190,000,000 de livres.

Même augmentation dans la production de la crème glacée, et du lait condensé, du lait évaporé et du lait en poudre, qui constituent maintenant une branche importante de cette industrie. Avant 1900 on ne comptait au pays qu'un petit établissement de condensation.

La demande du lait pour les fins susmentionnées augmentait plus rapidement que l'offre, et on dut détourner ce produit de la fabrication du fromage dans les provinces d'Ontario et de Québec où l'on fabrique près de 96 p. 100 de tout le fromage canadien. Les fromageries canadiennes produisent maintenant moins de la moitié de ce qu'on fabriquait au début du siècle, qui fut l'âge d'or de cette industrie, et les exportations ont diminué par suite de ce fait et, surtout, de la consommation individuelle continuellement en augmentation.

Le lait produit au Canada, en 1930, aurait suffi à la fabrication de 240,000,000 de livres de beurre de plus, ou 500,000,000 de livres de fromage de plus, si la consommation domestique du lait et de la crème et la production de beurre, de laits concentrés et de crème glacée eussent été les mêmes qu'en 1920.

Le tableau suivant (n° 4) indique la production laitière totale durant 1930, le nombre de livres de lait et de matière grasse utilisées dans la fabrication de chaque produit, et le pourcentage de la quantité de lait servant à fabriquer ces produits laitiers:

TABLEAU N° 4

PRODUCTION LAITIÈRE TOTALE DU CANADA, EN 1930

Produit	Quantité	Lait utilisé	Equivalent en matière grasse	Pourcentage de la quantité
	livres	livres	livres	
Fromage de fabrique	119,105,203	1,333,978,273	46,689,239	9·038
Fromage de ferme	482,900	5,408,480	189,296	0·037
Beurre de fabrique	185,751,061	5,348,432,338	152,195,131	29·462
Beurre de ferme	96,500,000	2,259,065,000	79,067,275	15·305
Beurre de petit-lait	1,397,513	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Lait condensé	23,360,455	53,261,837	1,864,164	0·362
Lait écrémé condensé	9,141,840	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Babeurre condensé	777,889	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Lait évaporé	57,630,875	127,940,542	4,477,918	0·860
Lait écrémé évaporé	17,923	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Lait entier en poudre	2,354,222	17,468,327	611,391	0·119
Poudre de lait écrémé	14,307,056	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Poudre de crème	90,134	1,802,680	63,093	0·013
Poudre de babeurre	687,297	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Lactose	204,613	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Café condensé	200,394	444,874	15,570	0·003
Caséine	1,095,960	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Crème glacée (gallons)	9,708,163	152,515,240	5,338,033	1·034
Lait exporté	15,198,865	15,198,865	531,960	0·104
Crème exportée	12,697,210	145,110,971	5,078,884	0·984
Babeurre vendu	.....	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Divers (lait écrémé et petit-lait vendus)	.....	Aucun—Sous-produit	Aucun	.....
Lait pour consommation directe ou autres fins	6,299,029,573	6,299,029,573	220,466,001	42·679
Total	.....	14,759,657,000	516,587,955	100·000

On remarquera que la fabrication du beurre (de fabrique ou de ferme) a nécessité l'utilisation de 44.767 p. 100 de la production totale du lait, lorsque la consommation directe en requérait 42.679 p. 100. Au cours de 1930, ces deux débouchés ont donc permis l'écoulement de 87 p. 100 de la production laitière du pays.

FABRICATION DU BEURRE, 1931-1932

Au cours de 1931, pour des raisons mentionnées plus loin, la production du beurre de fabrique a accusé la plus forte augmentation annuelle depuis l'avènement de cette industrie au Canada. Cette augmentation fut de plus de 40,000,000 de livres sur l'année 1930, ou 21.5 p. 100. Après cette augmentation phénoménale, il n'est pas surprenant que la production de 1932 soit un peu moindre que celle de 1931, surtout si l'on tient compte, comme je le ferai plus loin, des prix relatifs du beurre et du fromage.

Nous n'avons pas encore en notre possession les chiffres de la production totale durant l'année civile 1932, mais au cours des onze mois expirés à la fin de novembre, on notait une diminution de 9,127,992 livres, soit 4.4 p. 100 de moins que pour les onze mois correspondants de 1931.

Le Dr J. F. BOOTH, appelé.

Le TÉMOIN: Monsieur le président et messieurs, j'ai préparé un court mémoire d'une portée générale que je lirai, avec la permission du Comité.

Le PRÉSIDENT: Certainement.

Le TÉMOIN: Il porte sur l'écart des prix des produits de la ferme, surtout du lait et des produits laitiers.

MÉMOIRE sur l'écart des prix des produits de la ferme, surtout en ce qui touche le lait et les produits laitiers, par J. F. Booth, commissaire d'économie agricole, ministère de l'Agriculture, Ottawa.

L'écart entre les prix de détail des produits de la ferme et ceux perçus par les cultivateurs a fait l'objet de nombreuses discussions et études. A ce sujet, les chiffres recueillis par l'université Cornell sur les prix et les écarts de prix dans l'Etat de New-York peuvent nous intéresser. Ils paraissent se rapprocher beaucoup de ceux qu'une enquête pourrait nous révéler au Canada.

TABLEAU N° 1

POURCENTAGES DES PRIX DE DÉTAIL PERÇUS PAR LES CULTIVATEURS

—	1910-14	1917	1927
Bœuf	52	57	42
Porc	51	59	38
Lait	38	48	37
Beurre	78	85	79
Volaille	56	58	55
Œufs	70	76	64
Farine de blé	52	59	44
Pain de blé	23*	36	21
Farine de maïs	39	43	27
Pommes de terre	60	74	58
Moyenne pondérée	51	59	45

*1913-14.

Bibliographie: *Journal of Farm Economics*, janvier 1928, université Cornell, N.-Y.

Durant l'année 1927, les cultivateurs de l'Etat de New-York ont touché 45 p. 100 des prix de détail de leurs produits agricoles. La limite extrême s'étend de 21 p. 100 pour la farine de blé, à 79 p. 100 pour le beurre. Quant au lait, ils ont perçu 37 p. 100 du prix de détail. De 1914 à 1927 cette proportion a diminué de 6. p. 100. En 1917, alors que les prix étaient à la hausse, les cultivateurs ont touché une plus forte tranche du dollar des consommateurs que lorsque les prix étaient stables, car les frais de distribution ne suivaient pas l'évolution des prix. Il se peut que les cultivateurs perçoivent actuellement, pour la même raison, un moindre pourcentage qu'en 1927.

L'augmentation des frais de vente est plus évidente lorsqu'on compare les écarts de prix de vente du lait à Montréal, comme nous l'apprend le récent rapport de la Commission du lait de la province de Québec. L'écart entre le prix de détail et le prix perçu par les cultivateurs durant les cinq années (1910-1914 inclusivement) fut de 3 cents .55 la pinte, au regard de 5 cents .86 durant les années 1926 à 1930, et 6 cents .45 en 1931.

Les résultats de ces enquêtes et d'autres de semblable nature démontrent l'importance croissante du problème de la vente et la nécessité de se procurer de plus amples informations sur la nature et le coût des services de ces agences de vente. Les ministères et les collèges d'agriculture, par l'entremise des services d'économie agricole et de vente, comprennent l'importance de ce genre de service relativement nouveau et s'occupent de la question. Le service d'économie agricole du ministère fédéral de l'Agriculture a tenté quelques essais dans cette direction.

Vente du lait

Au mois d'août 1931, notre service d'économie agricole, de concert avec le ministère de l'Agriculture de la Nouvelle-Ecosse et l'université Saint-François-Xavier, a lancé un projet de vente du lait dans la région Sydney-Glace-Bay, Cap-Breton. Cette enquête, qui ne visait pas à l'analyse des frais de distribution, portait sur des aspects importants de la vente du lait dans un groupe de petites villes.

Au cours de cette enquête on a pu se procurer les chiffres des autres villes canadiennes. Ils figurent à un appendice du rapport. Nous reproduisons ci-après un tableau basé sur ces chiffres. C'est le résultat des réponses à une série de questions adressées au médecin hygiéniste de chaque ville. On devra noter qu'il existe plusieurs prix de détail dans presque toutes les villes, et que les cultivateurs touchent fréquemment des prix différents. Dans la plupart des villes cependant, on remarque un prix de détail commun pour les consommateurs, et un prix de base ou contractuel pour les producteurs. Ce sont ces prix que nous citons.

L'écart des prix dépasse 7 cents la pinte dans une ville, et dans 15 autres sur 32, cette différence va de 6 à 7 cents. Dans 14 villes, il varie entre 5 et 6 cents, et dans deux villes, il est moindre que 5 cents.

M. Porteous:

D. Quelle relation ces chiffres peuvent-ils avoir avec la population de ces villes? L'écart des prix est-il plus fort?—R. C'est dans une ville de 60,000 habitants qu'on note l'écart le plus considérable. Vous en aurez une meilleure idée si je vous en cite quelques-uns: Victoria, 6 cents .63; Calgary, 5.25; Saskatoon, 5.80; Moose Jaw, 5.85; Brandon, 5.88; Winnipeg, 6.50; Fort-William, 6.00.

D. Le chiffre de la population semble n'avoir aucun effet sur l'écart des prix?—R. A Toronto, il est de 6.38, nous rapporte-t-on. Montréal ne figure pas sur cette liste, mais la commission nous apprend qu'il était de 6 cents .45 en 1931.

M. Jones:

D. Le chiffre de Saint-Jean?—R. Saint-Jean, 7 cents .5.

D. Et Halifax?—R. Nous n'avons pas le chiffre d'Halifax, car on nous a soumis quatre ou cinq prix en vigueur à époques diverses et dans des conditions différentes. Nous ne pouvions établir une moyenne qui nous parût juste.

M. Donnelly:

D. Au sujet d'Ottawa?—R. Ottawa, 5 cents .83.

M. Porteous:

D. London?—R. 5.75.

D. Dans deux villes seulement, l'écart des prix est moindre que cinq cents? —R. Oui, c'est exact.

D. Quelles sont-elles?—R. Shawinigan-Falls et Trois-Rivières.

M. CAYLEY: Sur le prix de vente d'une pinte?

Le TÉMOIN: Oui.

M. BOUCHARD: Quel pourcentage calcule-t-on entre ce que paie le consommateur et ce que perçoit le producteur?

Le TÉMOIN: Environ 40 p. 100. Le producteur paraît retirer 40 p. 100 de ce que paie le consommateur. C'est le calcul approximatif que je fais en parcourant la liste.

Il est juste de rappeler que l'écart actuel ou la marge dont jouissent les distributeurs peut être inférieur à l'écart établi par la comparaison des prix de détail. Une partie du lait se vend au prix de gros et une

partie au prix du surplus. On en achète même à des prix inférieurs au prix fixé ou contractuel. L'écart en vigueur à Montréal, durant 1931, était de 5 cents .67 la pinte, au regard de 6 cents .45, comme semble l'indiquer l'écart entre les prix de détail et les prix payés aux producteurs.

Etude de la question

Au mois de décembre 1931, l'honorable M. Weir, ministre de l'Agriculture, a demandé à trois fonctionnaires de son ministère d'étudier la ligne de conduite que devrait suivre le ministère dans le domaine de l'industrie laitière au Canada. Ce comité se réunit plusieurs fois au cours des mois de janvier et février 1932, et présenta son rapport au ministre au cours de ce dernier mois.

Vu qu'il n'existait pas de statistiques récentes sur le coût de fabrication des produits laitiers, il recommanda, entre autres choses, la tenue, aussitôt que possible par le service d'économie agricole du ministère de l'Agriculture, d'une enquête sur le coût de la fabrication du beurre et du fromage dans les différentes provinces et, plus tard, sur le coût de distribution du lait dans les villes.

L'excédent de travail occasionné par la tenue de la Conférence économique impériale retarda la réalisation de ce projet. La question fut portée devant la Conférence des ministres fédéral et provinciaux, sous-ministres, chefs de services et doyens de facultés, réunis à Toronto durant les derniers jours d'août et le premier septembre 1932. On adopta à l'unanimité une résolution demandant la tenue d'une enquête sur le coût de fabrication et de vente des produits laitiers par le service d'économie agricole du Dominion, de concert avec les fonctionnaires des différents ministères provinciaux.

Un mois plus tard, des fonctionnaires des ministères provinciaux de l'agriculture, de Québec et d'Ontario, et du ministère fédéral de l'Agriculture se réunissaient à Ottawa pour arrêter les détails d'une enquête sur les fromageries des deux provinces susnommées. On prit les dispositions nécessaires et les fonctionnaires de trois ministères d'agriculture, et le collège d'agriculture d'Ontario entreprirent de colliger les renseignements.

En tout, 250 fromageries faisaient l'objet de cette étude.

Les fonctionnaires des divers ministères visitèrent personnellement les fromageries et en obtinrent des données sur les frais de fabrication, et autre détails d'administration.

On s'attend que l'enquête fournira, outre l'analyse des frais de fabrication, des précisions importantes sur les problèmes d'administration, les modes de vente, de commandite, le coût de transport du lait, les recettes des fromagers, ainsi de suite. Un personnel restreint représentant les divers ministères s'occupe de la mise en tableaux et de l'explication des données. On pourra se procurer sous peu le rapport préliminaire de cette enquête.

Opérations des beurreries

Entre temps, la situation des beurreries a occupé notre attention. Le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick a sollicité notre concours dans la conduite d'une enquête sur la situation des beurreries de cette province. On a conclu des arrangements par lesquels le ministère fédéral, par l'entremise des services de l'industrie laitière et d'économie agricole, coopérera avec le directeur de l'industrie laitière de cette province dans la conduite d'une enquête qui commencera le semaine prochaine.

La portée de cette enquête ne pourra se préciser qu'après une étude préliminaire de la situation, mais le coût de fabrication du beurre sera, croyons-nous, la plus importante question à l'étude. L'expérience qui en résultera nous sera très utile dans les enquêtes qui pourront suivre.

LAIT: Ecart entre le prix de détail ordinaire ou commun, livraison comprise, et le prix contractuel versé aux producteurs, août 1932.
(Les prix marqués d'un astérique sont les prix payés à la ferme ou f.a.b. endroit d'expédition. Les autres sont les prix f.a.b. ville).

Ville	Prix de détail	Prix aux producteurs	Ecart
	cents, la pinte	cents, la pinte	cents, la pinte
Victoria[1]	11	4·37	6·63
Calgary	9	3·75	5·25
Edmonton	9	3·62	5·38
Saskatoon	10	4·20	5·80
Moose-Jaw	10	4·15	5·85
Regina	10	3·97	6·03
Brandon	9	3·12	5·88
Winnipeg[1]	9	2·50	6·50
Fort-William	11	5·00	6·00
Port-Arthur	11	5·25	5·75
Sault-Ste-Marie	10	*3·62	6·38
Windsor	10	3·44	6·56
Sarnia	9	3·23	5·75
London	9	*5·25	5·75
Stratford	8	2·87	5·13
Kitchener	9	3·50	5·50
Guelph	10	3·75	6·25
Brantford	9	3·50	5·50
Hamilton	10	*3·92	6·08
Toronto	10	3·62	6·38
St-Catharines	10	4·00	6·00
Peterborough	9	2·69	6·31
North-Bay	10	3·75	6·25
Oshawa	10	*3·62	6·38
Niagara-Falls[1]	10	3·95	6·05
Kingston	8	3·00	5·00
Ottawa	8	*2·37	5·63
Lachine	10	4·12	5·88
Shawinigan-Falls	6·5	3·00	3·50
Trois-Rivières	7	3·00	4·00
Saint-Jean	12	*4·50	7·50
Moncton	10	*3·12	6·88

[1]Les chiffres cités pour ces villes constituent la moyenne de plusieurs cotes.

C'est la fin du document que je voulais soumettre sur ce sujet.

M. Bouchard:

D. Voulez-vous dire comment un comité peut faire cette enquête?—R. Monsieur Bouchard, mon peu d'expérience du travail des comités ne me permet pas de suggérer la manière de procéder, mais...

D. Comment procéderiez-vous?—R. Si le ministère de l'Agriculture devait entreprendre un tel travail, il lui faudrait compter sur la coopération volontaire des agences de distribution. Il choisirait un nombre assez représentatif de firmes et d'agences de différentes villes pour se procurer les renseignements nécessaires sur la vente. Le problème de la vente du lait n'est pas le même partout. L'examen des chiffres que je viens de citer vous convaincra, je crois, de l'existence au Canada d'autant de problèmes que de villes. A ce compte-là seul, il sera plutôt difficile d'obtenir des chiffres probants. Ceux que vous obtiendrez indiqueront bien l'écart des prix, mais ne suffiront pas à prouver la justice d'un tel écart dans une ville particulière.

M. Carmichael:

D. Vous nous citez ces écarts de prix dans différentes villes d'après le prix de détail. Avez-vous étudié la différence des prix de détail exigés des consommateurs, des restaurants, des hôtels et autres?—R. Non. Nous avons demandé au médecin hygiéniste de nous donner le prix courant du lait livré au domicile du consommateur.

D. Il y a une différence, je crois. On m'a rapporté que, dans cette ville-ci, le prix du lait livré au domicile du consommateur est de dix cents la pinte, alors que le prix exigé des hôtels, restaurants, hôpitaux, et autres institutions est de huit cents.—R. J'ai cru en tenir compte dans les chiffres cités. J'ai mentionné la nécessité de parler du prix de gros—de celui qu'on fixe pour les gros consommateurs—ou mieux du prix de quantité, pour comprendre les statistiques. L'écart peut en être réduit.

L'hon. M. Motherwell:

D. Ainsi, vous avez pu vous enquérir du coût de distribution d'une agence sur une rue, lorsqu'il se trouvait déjà quelque six ou sept autres agences desservant le même territoire. Une seule agence ne pourrait-elle pas distribuer le lait plus économiquement?—R. Nous n'avons pas étudié cette question, monsieur Motherwell, mais l'an dernier, au cours de notre enquête à Sydney, Nouvelle-Ecosse, nous constations la présence de quinze distributeurs, au moins, dans la même rue.

D. Voilà qui augmente beaucoup le coût de distribution?—R. On a tenté, je crois, dans quelques villes des Etats-Unis, pour résoudre cette difficulté, de fixer des zones respectives pour les différentes agences. Les ménagères s'y sont opposées et ont préféré leurs propres distributeurs.

M. Porteous:

D. Les distributeurs avaient consenti mutuellement à tenter l'aventure. C'est à Rochester, je crois, que les distributeurs ont agi ainsi de consentement mutuel?—R. C'est la seule expérience qu'on a tentée, je crois. Il en est ainsi de Washington, il me semble.

L'hon. M. Motherwell:

D. Naturellement, les consommateurs préfèrent choisir leur propre distributeur?—R. Oui.

M. Porteous:

D. Docteur, le producteur a touché en ces dernières années, affirmez-vous, 40 p. 100 du dollar du consommateur. Avez-vous le chiffre correspondant, disons, de 1910?—R. Parlez-vous du prix du lait ou des produits laitiers?

D. Du lait?—R. Je n'ai ici que les seuls chiffres de l'Etat de New York, déjà cités. Ils démontrent que le cultivateur a touché en moyenne, dans la période quinquennale de 1910 à 1914, 38 p. 100 du prix de détail du lait. En 1917, ce pourcentage s'établissait à 48 p. 100. Avec la hausse des prix, le producteur a bénéficié d'un pourcentage plus élevé. En 1927, cette proportion était descendue à 37 p. 100. Elle est encore moindre de nos jours, je crois.

D. Vous n'avez pas les chiffres pour les villes canadiennes?—R. Non.

M. Boyes:

D. Docteur, quelles meilleures dispositions pouvons-nous prendre, selon vous, pour mieux nous renseigner sur cet écart? Dans votre témoignage, vous avez cité... —R. Vous ne pouvez, certes, pas entrer dans les détails par une série de questions adressées aux hygiénistes des villes. Nous avons, tout au plus,

voulu obtenir une idée très générale de la situation. Votre enquête serait ainsi, selon moi, beaucoup plus complète et précise. M. Singleton m'a demandé de vous lire cet extrait:

EXTRAIT DU RAPPORT DU COMITÉ DU LAIT, NOMMÉ PAR LE CONTRÔLEUR DES VIVRES DU CANADA, 1917

Le consommateur débourse de dix à treize cents la pinte, lorsque le producteur ne touche, sur livraison de son lait à la laiterie urbaine, qu'une moyenne de six à huit cents la pinte, cette différence, communément appelée "marge" du distributeur, varie, d'après les témoignages, dans tout le Dominion, de 2 cents .75 à 6 cents .50 la pinte, selon les diverses conditions locales.

Cette marge ou écart, entre le prix payé par le consommateur et le prix perçu par le producteur, provient surtout du nombre excessif des distributeurs et varie selon leur nombre.

A Ottawa, où une seule laiterie distribue près de 75 p. 100 du lait, l'écart n'est que de 3 cents .25 la pinte, alors qu'à Toronto il est de 5 cents .25 pour environ quatre-vingts distributeurs; Vancouver, 6 cents .25, dix-huit distributeurs. Assez fréquemment, dix à quinze laiteries distribuent le lait sur la même rue. Ce double emploi inutile produit les conséquences suivantes:

(*a*) Capital excessif.

(*b*) Frais d'administration excessifs.

(*c*) Chevauchement des services de livraison.

(*d*) Perte élevée de bouteilles.

(*e*) Détournement d'un grand nombre d'hommes et de chevaux d'emplois productifs.

(*f*) Prix excessif du lait pour le consommateur.

(*g*) Diminution dans la consommation, ce qui met en danger la santé et la vie des enfants.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, le Comité se doit de remercier le Dr Booth.

M. Singleton vient de me montrer une série très intéressante de chiffres récents. Je ne saurais dire si on y tient compte des facteurs qu'on vient de mentionner sur le coût du lait et autres sujets, mais il serait à propos, selon moi, de les déposer puisqu'ils portent la date du 17 février dernier.

M. SINGLETON: Le 16 février dernier, je demandais à tous les fonctionnaires de la division du lait, répartis dans tout le Canada, de me faire connaître le prix versé aux producteurs par cent livres de lait livré aux agences de distribution, et le prix de la pinte de lait en bouteilles livré au consommateur. Je dépose ces chiffres à titre de renseignements:—

AU 17 FÉVRIER—1933

Endroit	Prix moyen, la pinte, versé au producteur	Prix moyen, la pinte, payé par le consommateur	Ecart, la pinte	Pourcentage du prix de détail perçu par le producteur
	c.	c.	c.	%
Charlottetown, I.P.-E.	3·6	8	4·4	45·00
Halifax, N.-E.	5·5	11	5·5	50·00
Québec, P.Q.	4·0	8	4·0	50·00
Montréal, P.Q.	3·5	9	5·5	38·89
Ottawa, Ont.	3·6*	10	6·4	36·00
Toronto, Ont.	3·7**	10	6·3	37·00
Winnipeg, Man.	4·0	9	5·0	44·44
Régina, Sask.	4·0	10	6·0	40·00
Saskatoon, Sask.	4·1	10	5·9	41·00
Edmonton, Alta.	4·5	10	5·5	45·00
Calgary, Alta.	3·8	9	5·2	42·22
Vancouver, C.-B.	3·3	8	4·7	41·25
Moyenne	3·97	9·33	5·36	42·57

REMARQUES: Les prix ci-dessus sont perçus par les producteurs pour leur lait livré chez le distributeur.

Il n'est pas tenu compte de tout excédent de lait dont le distributeur fabrique du beurre ou du fromage, et qu'il vend ensuite à un moindre prix que celui versé par le consommateur pour le lait en bouteilles.

Prix payés en Ontario aux producteurs sur une base de preuve de 3·4 p. 100, avec une différence de 1 à 4 cents les 100 livres pour chaque 1/10 p. 100 plus ou moins.

*Prix à la ferme. La laiterie en fait la cueillette 6 jours par semaine. Le cultivateur fait la livraison une fois par semaine.

**Coût de la livraison: 20 à 30 cents le bidon, selon la distance.

Il serait bon toutefois de ne pas déposer ces chiffres sans mentionner qu'ils portent sur le prix du lait pour fins de fabrication et non de consommation. Le prix du lait versé au producteur est basé sur la teneur en matière grasse. Le lait destiné à la consommation directe doit être pasteurisé ou soumis à un procédé. Depuis 1917, on a vu de grands changements à Ottawa. Auparavant, les épiciers et marchands détaillants ne vendaient du lait que pour accommoder leurs clients. Ils en achètent aujourd'hui à 8 cents et le revendent au même prix que les distributeurs des laiteries. Les agences de distribution reçoivent aujourd'hui 2 cents de moins par pinte qu'autrefois des magasins de détail.

Le PRÉSIDENT: M. Singleton me fait savoir qu'il me fera tenir un exemplaire du rapport de sir Robert Grigg, d'Angleterre. Nous déciderons plus tard s'il convient de le verser au dossier.

M. BOUCHARD: Monsieur le président, vous me pardonnerez mon insistance, mais nous devrions, selon moi, préparer un programme, et, puisque notre temps est restreint, délimiter à l'avance la portée de notre enquête. Puis-je suggérer que le sous-comité chargé du choix des témoins soit requis de produire une liste des personnes qu'il désire entendre et nous dise le caractère de leurs témoignages.

Le PRÉSIDENT: Voilà qui convient, ce me semble, au sous-comité.

M. TUMMON: Monsieur le président, je ne voudrais pas lier les mains du Comité; je ne crois pas que nous puissions avant plusieurs jours arrêter notre programme. Je proposerais de commencer par le producteur. Jeudi prochain, avec la permission du Comité, nous devrions citer les producteurs et leur demander d'apporter leur contrat, et ainsi, poser les bases de notre enquête. Ensuite nous nous occuperions des agences de distribution. Je voudrais procéder par degré pour parvenir enfin à la table du consommateur.

M. PORTEOUS: Monsieur le président, il est essentiel, à mon avis, de connaître aussi les règlements et toutes restrictions imposées par les autorités sanitaires dans la distribution du lait. Il serait bon de les connaître tout de suite.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, vous pouvez, ce me semble, vous fier là-dessus au sous-comité.

Le Comité s'ajourne au jeudi 2 mars 1933, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI, le 2 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je demanderais le silence afin de commencer notre travail le plus tôt possible. Nous avons ici ce matin des témoins assignés par le sous-comité. Il serait peut-être sage de demander la permission de siéger pendant les séances de la Chambre. La chose ne sera peut-être pas nécessaire, mais si nous avons cette permission nous pourrons nous en prévaloir au besoin. Nous pourrions maintenant demander le rapport du sous-comité chargé de dresser la liste des témoins.

M. TUMMON: Monsieur le président et messieurs, le sous-comité a l'honneur de recommander l'audition des témoignages dans l'ordre suivant: D'abord, le producteur; en second lieu, le transport du lieu de production à la ville; troisièmement, l'hygiène et les règlements régissant la distribution du lait dans la ville; quatrièmement, les distributeurs.

En conformité de l'ordre du jour précédent, nous avons assigné les personnes suivantes pour la séance de ce jour: P. D. McArthur, de Howick, Qué., producteur, président de l'Association coopérative des producteurs de lait du district de Montréal; Gilbert McMillan, Huntingdon, Qué., producteur, vice-président de l'Association coopérative des producteurs de lait du district de Montréal; J. L. Beauregard, Sutton, Qué., producteur; W. W. Moore, Montréal, secrétaire de l'Association des producteurs de lait. Je crois que tous ces messieurs sont ici ce matin.

Pour ce qui concerne les témoins qui doivent comparaître devant le Comité, il conviendrait d'approuver la liste dressée par le sous-comité avant de les appeler. Mais vous devez comprendre que la chose est impossible dans bien des cas. Maintenant, relativement au transport, le deuxième chapitre à l'ordre du jour, le secrétaire du Comité a écrit aux chefs des compagnies de chemins de fer. Voici le texte de la lettre envoyée:

Le 28 février 1933.

LE GÉRANT GÉNÉRAL,
Service des marchandises,
Chemins de fer Nationaux du Canada,
Montréal, Qué.

MONSIEUR,—Le Comité de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes poursuit présentement une enquête sur l'industrie laitière dans tout le Canada. Il s'occupera bientôt de la quantité de lait en nature transportée par les chemins de fer et des tarifs sur ce produit. On m'a informé que votre compagnie sera appelée sous peu à comparaître devant le Comité pour lui fournir les renseignements ci-dessus ainsi que toutes les données générales sur le mouvement de cette denrée.

Je vous donne cet avis afin que vous puissiez préparer les statistiques nécessaires avant d'être appelé devant le Comité vu la probabilité d'un appel d'urgence.

Bien à vous,

Le secrétaire du Comité de l'agriculture.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, vous avez entendu la lecture du rapport. L'acceptez-vous? Avez-vous des observations à faire sur la manière de procéder avant que nous abordions notre tâche? A mon avis, il serait sage de laisser les

témoins compléter leur exposé avant de les interroger. Quand ils auront fini leurs dépositions les membres du Comité auront le privilège de poser toutes les questions qu'il leur plaira. A mes yeux, cela facilitera notre tâche. Je demanderai aussi aux membres du Comité de se lever et de rester debout pendant qu'ils interrogeront les témoins. On me dit que ces messieurs qui comparaissent devant nous ce matin se sont entendus relativement aux différentes phases de la question que chacun devra traiter. M. McArthur, le président de l'Association des producteurs de lait du district de Montréal, sera le premier à être entendu.

M. TUMMON: Il conviendrait de décider si les témoins prêteront serment.

Le PRÉSIDENT: Oh, oui; c'est aboslument nécessaire.

PETER D. MCARTHUR, appelé, prête serment.

M. PICKEL: Vous êtes vous-même un producteur, n'est-ce pas, monsieur McArthur?

Le TÉMOIN: Oui. Monsieur le président, messieurs, je dois vous assurer que nous comparaissons avec plaisir devant vous afin de vous présenter sous ses vraies couleurs la situation, dans la mesure qu'elle touche les producteurs, et je désire vous féliciter de vouloir connaître tous les faits, parce que nous sommes, les producteurs, dans une situation inconnue jusqu'à ce jour. Je puis vous lire cette liste—vous serez peut-être intéressés à connaître les districts où s'étend l'Association des producteurs de lait de Montréal. Voici les endroits où nous avons des succursales:

Abbotsford,
Foster,
Lennoxville,
St-Blaise,
Ste-Martine,
Brigham,
Howick,
Ormstown,
St-Hermas,
Vaudreuil,
Cabane-Ronde,
Huntingdon,
Richmond,
Ste-Scholastique,
Cowansville,
Lachute,
Rougemont,
Ste-Thérèse.

et en Ontario:

Bainsville,
Glen-Gordon,
Lancaster,
Grenville (comté),
Maxville,
Moose-Creek,
Vankleek-Hill,
Winchester.

Dans un sens nos activités ont un caractère interprovincial, comme vous pourrez le constater: c'est-à-dire que sur la quantité de lait expédiée à Montréal il en vient d'une partie de l'Ontario. L'Association des producteurs de lait de Montréal comprend deux mille membres. Elle représente, pour ainsi dire, les deux tiers des fourniseurs de lait du district de Montréal. Va sans dire que ces deux tiers constituent la meilleure classe des producteurs. L'Association s'occupe tout d'abord d'établir le prix entre le producteur et le distributeur. Nous nous réunissons de temps à autre pour fixer les prix pour certaines périodes. Dans le passé, c'était l'usage d'avoir deux périodes, l'été et l'hiver. Mais les conditions, surtout au cours des trois dernières années, nous ont forcés de procéder autrement, vu l'incertitude de l'avenir. Voilà une phase de nos activités. Nous nous appliquons aussi à obtenir un bon produit, parce que nous ne pouvons pas vendre un produit inférieur et nous ne l'acceptons pas. Nous nous efforçons de livrer au consommateur le meilleur lait possible. Maintenant, des règlements ont été adoptés. Nous les acceptons volontiers et il nous faut nous soumettre aux inspections ordonnées par la ville de Montréal. Les inspecteurs viennent visiter de temps à autre notre établissement et les règlements sont souvent modifiés. Il

ne m'appartient pas de dire si ces changements sont justes ou non; mais nous estimons qu'ils sont quelquefois trop rigoureux. Par exemple, au cours de la dernière année, je connais des producteurs qui ont été forcés de se construire une nouvelle laiterie parce que l'ancienne était trop rapprochée de l'étable, de douze pouces, un pied seulement. A nos yeux, c'est un peu raide. Les règlements exigent le transport à la laiterie, le tamisage et la refrigération du lait immédiatement après la traite. Nous n'y trouvons pas à redire.

Le président:

D. Qui édicte ces règlements?—R. La ville de Montréal.

D. Le Bureau d'hygiène?—R. Oui. Comme producteurs nous n'avons rien à dire.

D. Pouvez-vous déposer un exemplaire de ces règlements?—R. Nous pouvons vous en obtenir un exemplaire. Je vous parlais, il y a un instant, de marchés. La situation est très difficile. Notre association fait des marchés, mais sans pouvoir. Je veux dire que malgré les prix convenus entre les distributeurs et les producteurs la question des surplus a surgi au cours de ces trois dernières années. Si je ne me trompe, cette question n'est pas particulière à la ville de Montréal, elle se retrouve dans les autres villes également. Mais pour ce qui concerne Montréal, cela veut dire que nous devons accepter un certain surplus donné qui constitue le facteur déterminant des prix que nous devrons finalement recevoir. J'ai ici quelques statistiques à l'appui de ce qui précède, et je les déposerai plus tard. Toutefois, ce qui nous intéresse ce sont les conditions actuelles. Je n'ai pas besoin de vous dire que pendant l'hiver—du moins, depuis le 15 avril dernier—jusqu'au premier décembre, nous avons reçu $1.35 les cent livres pour le lait à la gare de Montréal.

M. Porteous:

D. Quel est le pourcentage du lait?—R. 3.5, avec trois cents par point soit en plus, soit en moins. Une compagnie paie quatre cents. Notre association a voulu régler cette question de surplus. Il y a trois ans, notre conseil a chargé un comité des surplus de lait de faire une étude complète de toute la situation et de nous présenter un rapport. Il ressort donc de ce rapport qu'avant ces trois ou quatre dernières années—entre trois et quatre ans—il n'était jamais question de surplus, mais les compagnies s'assuraient d'un surplus de 10 p. 100 pour parer à toute éventualité. On payait ce surplus aux prix courants. On ne parlait jamais de surplus ni de réductions pour les excédents de lait, mais c'est un fait que les compagnies avaient toujours un surplus. Et tout récemment, outre ce 10 p. 100 que les compagnies doivent avoir pour se protéger, nous avons eu à envisager la question des surplus de lait. Naturellement, nous connaissons certains facteurs qui déterminent ces surplus. Je n'en parlerai pas. Je vais laisser M. McMillan traiter cette question du lait expédié aux fabriques, beurreries et fromageries, mais pour ce qui concerne le surplus c'est le prix qui en est d'abord la cause. Nous savons que les non-initiés oublient, en considérant le prix que nous recevons dans la ville de Montréal, de déduire les frais de transport. Il se dit que ces prix sont fixés par notre association, un groupe de producteurs et de distributeurs, et ils sont portés à comparer ces prix à ceux qu'ils reçoivent à la fabrique où il n'y a pas de frais de transport. Ces gens veulent profiter de ce marché et demandent à faire inscrire leurs noms sur la liste des distributeurs; ils comptent sur ce surplus. Une partie de ce lait est expédiée à la ville. Je ne blâme personne; nous ne blâmons pas le distributeur; je me borne à signaler qu'il tient cette épée au-dessus de nos têtes: "Nous avons actuellement une liste de tant de producteurs prêts à nous expédier leur lait, un surplus possible." Mais maintenant, nous avons aussi à envisager la question du camionnage. Vous savez ce que cela veut dire. N'importe quel quidam peut acheter un camion et livrer du lait aux compagnies de Montréal. Il y a des périodes de l'année pendant lesquelles l'approvisionnement décline; mais le propriétaire de ce camion n'est pas

pour le mettre en service avec une demi-charge s'il peut l'éviter. Alors, il va chercher son lait dans les concessions éloignées. C'est ce qui se pratique aujourd'hui. Il remplit son camion et au lieu de nous permettre de bénéficier de la diminution, il maintient l'approvisionnement. Je n'ai pas besoin de vous dire que ce lait est vendu; ces gens ne l'apportent pas à la ville pour le jeter à l'égout, ils le vendent à ces compagnies. Afin de surmonter, dans une certaine mesure cette difficulté des surplus, nous avons suggéré l'automne dernier de nous assigner une certaine quotité; en d'autres termes, de nous accorder une quantité donnée de lait, un approvisionement quotidien afin d'éliminer ces distributeurs. D'aucuns prétendent qu'ils ne peuvent disposer de ce supplément de lait, le livrer à une autre fabrique. Nous avons demandé une quotité, et nous accepterions la responsabilité si nous excédions notre quotité. Nous estimions que dans bien des cas le producteur s'arrangerait avec ce surplus et le garderait chez lui. Mais ce plan ne fut pas accepté et pour plusieurs raisons. En voici une: Le négociant peut nous faire observer que c'est très bien "de vous donner une quotité; vous pouvez respecter cet arrangement mais quelle garantie avons-nous qu'un autre agira de même; il peut bien expédier un surplus de lait et vous seriez obligé de vous soumettre à votre réduction. Si vous augmentez votre surplus au delà d'un certain point, nous devrons réduire votre quotité, parce qu'il ne nous sert à rien de recevoir du lait que nous ne pouvons vendre." C'est parfaitement logique. Revenant à l'automne dernier, nous avons maintenant le prix à $1.35 jusqu'au mois de novembre alors que le lait devint plus rare. Nous avons tenu une réunion avec les distributeurs qui nous accordèrent une augmentation portant le prix à $1.60 les 100 livres, imposant une augmentation correspondante à la ville. C'est un autre point à considérer: quand le prix monte à la ville nous pouvons bénéficier de l'augmentation et quand le prix diminue pour le consommateur, la réduction atteint à son tour le producteur sauf l'exception dont on a parlé cette semaine. Inutile de relater l'incident; les journaux de Montréal en ont parlé au cours de la semaine. C'est la première fois que le distributeur porte la baisse des prix. Il ne nous l'a pas fait subir, et, d'après les apparences, il n'a pas l'intention de le faire.

Pour revenir à l'article du journal, nous sommes fondés à croire que pour le moment, au moins, nous ne serons pas troublés—le prix doit se maintenir à $1.35. Maintenant, ce prix fut modifié à la fin de janvier. A peine avions-nous fait accepter le prix de $1.60, en décembre, que notre surplus commença à s'accroître. J'en ai les preuves ici. Au mois de janvier, ce surplus devint si considérable que les distributeurs nous demandèrent de discuter ensemble cette question avec le résultat que le prix du lait fut réduit le 1er février à $1.35 les 100 livres. Je n'ai jamais eu connaissance d'un prix aussi bas pendant l'hiver. Je me souviens qu'il y a trente ou trente-deux ans le lait se vendait à quatroze cents le gallon; dans le temps le lait se vendait au gallon; mais pour la famille le lait était encore à meilleur marché et, de fait, nous y trouvions plus de profit qu'à $1.35 les 100 livres, comme aujourd'hui. Pour ce qui concerne la question du lait, vous constaterez que sous le chapitre des frais de distribution,—je vais laisser ce sujet à M. Moore, j'y touche seulement en passant,—ces frais sont imputés en grande partie au compte du lait. Je veux parler du lait en nature et de la crème pour lesquels on nous payait dans le passé le prix de la crème douce pour la table. Mais tout cela est changé. La crème se vend aujourd'hui sur la base de la matière grasse, suivant les variations dans les prix du beurre. Maintenant, cette situation n'est pas avantageuse pour le producteur. L'avantage est tout au bénéfice du distributeur. Il n'y a aucun doute à ce sujet. Quant aux produits laitiers, vous observerez que nous avons aujourd'hui le lait de beurre, un produit qui n'a jamais été mentionné auparavant. Prenez au hasard les en-têtes de lettres de toutes les grosses compagnies et vous verrez que le lait de beurre figure sur la liste des produits en vente. Le cultivateur ne reçoit absolument rien pour le lait de beurre—pas un sou, c'est un sous-produit. Nous avons

perdu le commerce de la crème tel qu'il existait il y a une trentaine d'années et moins. Ce commerce a pris le cours des prix du beurre. Les frais de livraison ne sont pas entrés au compte de la crème; ils sont reportés avec les frais de distribution au compte du lait. Naturellement, il y a des raisons à cela. Le lait doit être livré tous les jours et la crème trois, quatre ou cinq fois par semaine, selon le cas. Nous ne nous reconnaissons plus, et je vous assure que nous n'acceptons pas volontiers tous ces changements. Nous désirons livrer un produit de première qualité et nous voulons bien nous soumettre aux réformes raisonnables mais il arrive que notre lait rapporte trop peu pour nous permettre d'exploiter nos fermes comme nous le devrions,—notre culture pèche pas certains côtés, je le sais, parce que les revenus manquent,—la situation est difficile. Je vous expose ces faits. Voici le tableau complet en tant que le producteur est concerné. Nous espérons en des jours meilleurs, mais le changement devra s'opérer bientôt. Nous ne pouvons pas continuer à produire du lait à des prix inférieurs au prix de revient parce que le dollar n'a pas la même valeur qu'il y a trente ans, quand nous avons débuté dans ce commerce.

Maintenant, j'ai ici des données comparatives. Je regrette de ne pas pouvoir vous exposer la situation dans toute sa laideur parce que nous n'avons pas réussi à obtenir les données des petits négociants. Voici quelques-uns de nos négociants respectables. Il s'agit ici du mois de janvier 1932. Le prix convenu en janvier était de $1.70 les 100 livres. Je parle de Montréal. J'ai réduit ces données en unités que je vous présenterai en dernier lieu.

MEMORANDUM N° 1.—INDIQUANT LE SURPLUS ET LE PRIX NET À L'EXPÉDITEUR, PRÉPARÉ PAR UNE LAITERIE DE MONTRÉAL EN 1931 ET 1932

—	Prix de l'Association, pour le lait de 3·5, par 100 livres, livraison aux gares de ch. de fer de Montréal	Surplus	Déduction pour le surplus	Prix net à l'expéditeur, les 100 livres, à la gare de Montréal
	$ c.	pour-cent	c.	$ c.
1931—				
Janvier	2 40	16	13	2 27
Février	2 40	15	11	2 29
Mars	2 03	28	17	1 86
Avril	2 03	40	39	1 64
Mai	2 03	42	38	1 65
Juin	1 70	50	27	1 43
Juillet	1 70	45	21	1 49
Août	1 70	39	18	1 52
Septembre	1 70	22	08	1 62
Octobre	1 70	22	06	1 64
Novembre	1 70	14	04	1 66
Décembre	1 70	23	08	1 62
1932—				
Janvier	1 70	22	10	1 60
Février	1 70	19	05	1 65
Mars	1 70	21	08	1 62
1er avril au 15	1 70	23	15	1 55
16 avril au 30	1 35	15	05	1 30
Mai	1 35	25	09	1 26
Juin	1 35	43	15	1 20
Juillet	1 35	43	16	1 19
Août	1 35	27	09	1 26
Septembre	1 35	30	07	1 28
Octobre	1 35	25	06	1 29
Novembre	1 35	08	01	1 34
Décembre	1 60	23	10	1 50
1933—				
Janvier	1 60	29	13	1 47

MEMORANDUM N° 2.—INDIQUANT LE PRIX DE L'ASSOCIATION ET LE PRIX NET PAYÉ PAR UNE LAITERIE DE MONTRÉAL EN 1931 ET 1932

—	Prix de l'Association, pour le lait de 3·5 par 100 livres, livraison aux gares de ch. de fer de Montréal	Surplus	Déduction pour le surplus	Prix net à l'expéditeur, par 100 livres, à la gare de Montréal
	$ c.	pour-cent	c.	$ c.
1930—				
Décembre	2 40	.....	08	2 32
1931—				
Janvier	2 40	.....	09	2 31
Février	2 40	.....	14	2 26
Mars	2 03	.....	13	1 90
Avril	2 03	.....	16	1 87
Mai	2 03	.....	25	1 78
Juin	1 70	.....	25	1 45
Juillet	1 70	.....	17	1 53
Août	1 70	.....	16	1 54
Septembre	1 70	.....	09	1 61
Octobre	1 70	.....	05	1 65
Novembre	1 70	.....	05	1 65
Décembre	1 70	.....	07	1 63
1932—				
Janvier	1 70	.....	16	1 54
Février	1 70	.....	15	1 55
Mars	1 70	.....	15	1 55
1er avril au 15	1 70			
16 avril au 30	1 35	.....	.....	1 39
Mai	1 35	.....	12	1 23
Juin	1 35	.....	10½	1 24½
Juillet	1 35	.....	11	1 24
Août	1 35	.....	07	1 28
Septembre	1 35	.....	06	1 29
Octobre	1 35	.....	02	1 33
Novembre	1 35	.....	.....	*1 37
Décembre	1 60	.....	04½	1 55½
1933—				
Janvier	1 60	.....	08	1 52

* Moyenne des analyses au-dessus de 3·5.

Montréal, le 1er mars 1933.

Maintenant, veuillez prendre note de ces pourcentages. Au mois de novembre la compagnie A avait un surplus de 8 p. 100; les prix de décembre varient jusqu'à $1.60; nous avions un surplus de 23 p. 100 nous rapportant $1.50. Nous n'avions pas de surplus dans la compagnie B—je n'en ai pas eu, et la moyenne du prix payé est de $1.55½—c'est la preuve que le surplus était mince. La compagnie C paya $13.61, ce qui dénote un faible surplus, soit 6 p. 100. Elle paya $1.53 en novembre et n'avait pas de surplus. Et la compagnie D paya $1.60; c'est la première fois que la compagnie paya le plein prix au cours de l'année. Maintenant, cette compagnie était l'une de celles dont les représentants assistaient à la conférence avec les autres et convinrent de payer le prix, et vous voyez que nous sommes absolument liés. Nous ne pouvions pas user de représailles contre les expéditeurs qui envoyaient leur lait à ces gens parce que nous n'avons rien de mieux à leur offrir. Quand le marché est inondé nous sommes à la merci des acheteurs. Telle est notre situation.

Reprenons ces données sous forme d'unités. Le prix moyen en 1932, le prix convenu pour l'année, était de 1.477—fin d'année, 1.227. Tel était le prix convenu, le prix moyen mais non pas le prix que nous avons reçu, soit $1.07—c'est-à-dire la moyenne du prix.

Je vous ai dit au début que nous vous donnons une description incomplète de la situation qui est bien plus sombre que le tableau que je viens de vous en faire, je regrette de vous l'avouer, parce que nous savons que certaines petites compagnies livrent du lait à Montréal par un service de camions à raison de 75 cents les 100 livres. Mais vous savez fort bien, messieurs, que la production du lait coûte davantage. Nous ne pouvons pas continuer. Nous ne pouvons pas nous maintenir dans ce commerce en vendant le lait à 75 cents les 100 livres. C'est à peine si nous pouvons le faire pendant quelque temps à $1.35 les 100 livres. On ne peut pas produire le lait à ce prix. Nous ignorons ce que l'avenir nous réserve—voici que les magasins à succursales entrent en scène. M. Moore vous entretiendra de ce sujet et il vous communiquera des choses surprenantes. On nous annonce un nouveau genre de concurrence, et pour nous l'avenir est incertain. Actuellement, nous usons de prudence et nous attendons espérant que les choses en resteront là. Maintenant, messieurs...

Le président:

D. Voulez-vous déposer cet exposé?—R. Je vais le faire dactylographier pour vous.

M. Barber:

D. Monsieur le président, pour bien situer les choses, du point de vue de l'association que vous avez mentionnée, s'agit-il ici d'une organisation coopérative?—R. Oui, notre association est une organisation coopérative constituée en corporation sous le régime d'une loi provinciale de Québec.

D. Vous êtes purement et simplement une organisation de vente; vous n'avez rien à faire avec la distribution ou la fabrication?—R. Pas du tout.

D. Une autre question, s'il vous plaît: vous avez mentionné le prix du lait en nature et le prix du surplus; parlez-vous de la moyenne du prix; ou bien d'autres producteurs de votre district près de la ville obtiennent-ils les prix fixés pour le lait en nature et d'autres, tout à fait en dehors de la ville, les prix de la fabrique, ou sont-ils payés tous deux suivant les prix de la fabrique?—R. Il y a divers moyens de disposer du surplus. Quelques-uns d'entre eux s'entendent avec les expéditeurs pour que nous gardions le lait chez nous quatre ou cinq jours. A des époques anormales, beaucoup de ces ententes ont dû être mises de côté. D'autres compagnies disent à leurs clients de retenir leur lait chez eux deux jours par semaine jusqu'à avis contraire. D'autres ne peuvent tout prendre. Nous avons aussi une autre compagnie possédant des établissements par ci par là à la campagne qui approvisionne presque totalement la ville de Montréal; on dispose du surplus à ces endroits; seule la quantité nécessaire est expédiée, le reste étant fabriqué sur place ou écrémé et la crème vendue à la ville.

D. Les prix varient suivant les besoins?—R. Suivant les besoins et les conditions.

D. Une autre question, s'il vous plaît: Si j'en juge d'après vos remarques, votre association est nombreuse; si vous aviez 100 p. 100 des cultivateurs, seriez-vous dans une situation avantageuse?—R. Je le crois; je ne saurais le dire.

D. Seriez-vous en meilleure posture?—R. Oui. Je dois vous dire que nous nous efforçons dans le moment de recruter tous les producteurs, autant que possible.

D. C'est la difficulté que je constate dans tout le Dominion. C'est là notre difficulté aujourd'hui en Colombie-Britannique. Nous avons une organisation comprenant 3,600 coopératives et 300 producteurs indépendants qui réduisent les prix du lait en nature, et l'association se trouve en butte à de très sérieuses difficultés.—R. Mais la situation en Colombie-Britannique diffère de la nôtre en ce sens que vous êtes un agent de distribution tandis que nous ne le sommes pas.

D. Nous sommes des distributeurs.

M. Loucks:

D. Quel est le pourcentage des cultivateurs qui font partie de votre association?—R. Si vous parlez du pourcentage, je ne saurais vous le dire; M. Moore a ces données.

M. Tummon:

D. Si je vous ai bien compris, vous avez dit que votre association et les négociants avaient conclu une entente verbale?—R. Nous l'appelons une entente mutuelle.

M. Pickel:

D. Vous aviez coutume d'avoir des contrats?—R. Il y a des années de cela.

M. Tummon:

D. Devons-nous conclure que présentement il n'existe aucun contrat entre les distributeurs et les producteurs?—R. Pas à ma connaissance.

D. Et vous n'avez pas de contrat que vous pourriez déposer devant le Comité quant à la fourniture du lait?—R. Nous n'avons rien à déposer. Je n'ai jamais signé de contrat, si ce n'est il y a vingt-cinq ans, ou à peu près. Depuis ce temps-là, il n'y a pas eu de contrat.

D. Je comprends.

Le président:

D. De contrat personnel?—R. Oui, de contrat personnel. Nous étions parfaitement sûrs dans le temps; il n'y avait pas de contrats avec les grosses compagnies. Il y a quelque temps, une compagnie importante—la *John D. Duncan Company*—faisait affaires à Montréal, avait un contrat avec nous: c'est le seul contrat que nous ayons eu avec ces grosses compagnies. Autrefois, il nous fallait avoir de ces contrats avec les négociants les plus importants parce qu'ils comptaient sur vous pour remplir leurs demandes. Maintenant, ils n'avaient pas à s'entendre avec un très grand nombre de producteurs, un homme ou deux seulement, et ils comptaient sur eux pour leur approvisionnement; et un contrat était plus important pour ces compagnies que pour le gros distributeur. C'est pour cette raison que nous avons signé un contrat avec ces gens.

D. On pourrait donc dire, monsieur McArthur, que les distributeurs de la ville de Montréal n'avaient pas de contrats avec les producteurs ou avec une association représentant les producteurs, autres que des contrats verbaux?—R. Vous avez raison.

D. Maintenant, nous désirons connaître les termes de cette entente verbale, soit entre les producteurs et le distributeur ou entre votre association et les distributeurs. Nous voulons savoir quels sont les termes de ce contrat; précisément ce que comporte cette entente mutuelle, comme vous la désignez, et quels en sont les termes? Cette entente stipule autre chose que le prix du lait, n'est-ce pas?—R. Autre chose que le prix du lait? Si vous avez porté attention aux chiffres cités, je crois que vous trouverez la réponse à votre question—ces chiffres relatifs aux quatre compagnies qui figurent au tableau.

D. Oui, monsieur McArthur, cela sera déposé et imprimé dans notre rapport.—R. Pour vous répondre, permettez-moi de dire que la seule différence réside dans l'honnêteté ou l'intention du distributeur de tenir sa parole. Il y a de ces personnes qui font de leur mieux pour tenir leurs engagements, nous le croyons. Il y en a d'autres qui les ignorent, la chose est certaine.

D. Alors, quels sont les termes de cette entente et à quelle qualité de lait s'applique-t-elle?—R. Il n'y a qu'une seule qualité dont il soit question dans ce contrat, soit 3.5, et les différences se payent au taux de 3 ou 4 cents par point au-dessus de ce coefficient.

D. Au-dessus?—R. Au-dessus ou au-dessous.

D. Très bien; tels sont les termes alors?—R. Oui.

D. Pouvez-vous maintenant nous donner ces termes?—R. Cela est consigné dans notre procès-verbal, $1.35 les 100 livres pour le lait de 3.5.

D. Et ensuite, pour les points au-dessus ou au-dessous?—R. Et pour les points soit au-dessus soit au-dessous, livré à la gare de Montréal. N'oubliez pas que nous devons livrer notre lait et les frais de livraison s'établissent à 25 cents le cent—nous devons déduire 25 cents les 100 livres à cette fin.

D. Vous voulez dire le coût du transport?—R. Oui, par 100 livres.

D. Vous parlez de la moyenne?—R. La moyenne du prix.

D. Maintenant, au sujet du surplus de lait, monsieur McArthur, dont vous nous avez parlé; est-ce que cela veut dire le lait que le distributeur reçoit au delà de ses besoins pour la distribution dans la ville, pour son commerce de lait frais?—R. Oui, c'est cela.

D. Maintenant, quels sont les autres usages que les fabricants font de ce surplus de lait?—R. Je ne saurais dire. Notre avis est qu'une bonne quantité de ce lait trouve un débouché dans le commerce de la crème qui se fait à Montréal. Nous savons qu'une certaine quantité...

D. Dans quoi?—R. Dans le commerce de la crème; c'est vrai pour une partie; et, je le répète, il y a la question du lait de beurre pour lequel nous ne recevons absolument rien. C'est un sous-produit qui rapporte un joli profit. Egalement nous avons l'impression que les fabriques de biscuits reçoivent une forte quantité de lait écrémé. Evidemment, je ne saurais dire les pourcentages; mais voilà deux choses à considérer. Par conséquent, ce lait ne constitue pas une perte totale.

D. Une partie peut servir à la fabrication du beurre?—R. Parfaitement, l'excédent; quelques compagnies en fabriquent.

D. Maintenant, au sujet du lait que les producteurs expédient à la ville, il en vient beaucoup par les deux lignes de chemin de fer?—R. Oh, oui.

D. Et en outre, vous avez beaucoup de camionneurs, n'est-ce pas?—R. Il y a 100 camions licenciés.

D. Licenciés par qui?—R. Par la ville de Montréal qui les autorise à transporter le lait, des licences spéciales.

D. Pour le transport du lait seulement?—R. A la vérité, non. Mais ils ne peuvent transporter le lait sans licence. Probablement qu'ils transportent autres choses pour le voyage de retour mais je ne suis pas en mesure de l'affirmer.

D. La ville de Montréal leur donne une licence pour parcourir la campagne, recueillir le lait et le transporter et le livrer à Montréal?—R. Oui; mais quelques-uns de ces camions appartiennent à des campagnards.

D. Et la liste des propriétaires de ces camions se trouve à l'hôtel de ville, dans un de ses services?—R. Exactement.

M. Porteous:

D. Ils sont soumis à certains règlements?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Monsieur McArthur, savez-vous ou croyez-vous que les compagnies de distribution à Montréal accordent une prime à ces camionneurs pour le transport du lait à la ville?—R. Je ne le crois pas à cause des prix payés présentement à ces camions. Les producteurs paient actuellement 25 cents le bidon. Ce prix est amplement suffisant, 25 cents le bidon; et si les compagnies devaient payer davantage elles retourneraient aux compagnies de chemins de fer.

D. Vous ne me comprenez pas, sans doute. Est-ce que les compagnies de distribution de Montréal paient une prime aux camionneurs pour le transport du lait à la ville?—R. Je n'ai nulle raison de le croire.

M. Porteous:

D. Vous êtes secrétaire de l'Association des producteurs de lait, n'est-ce pas? —R. Non; j'en suis le président.

D. Votre association n'a-t-elle jamais fait de suggestions aux distributeurs relativement au surplus de lait?—R. Oh, oui.

D. Quelles sont-elles?—R. Comme je vous l'ai déjà dit, nous avons proposé entre autres choses, le régime des quotités. Mais ils craignaient d'accepter cette proposition et pour diverses raisons. On objectait d'abord qu'on ne pourrait pas conserver le lait. Ils avaient un peu raison: à ma connaissance, l'été dernier, une de ces compagnies demanda à ses fournisseurs de garder leur lait pendant quelques jours à la maison chaque semaine et un de ces camionneurs ayant eu vent que le lait était gardé sur la ferme fit le tour de la campagne et en prit des charges pleines pour aller le livrer à d'autres distributeurs. Je sais que la chose s'est pratiquée en certains cas, mais je ne puis assurer que ce procédé prit des proportions suffisantes pour justifier le rejet en entier de la proposition des quotités.

D. A vos yeux, serait-ce dans l'intérêt des producteurs de disposer de ce surplus eux-mêmes?—R. Parfaitement.

D. Votre association a-t-elle fait des représentations aux producteurs?—R. Certainement.

D. A l'effet de disposer vous-mêmes du surplus?—R. Oui, mais à moins que tout le monde s'y soumette et s'engage à tenir parole, une entente serait de bien peu d'utilité.

Le président:

D. Monsieur McArthur, vous avez dit, je crois, que les représentants de votre association de producteurs et ceux des distributeurs se réunissaient à des époques déterminées dans le but de fixer le prix du lait en nature?—R. Parfaitement.

D. Tenez-vous un procès-verbal de ces assemblées?—R. Oui.

D. Alors, si les prix sont fixés, ils sont consignés au procès-verbal?—R. Oui, tout paraît dans nos procès-verbaux.

D. Pouvons-nous les obtenir?—R. Vous les aurez certainement.

D. C'est un point important, au cas où les distributeurs viendraient contredire vos affirmations au sujet des prix et les autres questions. Toutes ces données devraient être déposées, si c'est le moindrement possible.—R. Nous pouvons les avoir pour vous. Nous en aurons une copie de notre bureau.

M. Carmichael:

D. Une seule question, s'il vous plaît: Les témoins ici parlent du prix du lait en termes de 100 livres en discutant les prix du producteur; mais le consommateur achète son lait en bouteilles d'une pinte; alors le témoin peut-il d'après ses livres nous expliquer les rapports qui existent entre les deux?—R. Le secrétaire vous l'expliquera. Il connaît bien Montréal et peut vous donner les détails que je ne puis vous fournir. Quand M. Moore aura fini sa déposition vous serez renseignés à peu près sur tous les points qui vous intéressent.

M. Bertrand:

D. En discutant les termes de vos contrats avec les compagnies vous avez dit qu'une certaine quantité du lait était acceptée comme surplus et payée comme tel. Pouvez-vous me dire si le prix est basé sur le nombre d'offres?—R. Je me suis probablement mal exprimé. Par exemple, le surplus actuel est fixé à 10 p. 100. Maintenant, ce 10 p. 100 n'est pas une montagne et ces compagnies peuvent nous dire qu'elles reçoivent en outre une foule d'offres constituant une nouvelle source d'approvisionnement. Il faut tenir compte de ce surplus possible dans la détermination des prix. C'est ici que l'on cherche à faire décliner les prix.

D. C'est ce que j'avais compris. A votre connaissance, soumettent-ils ces offres à votre association?—R. Je ne l'affirmerais pas. Vous voulez parler des distributeurs?

D. Oui.—R. Ce surplus n'est pas limité à une période quelconque de l'année. Mais c'est surtout à notre réunion de l'automne qu'on insiste sur la question du surplus. A cette époque-là, un bon nombre de laiteries ici et là dans le pays sont fermées ou à la veille de fermer et le cultivateur qui a des vaches sur le point de mettre bas—il aura du lait jusqu'en février ou jusqu'au 1er mars—veut à tout prix expédier ce lait à Montréal. Dans la plupart des cas, je suppose, son lait serait acceptable; parfois non; il ne s'informe pas. Et tant qu'il n'est pas reconnu comme expéditeur régulier il échappe à l'inspection. De fait, ceci concerne le service d'hygiène de la ville.

M. Porteous:

D. Monsieur McArthur, en application des règlements de la ville, ne sont-ils pas tenus de faire un rapport sur le lait dont ils ont fait l'inspection?—R. Oui. Vous devez comprendre la situation. Lorsque le distributeur doit l'accepter comme fournisseur,—on s'entend là-dessus,—avant d'être accepté comme tel il doit se soumettre à une inspection.

D. C'est-à-dire avant d'expédier son lait?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Monsieur McArthur, n'avez-vous pas dit, à la fin de vos remarques, "Nous attendons"? Que vouliez-vous dire par là?—R. Oui, nous attendons dans le moment et maintenons notre prix à $1.35. Nous ne savons pas ce qui nous est réservé tant que la question des magasins à succursales ne sera pas réglée en définitive. Notre crainte est que nous soyons menacés d'une nouvelle réduction dans les prix. Maintenant, nous n'avons pas été consultés.

D. Vous ne vouliez pas dire que les conditions ne donnaient pas satisfaction? —R. Pas du tout. Elles auraient pu être plus mauvaises. Voilà tout.

D. Y a-t-il entente au sujet de l'approvisionnement? Les membres de votre association ont-ils une garantie quant au minimum ou au maximum?

D. D'après vos chiffres, nous avons une moyenne de 2.42 la pinte pour l'année, après avoir déduit 25 cents le cent livres.—R. M. Moore va vous expliquer tout cela, il a tous les chiffres.

M. Stirling:

D. N'avez-vous pas dit que l'une de vos difficultés provenait de ce que les camions parcouraient ce que vous appelez les concessions éloignées pour y acheter du lait des cultivateurs qui ne sont pas membres de votre association?—R. Je ne dirais pas qu'ils l'achètent. Le camionneur n'achète pas. Il le reçoit et il s'est entendu avec la compagnie qui s'est engagée à prendre sa charge.

D. Le camionneur est l'agent de la compagnie?—R. Oui, l'agent de la compagnie et réalisant normalement le bénéfice d'une pleine charge ou d'une demi-charge.

D. Et ce distributeur est-il juste envers votre association?—R. C'est ce que nous n'approuvons pas.

M. Sproule:

D. Où le producteur se renseigne-t-il pour connaître le surplus?—R. C'est ce que nous avons demandé. Nous lui avons demandé de nous dire ses besoins au jour le jour. Mais, naturellement, ce serait révéler un secret d'affaires. C'est l'attitude qu'ils prennent en la matière. Ces surplus sont établis d'après les états fournis à la fin de l'année et envoyés aux expéditeurs par la compagnie qui reçoit leur lait.

D. Le producteur ne peut aucunement savoir ce que sera le surplus avant de recevoir les rapports de la compagnie?—R. Pas avant la fin du mois. Nous ne le savons pas avant la réception des rapports.

M. Tummon:

D. Vous dites que ces surplus sont établis d'après les états mensuels de ces quelque 2,000 producteurs?—R. Oui.

D. En mentionnant exactement chaque jour?—R. Oui.

D. D'après cet état qui lui revient, le distributeur paie tant pour le lait commandé et tant de moins pour le surplus?—R. Oui, par 100 livres.

D. Vous calculez le surplus sur ces données?—R. D'après ces états.

D. Avez-vous les jours, ou les mois?—R. Les mois. Non, mais nous pouvons vous donner les jours. Ils sont tous là, mais les données sont pour plus que le mois, c'est-à-dire plusieurs centaines de livres comme surplus, et non les expéditions totales pour le mois.

M. Porteous:

D. Je veux aussi vous demander ceci: Vous avez dit que quelques compagnies payaient un prix uniforme?—R. Oui.

D. Ces compagnies obligent-elles les producteurs à garder leur lait chez eux?—R. Elles acceptent tout le lait—ces compagnies et les autres moins importantes acceptent tout le lait offert et paient un prix uniforme. Ce ne sont pas les compagnies les plus importantes. Elles forment une classe moyenne.

D. Maintenant, prenons un producteur qui livre peut-être deux bidons de lait par jour et en livrera, dans un mois, quatre ou cinq. Acceptez-vous tout ce lait?—R. Nous prenons tout ce qu'il a. Il est protégé. Il ne paie jamais un prix élevé. Il se protège en fixant un prix assez bas—dans le cas actuel, un dollar pour cinq mois, ce qui veut dire 75 cents les 100 livres pour le producteur.

M. Wilson:

D. Fournissez-vous vos propres bidons?—R. Oui.

D. Et vous retirez un cent par jour pour l'usage de ces bidons?—R. Nous fournissons nos propres bidons à l'exception de ceux que nous expédions à la fabrique, de la compagnie Borden à la campagne. Cette dernière compagnie fournit les bidons aux expéditeurs en leur imposant une taxe de tant le cent. C'est un service qu'elle fait payer.

M. Shaver:

D. Sur quoi vous basez-vous pour fixer le prix? Sur la teneur en matières grasses ou sur le fromage qu'on peut produire?—R. Naturellement, nous partons de certaines données. Je puis vous dire que cela est un facteur. Il y eut un temps où nous calculions sur une différence d'un dollar comparativement au prix du fromage. Par exemple, pour la moyenne du beurre et du fromage—il s'agit présentement du fromage surtout—la différence était d'un dollar. Cette différence est la base du calcul, mais nous ne la recevons pas.

D. Vous avez dit que vous receviez moins que les frais de production. Avez-vous les chiffres indiquant vos frais de production?—R. Nous sommes à préparer certaines données embrassant une période de cinq ans. Mais je causais avec le secrétaire du service économique du ministère de l'Agriculture de Québec, la semaine dernière, et il me répondit là-dessus que nous n'avions rien pour établir les frais de production parce que ceux-ci sont si variables. Il remarqua: "Il y a un écart si considérable entre le sommet et le bas de vos prix." Telle fut sa réponse. Cela ne saurait vous indiquer les frais de production pour moi. Mais je pourrais vous décrire la situation telle qu'elle existait lorsque nous avons commencé en affaires. Nous avions vendu des vaches un peu auparavant et nous

étions à refaire notre troupeau. Nos bâtiments étaient remplis de jeunes animaux. Mes frais de production devaient être hors de proportion et c'est ce que j'ai dit à l'inspecteur. Il observa que mon voisin peut-être était dans une situation opposée, et que je faisais contre-poids pour ainsi dire. Je lui répondis: Je comprends bien cela. N'insistons pas; mais c'est un facteur, que nous pouvons alléguer. Je connais un cultivateur dont les étables sont remplies de vaches laitières, et ses frais de production sont peu élevés en comparaison de celui qui a sur les bras un lot de bois mort ou un troupeau de jeunes animaux improductifs. Voilà la difficulté.

M. Loucks:

D. Je me demandais justement si tout ce lait venait de troupeaux accrédités? —R. De troupeaux inspectés, mais pas tous accrédités, bien que ceux-ci en forment une proportion considérable.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous anticipons le témoignage du témoin suivant et que nous ne faisons pas le meilleur usage possible de notre temps. J'estime que nous devrions permettre au présent témoin de se retirer.

Le témoin se retire.

WILLIAM W. MOORE, appelé, prête serment.

Monsieur le président, messieurs, avant d'entrer en matière, je vous dirai que je suis depuis 1920 président et directeur général de l'*United Dairymen Cooperative Company*, Québec, et directeur général de l'*United Dairymen Cooperative, Limited*, Ontario. Je suis, en outre, depuis 1921, secrétaire de l'Association des producteurs de lait de Montréal, dont nous avons depuis fait toutes les affaires.

Lorsque, dans mon témoignage, je parlerai de Montréal, il faudra entendre la ville et sa banlieue, constituant une population approximative d'un million et quart, et dont la consommation de lait, après avoir régulièrement augmenté pendant plusieurs années, commença en 1932 à décliner. En 1928, la consommation approximative de lait, autant que nous avons pu la déterminer, se chiffrait par 21,900,000 gallons.

Le président:

D. De lait en nature?—R. Oui; il ne s'agit que de lait en nature. En 1929, elle passa à 23,300,000 gallons; en 1930, à 25,250,000; en 1931, à 26,949,000, et en 1932 à 26,617,000 gallons. L'accroissement a donc été assez soutenu jusqu'en 1930. Il fut moindre en 1931, et en 1932 la consommation tomba au-dessous de 1931. Par conséquent, non seulement avons-nous perdu l'accroissement annuel qui aurait dû suivre l'augmentation de population, mais, par suite de la crise, la consommation a été moindre qu'en 1931. Je n'ai par devers moi que les statistiques de 1931 et 1932. Les chiffres que je vous ai donnés représentent la consommation prévue pour 1931 contre les 26,949,000 gallons actuellement consommés. Cette année-là, les établissements de pasteurisation de Montréal et la banlieue recevaient 28 millions de gallons. En 1932, alors que la consommation s'élevait à 26,617,000 gallons, ils en recevaient 26 millions, soit une quantité égale. Cependant, les arrivages de 1932 se trouvèrent en diminution de 1,383,000 gallons sur 1931.

Montréal est particulièrement bien située en ce qui concerne le lait. Elle peut s'approvisionner dans une région plus vaste et à des prix de transport plus bas, je crois, que toute autre ville de l'Amérique du Nord. Les tarifs de transport du lait par chemin de fer n'ont pas varié depuis 1866; ils restent à 15 cents le bidon de huit gallons pour les distances d'un mille à quarante milles et

à 20 cents pour les parcours de quarante et un à cent cinquante milles. Or, le rayon de 150 milles comprend une région capable de fournir à Montréal beaucoup plus de lait qu'elle ne peut consommer ou qu'elle consommera pour bien des années.

La ville fait inspecter et coter les fermes de ceux qui veulent y expédier leur lait. Les inspecteurs cotent les fermes pour les soins apportés au maniement du lait, la propreté des troupeaux, etc., et la ville n'accepte pas le produit de fermes qui n'ont pas atteint une certaine cote minimum. En 1930, 4,358 cultivateurs étaient autorisés à expédier leur produit à Montréal; en 1931, 4,373, et en 1932, 4,563. En outre, 1,894 étaient autorisés à expédier de la crème. Nous n'avons pas pour 1932 le nombre des fermes inspectées principalement pour expédier de la crème à Montréal. Ainsi, le nombre des expéditeurs autorisés a augmenté de 189 entre 1931 et 1932, malgré la diminution considérable de la consommation du lait à Montréal.

M. McArthur vous a parlé de quelques-unes des initiatives de l'Association agricole coopérative des producteurs de lait de Montréal. Outre les conférences que nous avons tenues de temps à autre avec les distributeurs en vue de nous entendre sur le prix du lait, nous avons demandé au gouvernement de la province de Québec d'apporter certaines modifications aux règlements et lois pour répondre aux conditions existant chez les producteurs. Ainsi, le 18 décembre 1930, nos directeurs se présentaient devant le ministre de l'Agriculture de Québec et le priaient de faire décréter le paiement du lait selon sa teneur en matières grasses, ce qui n'est pas obligatoire aujourd'hui. Nous avons demandé une enquête pour déterminer ce qui constitue un écart raisonnable entre le prix reçu par le producteur et le prix payé par le consommateur, et c'est cela, messieurs, qui fait l'objet de vos travaux actuels.

En décembre 1931, nous comparaissions devant la Commission laitière de Québec et demandions: (1) une enquête pour déterminer ce qui constitue un écart raisonnable entre le prix que touche le producteur et celui que paie le consommateur : (2) le paiement obligatoire du lait selon sa teneur en matières grasses; (3) la fixation de cette teneur à 3.5 p. 100; (4) la nomination par le gouvernement d'inspecteurs chargés de vérifier les épreuves effectuées dans les laiteries de la ville, car toutes les compagnies importantes paient le lait selon sa teneur en matières grasses, bien que rien ne les y oblige, mais il n'existe aucun contrôle des épreuves qu'elles communiquent aux expéditeurs; leurs propres chimistes ont le dernier mot. Or, nous avons demandé au gouvernement de contrôler ces épreuves, ainsi que le pesage du lait. Nous avons en outre prié la Commission de recommander la tenue d'une enquête sur les excédents de lait dont les laiteries font rapport aux expéditeurs au cours d'une certaine période, soit un, deux ou trois mois, afin de déterminer si leurs rapports étaient exacts ou si les laiteries ont écrémé le lait pour en utiliser la matière grasse dans la fabrication du beurre. Le gouvernement de Québec est actuellement à examiner ces questions. Nous espérons les voir adoptés au cours de la présente année.

Je vous ai donné la quantité de lait reçue à Montréal. Je vais maintenant vous donner le nombre des laiteries à Montréal présentement exploitées en conformité du Règlement municipal concernant le lait.

M. TUMMON: Monsieur le président, pour gagner du temps, je suggère que, si le témoin possède une liste des distributeurs ou des laiteries, il la remette au secrétaire. (Voir l'Appendice 2.)

Le TÉMOIN: Je ne vais pas en donner lecture. Je veux simplement vous dire qu'il existe à Montréal et dans la banlieue 33 établissements de pasteurisation, dont le rendement approximatif est de 73,000 gallons.

Le président:

D. Par jour?—R. Par jour. On entend souvent dire que quatre ou cinq des importantes laiteries dominent le commerce du lait à Montréal. Il n'en est rien. Quatre des plus grandes laiteries, munies des installations les plus modernes, ne fournissent que 39 p. 100 du lait distribué à Montréal. La moyenne du rendement des 33 établissements de pasteurisation est de 2,200 gallons par jour. Le rendement du plus considérable est de 8,500 gallons et du plus petit de 100 gallons. Quinze ont un rendement de moins de 1,000 gallons par jour et 23 d'au-dessous de 2,200 gallons. Ce dernier chiffre constitue la moyenne. Vingt-trois des trente-trois établissements pasteurisent moins de 2,200 gallons par jour. Un grand nombre, peut-être la majorité, des distributeurs ne se présentent jamais aux conférences tenues entre l'association et les distributeurs pour fixer les prix. Certains d'entre eux viennent quelquefois et écoutent. Ils partagent sans doute les avis exprimés, mais ils ne paient jamais le prix convenu. Parfois, après s'être formellement engagés à payer ce prix, ils ne le firent que pendant la rareté du lait; aussitôt l'abondance revenue, ils se dérobèrent.

Voici un exemple: à une conférence tenue avec les distributeurs en novembre, où chacune des compagnies, petites et moyennes, était représentée par un gérant, il fut décidé à l'unanimité que, pour le mois commençant le 1er décembre, le prix payé au cultivateur pour le lait de 3.5, gare Montréal, serait de $1.60 les 100 livres. Chaque représentant s'engagea à payer ce prix jusqu'à ce qu'une nouvelle conférence autorisât une modification. La conférence suivante eut lieu en janvier et il y fut décidé de fixer le prix à $1.35 à compter du 1er février. Or, un certain distributeur ne paya qu'en décembre et durant la première moitié de janvier le prix qui avait été convenu en novembre. Du 16 au 31 janvier, il paya $1.44 les 100 livres au lieu de $1.60, et 73 cents pour l'excédent. Il reçut du cultivateur 8,137 livres et le paya à raison de $1.44 pour 7,130 livres et de 73 cents pour 1,007 livres. Il s'était bien engagé à payer $1.60 les 100 livres jusqu'à ce qu'une nouvelle conférence eût fixé un nouveau prix, mais il ne respecta pas son engagement. De pareils cas se produisent de temps à autre. La tendance des petits distributeurs à se procurer leur lait aussi bon marché que possible pour le vendre à plus bas prix que les grandes compagnies constitue un des grands problèmes à Montréal.

Le président:

D. Monsieur Moore, pouvez-vous déposer les minutes de ces réunions?—R. Oui.

D. J'estime qu'il est important de les verser au dossier.—R. Vous me direz: vous connaissez ce distributeur; pourquoi ne le forcez-vous pas à payer le prix convenu? Or, je lui ai écrit et lui ai rappelé son engagement. Mais au mois de décembre il informa les cultivateurs qu'il avait besoin de leur lait et qu'il leur paierait le prix de l'Association. Il s'était engagé à la conférence à payer ce prix. Vous me direz: ne pouvez-vous pas, par la loi ou autrement, le contraindre à respecter son engagement? Eh bien! les producteurs se gardent de recourir à la loi, craignant de perdre leurs débouchés, car le lait abonde au printemps. Voilà ce qui permet à certains laitiers de se dérober.

Antérieurement au dernier changement dans le prix du lait, qui eut lieu le 27 février, les petites laiteries vendaient à des colporteurs à raison de 21 cents les quatre pintes. Toute personne pouvant se munir d'un cheval et d'une voiture peut se procurer à l'hôtel de ville, moyennant $10, un permis l'autorisant à distribuer du lait. Un individu a même demandé un permis pour distribuer du lait en motocyclette. Ces colporteurs achètent des petites laiteries une, deux ou trois douzaines de pintes de lait qu'ils vendent de porte en porte au prix qu'ils peuvent en obtenir. Les laiteries reçoivent à peu près le prix coûtant, car 21 cents pour quatre pintes fait un peu plus de 5 cents la pinte.

Outre les difficultés que nous ont causées ces petites laiteries, qui distribuent plus de la moitié du lait consommé à Montréal, il y a celles qui résultent de l'énorme accroissement des arrivages. Cet accroissement est attribuable d'abord à la cessation, il y a deux ans, des expéditions considérables de lait et de crème aux Etats-Unis. Les cultivateurs des comtés du sud de la province de Québec, ayant passé l'inspection très rigide prescrite par Washington pour leur permettre d'expédier du lait aux Etats-Unis, pouvaient facilement passer l'épreuve nécessaire pour expédier à Montréal. Voilà une des raisons pour lesquelles nos excédents ont tant augmenté durant les deux dernières années.

Outre la surabondance du lait autrefois exporté aux Etats-Unis, nous avons subi la répercussion des bas prix du beurre et du fromage l'automne dernier. L'hôtel de ville est inondé de demandes de cultivateurs qui cherchent à faire inspecter leurs fermes en vue d'expédier leur lait à Montréal. Une autre difficulté provient du lait de contrebande. L'automne dernier, en septembre et octobre, et surtout en novembre, des camions transportaient à Montréal, la nuit, du lait venant en grande partie de beurreries et de fromageries. Nous avons prêté notre concours autant que possible aux autorités municipales pour enrayer ce mal. Nous nous sommes procuré de la campagne des rapports sur ces camions. Souvent nous en avons obtenu le numéro matricule. Nous avons aidé aux autorités municipales à surveiller plusieurs routes, par exemple, le pont Victoria, le nouveau pont du havre, le bac de Lachine, et les entrées de Montréal par le nord. Des gardes ont passé des nuits entières sur les ponts dans l'espoir d'intercepter ces camions. Durant un mois notre association a fourni à ses propres frais des gardes qui furent assermentés et qui aidèrent à ce travail d'inspection. La ville confisqua des quantités considérables de ce lait. Elle n'a d'autre ressource que de le détruire. Même si elle apprend la destination, elle ne peut prendre aucune mesure à présent. La législature de Québec est actuellement saisie d'un projet de loi tendant à autoriser la ville à poursuivre devant les tribunaux de Montréal les fournisseurs de ce lait et à porter les licences des camions à lait de $10 à $50, afin d'en diminuer le nombre. Certains de ces camions viennent de la ville et d'autres de la campagne.

En ce qui concerne la diminution du prix payé au producteur, je dépose un état des prix à partir de 1927 jusqu'à la fin de février 1933. (Voir l'Appendice 3.) Cet état indique les prix payés au producteur par cent livres, gare Montréal, les prix de détail, pintes et chopines, les recettes brutes des laiteries par cent livres en prenant pour base le prix de la pinte seulement, et leur écart brut par cent livres, gare Montréal, pris sur la base de la gare à la laiterie. Le lait va de la gare à l'établissement de pasteurisation, où on le pasteurise et l'embouteille—opérations qui comportent une certaine déperdition—pour ensuite le distribuer par toute la ville.

L'écart brut, qui, en 1927, s'élevait à $2.61½, s'établit, depuis la dernière réduction, à $2.14.

M. Lucas:

D. Les cent livres?—R. Les cent livres. Immédiatement avant la dernière réduction, jusqu'au 20 février, l'écart brut était de $2.52. Nous avons donc, par nos négociations au cours de ces années, diminué l'écart des distributeurs de 10 cents jusqu'au 26 février, et, depuis la dernière réduction d'un cent la pinte sans réduction du prix au producteur, l'écart a diminué de $2.61½ à $2.14, soit 47½ cents. Le prix de détail a baissé d'un cent la pinte, bien que le producteur ait continué à toucher $1.35 les cent livres.

Au cours de 1931, le producteur a reçu trois prix différents: $2.40, $2.03 et $1.70, gare Montréal, les frais de transport à sa charge. Il touchait donc une moyenne de 5 cents .26 la pinte à la gare, moins les frais de transport. L'écart brut des distributeurs, à la gare, pour ces trois périodes en 1931 était de 6 cents

.72 la pinte, et sa proportion brute du dollar du consommateur était de 56.5 p. 100, ce qui laisse 43.95 p. 100 au producteur.

Passons maintenant à 1933, du 1er janvier au 28 février, période qui comprend la dernière baisse. Le prix brut au producteur, gare Montréal, était de 3 cents .69 la pinte, et l'écart brut du distributeur, y compris la dernière baisse, était de 6 cents .28 la pinte, soit 63 p. 100 du dollar du consommateur, laissant 37 p. 100 au producteur.

Le prix payé au producteur, la pinte, gare Montréal, a donc baissé de 5 cents .26 en 1931 à 3 cents .69 en 1933, soit 29.84 p. 100, et l'écart du distributeur a baissé de 6 cents .72 en 1931 à 6 cents .28 en 1933 jusqu'à présent, soit 6.55 p. 100.

Le président:

D. Voudriez-vous répéter, monsieur Moore? Je crois que vous avez fait erreur au sujet du pourcentage de réduction du prix du lait payé au producteur. —R. Non, je ne crois pas. 5 cents .26 en 1931 et 3 cents .69 en 1933, cela fait une réduction de 29.84 p. 100.

D. Je croyais que vous aviez dit 9 p. 100.—R. 29.84 p. 100. Comme M. McArthur l'a signalé, il entre, depuis trois ans surtout, un élément très défavorable dans le prix reçu par le producteur. Nous nous sommes toujours efforcés d'assurer au producteur un seul changement de prix par année. Evidemment, lorsque le cultivateur sait que le prix du lait va baisser le 1er mai ou le 1er juin, pour remonter le 1er octobre, il se trouve en état de mieux dresser ses plans pour ses troupeaux et sa production. Or, vu les conditions anormales et chaotiques des derniers trois ou quatre ans, nous avons réussi, après une longue lutte, à assurer huit mois de prix d'hiver. A l'automne de 1928, nous avons obtenu un prix de $2.80½, gare Montréal, du 1er octobre au 31 mai. Le prix baissa le 1er juin pour remonter le 1er octobre. Nous avions donc huit mois de prix d'hiver et quatre mois de prix d'été. C'était idéal pour le producteur, car mai, après tout, est un mois d'hiver. Il est tout aussi difficile de produire du lait en mai qu'en janvier. Il est juste que les prix changent deux fois par année, le 1er juin et le 1er octobre, car la période de rareté du lait à Montréal s'étend maintenant du milieu d'octobre à la fin de novembre. Est-ce que je prends trop de votre temps?

LE PRÉSIDENT: Non.

M. MOORE: Je vais déposer, sans commentaires, un tableau indiquant les prix payés durant chaque mois de 1931 et 1932 par deux des plus importantes laiteries de Montréal aux producteurs pour le lait, gare Montréal, le pourcentage d'excédent pour chaque mois de ces deux années, la déduction pour excédent, et le prix net payé à l'expéditeur, gare Montréal.

Antérieurement à 1932, la distribution du lait à Montréal s'effectuait en grande mesure par les 33 établissements de pasteurisation, qui, tous, faisaient la livraison à domicile. Les 2,800 épiceries de Montréal, y compris les magasins à succursales, en vendaient, mais sans en pousser la vente. Elles exigeaient un dépôt de 5 cents pour chaque bouteille, et la plupart du temps ne faisaient pas de livraison. Au printemps de 1932, une de ces compagnies d'épiceries, possédant 72 magasins, tous dans la ville de Montréal et la banlieue, commença à pousser le débit du lait à 3 cents la pinte au-dessous du prix des distributeurs. Lorsque les grandes laiteries le vendaient 10 cents, elle le vendait 7. Lorsque le prix monta à 11 cents pendant deux mois l'automne dernier, elle le vendait 8. Elle en annonça et poussa la vente et pendant les premiers dix jours de septembre elle le vendit 5 cents la pinte dans ses 72 magasins.

M. LUCAS: Où s'approvisionnaient ces épiceries?—R. A la Laiterie Perfection, de Montréal. Les autres compagnies d'épiceries: *A. & P., Dominion Stores, Stop & Shop,* exploitent à Montréal 121, 65 et 50 épiceries respectivement. Elles vendaient le lait au même prix que les laiteries, 10 ou 11 cents, selon le cas, soit 3

cents de plus que leur concurrente dont je viens de parler. Or, il y a environ un mois, elles informèrent leurs fournisseurs—elles s'approvisionnent chacune chez l'une des grandes laiteries; aucune d'elles n'achète à la Laiterie Perfection—qu'elles ne pouvaient plus soutenir la concurrence des épiceries qui vendaient le lait 3 cents meilleur marché qu'elles et le faisaient livrer à leurs propres frais par des petits garçons, et qu'il leur fallait du lait qu'elles pussent vendre 7 cents. La conférence qui s'ensuivit, et à laquelle nous participâmes pour voir ce qui se passait, se termina par un compromis. Ces trois compagnies à succursales décidèrent de baisser leur prix à la fin du mois de 10 à 8 cents. Les laiteries jugèrent qu'il ne convenait pas de permettre à ces épiceries, qui, dans leur réclame, mentionnaient la provenance de leur lait, de vendre huit cents le même produit qu'elles-mêmes vendaient dix cents au public. Lorsque, le 27 février, le prix tomba à 9 cents et que ces trois compagnies à succursales et d'autres épiceries également le vendaient 7 cents, nous craignîmes qu'elles baisseraient leur prix encore davantage dès que le lait se ferait plus abondant.

C'est précisément ce qui se produisit à Winnipeg, où, en 1932, les épiceries à succursales commencèrent à pousser la vente du lait. Une d'elles établit sa propre laiterie; le prix tomba à 5 cents la pinte et l'industrie laitière se trouva démoralisée. Les producteurs, ne touchant qu'environ 70 cents les 100 livres, s'adressèrent au gouvernement, qui plaça la vente du lait sous le contrôle de la Commission des utilités publiques. Le 2 septembre, la commission fixa l'échelle des prix; désormais le producteur devait recevoir tant, les magasins devaient payer tant et recevoir tant, les laiteries devaient vendre aux magasins à tel prix et au consommateur à tel autre prix. La différence était de 2 cents la pinte. Ces prix devaient rester en vigueur jusqu'à 21 jours après l'ouverture de la législature du Manitoba. Celle-ci siège actuellement et la période fixée est à la veille d'expirer.

Parmi ceux qui ont contribué à effectuer ce changement mentionnons le professeur H. C. Grant, directeur de la faculté d'économie politique de l'université du Manitoba. Je lui télégraphiai le 18 février, lui demandant comment le plan fonctionnait et si l'on allait le continuer. Voici sa réponse:

> Producteurs et distributeurs à Winnipeg sont satisfaits du contrôle de la Commission des utilités publiques et en désirent la continuation. Il sera sans doute continué.

Nous savions ce qui s'était produit à Winnipeg. Voyant, il y a quelques jours, une guerre de prix se dessiner à Montréal, les administrateurs de notre association se réunirent et décidèrent d'envoyer une délégation à Québec en vue d'écarter le désastre qui s'annonçait. Huit d'entre nous, représentant nos principales succursales de la province de Québec, allèrent donc exposer la situation au ministre provincial de l'Agriculture. La délégation lui exprima sa crainte que le prix avili du fromage, aujourd'hui coté à Londres à 43 schellins les 100 livres, ce qui, au sterling déprécié, équivaut à 6 cents $\frac{3}{4}$ la livre à Montréal—le prix le plus bas que nous ayons vu depuis bien des années—provoquera un accroissement considérable des arrivages de lait à Montréal au printemps, et le pria de procéder immédiatement à l'établissement d'une commission d'urgence de trois membres, calquée sur celle de Winnipeg, pour fixer le prix du lait jusqu'au retour de conditions à peu près normales. Après avoir pris congé du ministre, nous lui écrivîmes une lettre que je demanderais la permission de lire et de verser au dossier.

Le PRÉSIDENT: Faites.

M. MOORE: Notre lettre, datée du 23 février 1933, adressée à l'honorable Adélard Godbout, ministre de l'Agriculture, Québec, résume notre exposé verbal. La voici:

MONSIEUR,

Au nom de la délégation, représentant environ 2,000 producteurs de lait approvisionnant le marché de Montréal, qui s'est présentée devant vous ce matin, nous avons l'honneur de vous exposer ce qui suit:

Notre démarche auprès de vous ce matin s'inspirait de notre connaissance intime de la situation critique qu'envisagent les producteurs de lait et de notre désir de discuter la question avec vous avant que le problème ne s'aggrave au point d'en rendre la solution plus difficile.

Nous vous avons expliqué de vive voix que le commerce du lait à Montréal s'achemine à grands pas vers une crise qui se répercutera sur le producteur par des prix déraisonnablement avilis.

Nous traversons, avec le reste du monde, une période de conditions anormales que nous espérons surmonter avec le temps. En attendant, il faut que les producteurs vivent. Ils ne pourront continuer à produire si le prix de leur produit tombe au-dessous du niveau actuel.

Persuadés de la nécessité de prendre des mesures d'urgence avant que la situation s'aggrave au delà de tout remède, nous vous prions, en votre qualité de chef responsable du ministère de l'Agriculture de notre province, de procéder immédiatement à l'établissement d'une commission de trois membres avec pleins pouvoirs de contrôler la réception, la distribution et la vente du lait à Montréal, afin de prévenir un état de choses qui se répercutera inévitablement d'une façon également désastreuse sur le producteur, le distributeur et le consommateur. Nous sommes d'avis que le producteur, le distributeur et votre ministère devraient être représentés sur cette commission. A nos réunions, les distributeurs soutiennent toujours qu'il leur faut protéger les intérêts de leurs clients, les consommateurs.

Pareille mesure ne constituerait pas une innovation. Elle se justifie par l'importance du rôle que joue l'industrie laitière chez nous et par le fait que la prospérité de notre province en dépend largement.

Le contrôle gouvernemental du lait existe à Portland (Oregon) et à Winnipeg (Manitoba). La législature de l'Etat de New-York sera bientôt saisie d'un projet de loi tendant à établir une commission de cinq membres munie de vastes pouvoirs pour la réglementation de l'industrie laitière. Le texte de ce projet de loi se trouve sans doute dans les dossiers de votre ministère.

Nous espérons que vous agréerez notre demande et nous vous en remercions d'avance.

Vos tout dévoués,

P. D. MCARTHUR,
Président de l'Association des producteurs de lait de Montréal.

W. W. M.,
Secrétaire de l'Association des producteurs de lait de Montréal.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des questions à poser, messieurs?

M. Pickel:

D. Avez-vous reçu une réponse du ministre?—R. Non, monsieur, si ce n'est qu'il étudierait la question.

M. Shaver:

D. Vous craigniez, monsieur Moore, que ces manœuvres des épiceries à succursales réagiraient en définitive sur les producteurs?—R. Oui.

D. En avilissant les prix à son préjudice?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Voudriez-vous nous donner le nom de cette épicerie à succursales?—R. *Thrift Stores, Limited.*

D. A quelle laiterie s'approvisionnait-elle?—R. A la Laiterie Perfection.

D. Vous avez parlé des frais de transport. Votre association a-t-elle à se plaindre à cet égard?—R. Etant donné le bas prix que reçoit le producteur de lait et la baisse, depuis deux ans, des autres produits laitiers, particulièrement le fromage, nous estimions que les tarifs de transport devraient baisser. J'ai donc conféré, au nom de l'association, avec les deux compagnies de chemin de fer à Montréal, à deux ou trois reprises, l'été dernier, mais elles me répondirent que le tarif du lait n'avait jamais été relevé depuis son adoption en 1866, comme l'avaient été les tarifs des autres produits, qu'il était actuellement aussi bas que possible et qu'elles ne pouvaient pas l'abaisser.

Le président:

D. C'est un tarif par zone?—R. Oui, de un à quarante milles et de quarante et un à cent cinquante milles.

M. Tummon:

D. Avez-vous les tarifs de transport en camion?—R. Ils sont individuels et largement basés sur ceux des chemins de fer. Parfois le camion exige un ou deux cents de plus que le chemin de fer parce qu'il transporte le lait de la ferme jusqu'à la laiterie à Montréal, tandis que l'expéditeur par chemin de fer est obligé de transporter son lait à la gare.

D. Les camions enlèvent-ils du trafic aux chemins de fer?—R. Oui, beaucoup. C'est un des points que l'on m'a signalés. J'ai dit aux chemins de fer: "Si vous réduisiez vos tarifs, vous regagneriez une partie du trafic que vous ont enlevé les camions." Ils répondirent qu'ils ne le croyaient pas, vu que ces derniers réduiraient leurs tarifs dans la même proportion et que les chemins de fer se trouveraient simplement à perdre une partie de leur revenu actuel.

D. Pouvez-vous nous dire quelle proportion du lait est transportée par camion et quelle proportion par chemin de fer?—R. Non, il est très difficile de se procurer des statistiques à cet égard.

D. Vous aviez dit que vous aviez demandé au gouvernement provincial de nommer un fonctionnaire pour vérifier la teneur du lait en matières grasses et aussi pour vérifier les excédents. De quoi se plaint précisément votre association en ce qui concerne l'écart entre le prix que reçoit le producteur et celui que paie le consommateur?—R. Nous avons toujours considéré cet écart comme étant trop considérable, bien que nous n'ayons jamais pu nous procurer des données précises en la matière: il faudrait pour cela une enquête approfondie. La Commission d'enquête de la province de Québec sur le lait a fait venir le Dr M. C. Bond, de l'université Cornell, qui a étudié les frais de distribution du lait dans certaines villes de la province de Québec, particulièrement à Montréal. J'ai ici le rapport de cette commission d'enquête, mais le rapport du Dr Bond n'y figure pas. Le ministère provincial de l'Agriculture m'a informé qu'il sera prêt dans deux ou trois semaines et m'a promis de me l'envoyer.

D. Avez-vous quelque renseignement utile à communiquer au Comité dans ce domaine? Pouvez-vous nous fournir des précisions qui pourraient servir à orienter notre enquête sur la question de l'écart des prix?—R. L'écart, naturellement, dépend des frais généraux. Il existe à Montréal quelques laiteries de construction récente—une en particulier érigée il y a moins de deux ans—qui sont ultra modernes et ont coûté de vastes sommes. Leur capitalisation et leur outillage fort dispendieux augmentent considérablement leurs frais généraux. Il en résulte que leurs frais de distribution sont plus élevés.

Voici un des angles sous lesquels se présente la concurrence des magasins à succursales: ces marchands ne se soucient nullement de la qualité de la marchandise; ils ne visent qu'au volume du débit. Le directeur d'une chaîne d'épiceries me disait: "La qualité n'est pas notre affaire; c'est à la ville d'y voir. Notre unique considération est le débit." Les magasins de cette chaîne sont situés dans les quartiers les plus peuplés de la ville. S'ils enlèvent le commerce du lait aux distributeurs, il ne restera à ceux-ci que la distribution onéreuse à domicile dans les quartiers reculés de Montréal et la banlieue, les frais de distribution se trouveront augmentés plutôt que diminués. Les épiceries ne paient pas un sou pour la livraison du lait, qu'elles font faire par des petits garçons, tandis que les laiteries de Montréal sont obligées de payer à la ville douze dollars pour chaque voiture à un cheval et quinze dollars pour chaque voiture à deux chevaux.

D. Vous avez mentionné les frais généraux et la concurrence des magasins à succursales. Avez-vous autre chose à signaler?—R. Nous voudrions savoir si nous, les producteurs, obtenons à Montréal un rendement raisonnable. Le prix que nous vous citons est toujours le prix maximum à Montréal. Non seulement les magasins à succursales, mais aussi les petits laitiers vendent toujours un ou deux cents au-dessous du maximum. Nous voudrions savoir si la moyenne des laiteries—prenons, par exemple, cinq, six ou sept sur les trente-trois—reçoivent un rendement équitable sur leur capitaux engagés et une rémunération raisonnable pour le service qu'elles rendent à la population de Montréal, où si elles se font des bénéfices déraisonnables au préjudice du producteur. Nous n'avons jamais pu nous renseigner sur ce point.

D. Avez-vous des plaintes sur le chevauchement des services de livraison? R. Partout, l'on voit quatre ou cinq voitures faire la livraison sur une même rue.

M. Porteous:

D. Monsieur Moore, tout le lait vendu à Montréal est-il pasteurisé?—R. Oui, sauf une petite quantité de lait spécial venant de certaines fermes sous l'empire de règlements spéciaux de la ville.

D. Les 33 établissements de pasteurisation comprennent-ils tous les distributeurs?—R. Oui.

D. Vous avez dit que le lait livré à Montréal rapportait $1.35 les cent livres. Cela fait 3 cents .4 la pinte, n'est-ce pas?—R. Oui, moins les frais de transport.

D. Vous avez dit que les établissements de pasteurisation vendaient du lait à des colporteurs?—R. Non, pas ceux-là, mais les petites laiteries qui ne paient pas le prix de l'association. Je vous ai dit qu'un tiers seulement des principaux distributeurs de Montréal assistent aux réunions et font ce marché avec nous. Les autres distributeurs ont toujours agi à leur guise. Comme M. McArthur l'a signalé, nous n'avons pas de rapports précis de deux tiers des distributeurs de Montréal, y compris ceux qui vendent aux colporteurs. Autrement, la situation en ce qui concerne le prix payé au producteur se révélerait encore bien pire qu'elle le paraît actuellement.

D. Ils sont compris dans les 33 établissements de pasteurisation?—R. Oui, ils y sont tous compris.

D. Je crois que ce qui intéresse davantage le Comité c'est l'écart. Vous ou M. McArthur avez dit qu'il se vendait du lait à raison de 21 cents les quatre pintes.—R. Depuis le 1er janvier, quelques petites laiteries qui ne paient pas le prix de l'association vendent du lait aux colporteurs à raison de 21 cents les quatre pintes.

D. Ils l'achètent meilleur marché?—R. Oui.

D. L'épicerie à succursales que vous avez mentionnée vend le lait sept cents la pinte?—R. Sept, contre dix, et maintenant sept contre neuf, qui est le prix maximum du distributeur à domicile.

D. Avez-vous quelque raison de croire que ces magasins à succursales vendent le lait à perte?—R. Non, je ne crois pas qu'ils le vendent à perte, mais je crois que leur bénéfice est infime. Ils le font pour attirer des clients qui pourraient acheter en même temps d'autres marchandises. Certains marchands veulent bien vendre le lait sans bénéfice afin d'enlever des clients aux autres magasins.

D. Il faut croire que les établissements de pasteurisation les approvisionnent à moins de sept cents?—R. Certainement.

D. L'écart paraît être beaucoup plus considérable entre l'embouteillage du lait et sa livraison au consommateur qu'entre son arrivée à la gare ou à la laiterie et la mise en bouteilles.—R. Le distributeur doit d'abord le prendre à la gare, le transporter à son établissement de pasteurisation et l'embouteiller. Peu de gens songent à la perte imputable à l'embouteillage, à la quantité renversée. De plus, pour la moindre défectuosité du goulot, l'inspecteur brise la bouteille et en jette le contenu. D'après les renseignements que j'ai recueillis, je crois que la perte s'élève à deux ou deux et demi pour cent. Le coût des bouteilles constitue aussi un élément important des frais de distribution. Les épiceries à succursales exigent un dépôt de 5 cents par bouteille, tandis que le distributeur livre le lait chez ses clients et compte qu'il lui rendront ses bouteilles, mais souvent ils ne les remettent pas. C'est pour cela que l'on a institué à Montréal la "semaine de remise des bouteilles". Les grandes laiteries ont organisé le Bureau d'échange des bouteilles, où toutes les bouteilles sont recueillies, triées et rendues à leurs propriétaires.

D. Selon vous, la plus forte proportion de l'écart semble-t-elle provenir de la livraison du lait?—R. Oui, probablement.

D. C'est ce qui paraît ressortir de la preuve?—R. Oui.

D. La pasteurisation du lait entraîne-t-elle des pertes?—R. Non, je ne crois pas. La perte se produit dans l'embouteillage.

M. Tummon:

D. Vous avez dit, n'est-ce pas, que vous possédez une liste des 33 établissements de pasteurisation ou distributeurs dans la ville de Montréal?—R. Oui.

D. Voudriez-vous la déposer?—R. Oui.

D. Voudriez-vous la remettre au secrétaire du Comité?—R. Oui. J'ai les noms, adresses et nombre de gallons.

Le PRÉSIDENT: Pour la consigner au procès-verbal?

M. TUMMON: Nous voulons les noms des distributeurs. Une autre question: vous dites que vous recevez actuellement $1.35 à Montréal. C'est le prix net, n'est-ce pas, moins 25 cents, au producteur?—R. Oui.

D. Par conséquent, le prix au producteur à sa ferme est de $1.10 les cent livres?—R. Oui, pour le lait distribué en nature à Montréal.

D. Pour les fins de la preuve il est exact de dire que, pour tout le lait distribué, le producteur touche $1.10 les 100 livres à sa ferme?—R. Ce prix est le maximum.

D. Pardon?—R. A la gare.

D. A la gare ou à sa ferme?—R. C'est son maximum.

D. C'est son maximum?—R. Oui.

D. Les frais de transport jusqu'à Montréal s'élèvent à 25 cents les cent livres?—R. Approximativement.

D. Combien de pintes de lait y a-t-il dans cent livres?—R. D'après...

M. BERTRAND: Quarante.—R. Il y a 38 pintes .78 dans cent livres de lait.

M. TUMMON: Alors, quel est le prix net la pinte au producteur?—R. Si l'on prend les prix des deux mois de janvier et février de la présente année, le prix s'établit à 3 cents .69 la pinte, gare Montréal.

D. Gare Montréal?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous indiquer sur-le-champ le prix approximatif par pinte que reçoit le producteur à sa ferme ou à la gare? Nous tenons à tirer cela au clair.—R. Voulez-vous dire pour la dernière année?

D. A présent.—R. Oui, je le ferai.

(Voir l'Appendice 3.)

M. HOWE: Dites-vous que 72 magasins de Montréal à une certaine époque vendaient le lait cinq cents la pinte?—R. Oui.

D. A quel prix les laiteries le distribuaient-elles à l'époque?—R. Dix cents. C'est le prix maximum.

D. Avez-vous des preuves concernant le coût de distribution des laiteries? N'ont-elles pas affirmé qu'il s'établissait à 2 cents $\frac{3}{4}$?—R. J'ai entendu citer divers chiffres, mais je n'ai aucune preuve que je puisse présentement communiquer au Comité à cet égard.

D. Vous ne croyez pas, dites-vous, que les magasins à succursales vendent le lait à perte afin d'attirer la clientèle qui achèterait en même temps d'autres marchandises?—R. Je sais fort bien que lorsqu'ils vendaient à 5 cents ils vendaient à perte.

D. Vous savez qu'ils vendaient à perte?—R. Oui, je sais qu'ils vendaient à perte. Ils imputaient la perte sur la publicité.

D. Ils l'imputaient sur la publicité?—R. Oui.

D. Ils ont vendu à perte?—R. Ils ont vendu à perte pendant dix jours.

D. Afin de se faire de la réclame?—R. Oui.

M. Sproule:

D. N'avez-vous pas dit qu'un marchand pouvait se procurer un permis et acheter quatre pintes pour 21 cents? Qu'est-ce qui empêcherait les magasins à succursales de le faire?—R. Comment?

D. Vous avez dit quatre pintes pour 21 cents et que l'on pouvait se procurer un permis moyennant $10 ou $15.—R. $10.

D. Alors, qu'est-ce qui empêcherait les magasins à succursales de se procurer un permis de ce genre et d'acheter leur lait à ce prix? Ils pourraient le vendre à profit, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Vous dites que n'importe qui peut obtenir un permis?—R. Je ne voudrais pas dire précisément cela. Il existe une certaine réglementation. Mais je crois qu'à peu près n'importe qui disposant d'une certaine influence pourrait peut-être obtenir un permis.

D. Le permis coûte dix ou quinze dollars par année, dites-vous?—R. Dix dollars.

D. Le genre de voiture est-il spécifié?—R. Non, c'est la licence ordinaire de colporteur.

D. On peut employer n'importe quel genre de voiture?—R. Naturellement, la ville refuse parfois d'accorder un permis. Elle a refusé une demande de livrer en *sidecar*, car elle n'estimait pas que c'était une voiture convenable pour la livraison du lait.

M. Bowman:

D. L'écart était-il plus satisfaisant pour le producteur en 1928 qu'à présent?—R. Il l'était, pour la raison que le producteur, obtenant un prix beaucoup plus élevé pour son lait, ne s'intéressait pas autant aux prix de détail. J'ai oublié dans mon témoignage un point que j'estime très important et que je désire signaler.

J'ai parlé de la concurrence et de la difficulté de conclure des ententes avec un grand nombre de distributeurs inscrits sur la liste que j'ai déposée. Or, je tiens à signaler un mal qui a coûté aux cultivateurs expédiant du lait à Montréal

des centaines de mille dollars dans les derniers dix ans. Il s'agit de petites entreprises laitières qui arrièrent quatre, cinq ou six mois leurs paiements aux cultivateurs et ensuite font banqueroute. Plusieurs cas de ce genre se sont produits entraînant aux cultivateurs des pertes s'élevant jusqu'à soixante-quinze ou quatre-vingt mille dollars. Le fournisseur de l'outillage reprend la possession de son bien et il ne reste rien pour le fournisseur de lait. Dans un grand nombre de cas le laitier avait donné aux cultivateurs des actions dans son entreprise, lui garantissant un débouché pour son lait. Nous avons vu deux ou trois cas de ce genre l'an dernier. M. McArthur connaît un cultivateur qui a perdu $800 dans une de ces faillites.

On a demandé en outre à la Commission du lait de recommander qu'il soit exigé des laitiers un cautionnement pour la valeur du lait qu'ils achètent pendant trente jours. J'ai lieu de croire que cette mesure sera adoptée. A ce propos, me fondant sur mes dix années d'expérience à Montréal, je désire faire remarquer qu'il serait grandement à l'avantage des producteurs si, au lieu de 33, il n'y avait à Montréal que huit ou dix grandes laiteries exploitées par des compagnies puissantes. Le cultivateur serait toujours certain de se faire payer et il obtiendrait vraisemblablement de meilleurs prix que sous le régime actuel où l'on voit une foule de petites entreprises chercher à vendre à meilleur marché que leurs grands concurrents. Les grandes entreprises, somme toute, n'envisagent pas leur affaire uniquement au point de vue du bénéfice immédiat; elles s'intéressent plus à ce que le cultivateur reçoive un prix raisonnable que ne le font les petits laitiers qui cherchent à retirer des affaires de chaque jour tout le bénéfice possible.

M. Stirling:

D. Le cultivateur n'en continue pas moins à encourager ces peites laiteries à son propre préjudice?—R. Que peut-il faire de son lait?

D. Ne peut-il pas le vendre à l'association?—R. Qu'en ferait-elle? L'offre est tellement considérable que le prix tomberait. Les lois économiques sont bouleversées. La baisse du prix d'un produit devrait entraîner une diminution de production. Mais tous les produits agricoles ont baissé et le seul que le cultivateur puisse vendre c'est le lait. S'il en retirait $50, $60 ou $70 lorsque le prix était meilleur, il s'efforce, en augmentant sa production, de s'assurer, aux prix actuels, un revenu à peu près égal. Par conséquent, les arrivages de lait ne cessent d'augmenter. Au retour de conditions normales dans le commerce du beurre et du fromage, qui sont les régulateurs des prix, Montréal se trouvera inondée de lait. Supposons que nous portions notre organisation au maximum et que nous ayons dans notre association 4,500 cultivateurs expédiant à Montréal, que ferions-nous de tout ce lait? Même l'Etat de New-York, avec sa ligue des laitiers, ses fabriques de poudre de lait, ses beurreries et ses fromageries, voit son industrie laitière totalement démoralisée. Le producteur n'y touche qu'environ un dollar pour son lait.

M. Loucks:

D. Combien de ces 4,500 culitvateurs sont soumis à l'inspection?—R. Tous.

D. Combien de ces 4,500 cultivateurs font partie de votre association?—R. Environ 2,000; mais comme ils comprennent un grand nombre de gros expéditeurs, ils représentent environ deux tiers du lait expédié à Montréal.

D. Avez-vous signé un contrat avec ces expéditeurs?—R. Oui. Nous avons deux catégories de membres: les porteurs d'actions de $10 en vertu de la Loi de Québec sur les coopératives et les membres associés qui donnent leur adhésion à nos succursales locales et y paient une cotisation.

R. Rowe:

D. Vous êtes certain que ces 4,500 fermes sont actuellement inspectées?—R. Oui. Je le tiens de l'hôtel de ville.

M. Bowman:

D. Vous avez dit qu'en 1932 la consommation était à peu près égale à la production?—R. Pas à la production.

D. La consommation, d'après les chiffres que j'ai ici, s'élevait à 26,617,000 gallons, et je pensais que vous aviez donné le même chiffre pour la production.—R. Non, pour les arrivages à Montréal. L'année précédente, l'excédent était considérable.

D. Un surplus en 1931?—R. Je ne sais pas si... Je crois qu'il s'agit d'un chiffre répété. C'est peut-être une erreur typographique.

D. Je pensais que c'était une erreur.—R. Le deuxième chiffre est censé représenter les arrivages. Je crois qu'il y a une erreur de compilation, car l'excédent devrait être plus considérable en 1932 qu'en 1931. Tous mes autres chiffres l'indiquent. Je voudrais enlever du procès-verbal ce chiffre de 26,617,000.

M. Porteous:

D. Je désire poser une question concernant l'accroissement de la quantité de lait que l'on semble vouloir vendre à Montréal. N'est-il pas attribuable au fait que la vente du lait en nature est la branche la plus rémunératrice de l'industrie laitière?—R. Elle est la plus rémunératrice lorsque son prix excède celui de la fabrique.

D. Au prix actuel?—R. Au prix de la présente année. Aucune fromagerie et peu de beurreries fonctionnent actuellement. On ne peut expédier le lait aux Etats-Unis. Beaucoup d'expéditeurs n'ont pas d'écrémeuse. Ils n'ont d'autre ressource que d'expédier leur lait à Montréal et accepter ce qu'ils peuvent en obtenir.

Le président:

D. Vous avez mentionné au début les règlements du Bureau d'hygiène. J'ignore si le Comité se propose de citer un représentant du Bureau d'hygiène. En tout cas, pouvez-vous nous fournir un exemplaire de ces règlements?—R. Je regrette de dire que je n'en ai pas un ici. J'en ai un à mon bureau.

D. Nous pourrons probablement nous les procurer ailleurs.—R. Ils sont imprimés et on peut se les procurer à Montréal.

D. Pouvez-vous nous fournir un échantillon de votre rapport à l'expéditeur? —R. Oui.

D. Nous tenons à avoir les procès-verbaux des réunions de producteurs et distributeurs. Le témoin suivant est M. McMillan, de Huntingdon (Québec).

M. GILBERT MCMILLAN, appelé, prête serment.

Le PRÉSIDENT: Donnez-nous votre exposé de la question, monsieur McMillan.

Le TÉMOIN: Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, comme je suis le troisième témoin appelé ce matin à vous parler sur le même sujet, il sera un peu difficile d'éviter les répétitions, mais je m'efforcerai de le faire. Je vous dirai d'abord que je comparais ici à titre de simple producteur. Je fournis du lait en nature au marché de Montréal depuis environ vingt-deux ans, en quantités qui ont varié de temps à autre, mais qui ont atteint le chiffre de 200,000 livres. Si vous me le permettez, j'aborderai cette question à un point de vue un peu différent. Je voudrais, si possible, vous faire un exposé complet de la situation des producteurs. Je m'efforcerai d'établir brièvement les frais de production en traitant la question sous un aspect qui n'a pas encore été étudié; car elle présente bien des difficultés à tous ceux qui essaient de l'approfondir et il est presque impossible d'obtenir des données certaines à cause des grandes variations d'une saison à l'autre.

Je vous demanderai de suivre mon récit de l'exploitation d'une ferme ordinaire de 100 acres, en vue de la fabrication du fromage ou du beurre. De cette manière, je crois, nous pourrons déterminer les frais approximatifs de la pro-

duction. Les chiffres que je vous donnerai vaudront pour la partie ouest de Québec et l'est de l'Ontario. Prenez une ferme de 100 acres située le mieux possible, exploitée par un cultivateur et sa famille sans ou presque sans aide salariée, car actuellement les revenus provenant du lait sur une ferme ordinaire ne permettent pas d'engager des garçons de ferme. Disons que cette ferme de 100 acres est évaluée à $6,000; cependant, il serait difficile d'obtenir ce prix actuellement de fermes qui ont coûté jusqu'à dix mille dollars au cours des dix dernières années. Nous évaluerons le bétail de ce cultivateur à $1,000; il comprendra dix-huit vaches laitières, dix jeunes bestiaux et trois ou quatre chevaux. Les dix-huit vaches laitières représentent une valeur de $540, et les chevaux, $300. Pour exploiter cette ferme il faudra des instruments aratoires et un ameublement qui coûteront tout près de $1,000, et ainsi le placement total de ce cultivateur s'établit à environ $8,000.

Voyons maintenant ce que rapportera ce placement ajouté au labeur du cultivateur et de sa famille. La moyenne des cultivateurs de l'est du Canada maintiendront une telle ferme en état d'exploitation et y élèveront et nourriront, —je ne comprend rien pour l'achat de nourriture,—un troupeau de 15 à 20 vaches laitières. Il faudra garder au moins un taureau et neuf ou dix jeunes bestiaux. La dépréciation annuelle sur un troupeau de dix-huit vaches s'établit à environ 10 p. 100, ou à la perte de trois ou quatre bêtes par année, qu'il faut remplacer par des jeunes. Un cultivateur de situation moyenne peut garder dix-huit vaches qui lui rapporteront environ 5,500 livres de lait chacune,—ces chiffres sont beaucoup plus élevés que ceux du Bureau de la statistique au sujet de la production moyenne des vaches laitières au Canada,—soit un rendement annuel global de 99,000 livres de lait; disons 100,000 livres en chiffres fonds. L'an dernier le cultivateur ordinaire a touché en moyenne 60c. les cent livres pour son lait, soit un rendement brut d'environ $600 de la seule source de revenus de la ferme; et ces chiffres ne sont pas exagérés car j'ai visité plusieurs fabriques à différents endroits. Il pourrait peut-être augmenter quelque peu cette somme par la vente de, disons, trois vaches. S'il est réellement heureux il obtiendra peut-être $50 pour ces vaches à l'automne. On en a vendu plusieurs dans notre région à raison de cinq ou dix dollars la tête. Le cultivateur doit élever et maintenir son troupeau, et à cette fin il aura de 12 à 14 veaux à vendre. Nous supposerons qu'il a nourri ces veaux environ un mois ou six semaines, et il en obtiendra au plus trois ou quatre dollars chacun en moyenne. Fixons le chiffre à $50, et ainsi le cultivateur touchera un revenu en espèces de $700. Par ailleurs, il devra faire certains déboursés inévitables. Il lui faut payer ses taxes, par exemple. Je vais vous donner des chiffres approximatifs,—vous êtes libres de les changer si vous le désirez,—et j'établirai le montant des taxes imposées sur une ferme de 100 acres à $100; je pourrais vous citer des cas où le montant est deux fois plus élevé et d'autres où il est inférieur à ce chiffre. Il est obligé d'assurer ses bâtiments et son outillage, et s'il veut se protéger raisonnablement il devra verser $20 en primes d'assurance. Le battage de son grain lui coûtera environ $25, et son ensilage représentera un déboursé aussi considérable. Il devra acheter du grain de semence tous les ans, car s'il est bon cultivateur il ensemencera de 16 à 20 acres et la semence nécessaire coûtera environ $25. J'inclus la grosse somme de $20 pour la main-d'œuvre engagée, car lors des battages et de l'ensilage il faut un homme de plus pour venir à bout de la tâche. Les cultivateurs échangent du travail dans toutes les parties du pays, mais il faut quand même inclure $20 pour la main-d'œuvre. Les réparations aux bâtiments et aux machines absorberont environ $60. Ces chiffres sont très modérés, car tous ceux qui sont au courant de l'exploitation d'une ferme savent qu'à moins de faire une certaine somme de réparations et d'améliorations, le cultivateur s'expose à des pertes considérables. Ces divers déboursés s'établissent à $275. Si vous soustrayez cette somme des $700 il restera $425 au cultivateur qui fait le travail, c'est-à-dire pour lui-même et sa

famille. D'un côté ses revenus s'établissent à $425 et de l'autre sa mise de fonds est de $8,000. Si vous mettez le cultivateur sur le même pied que toute compagnie, et si vous lui accordez un intérêt de 5 p. 100 sur son placement, —c'est à peu près ce que lui rapporterait des obligations de l'Etat, sans demander le moindre effort de sa part,—il ne reste absolument rien pour son travail. Vous avez maintenant une bonne idée de la situation du producteur qui vend son lait à 60c. les 100 livres. Si vous donnez un salaire de $1 par jour à ce cultivateur,—et il n'y en a pas beaucoup parmi vous qui seriez prêts à prendre sa place,—il faudra porter le prix de son lait à $1 les cent livres.

Ainsi le travail d'un cultivateur de situation moyenne ne lui rapportera pas un revenu suffisant si vous ne lui payez pas son lait $1 les 100 livres; frais de transport non compris. Ceci s'applique au cultivateur qui habite près de la beurrerie, mais il faudra ajouter 10c. pour les frais de transport à la fabrique si la distance est un peu considérable. De sorte qu'à 60c. les 100 livres, il ne réaliserait pas 5 p. 100 sur son placement même sans salaire. Messieurs, vous constatez qu'un cultivateur ne peut pas vivre sans faire de dettes s'il ne vend pas son lait au moins $1 les 100 livres. Je ne dis pas qu'ils touchent cette somme, car je sais qu'ils ne le font pas. Le Dr Reynolds, ancien doyen du collège de Guelph, a préparé l'estimation la plus exacte qui puisse se faire, je crois, du prix que devrait toucher le producteur du lait destiné à la consommation en nature ou à la beurrerie. En tenant compte des mesures hygiéniques imposées au producteur laitier qui vend son lait à la ville, et des dépenses supplémentaires pour la nourriture nécessaire pour assurer une production uniforme toute l'année, le Dr Reynolds établit l'écart entre le prix du lait destiné à la consommation urbaine et le lait envoyé à la fabrique à un minimum de 35c les 100 livres. Je ne sais comment le Dr Reynolds a établi ses calculs, mais ce sont les mieux préparés qui existent, je crois. Ceci porte le prix du lait à $1.35, et à ces chiffres il faut ajouter 25 cents les 100 livres pour frais de transport par messagerie. Ainsi le cultivateur ne saurait exploiter sa ferme sur une base économique saine à moins de recevoir $1.60 les 100 livres pour le lait livré à une station quelconque de Montréal ou d'ailleurs.

Vous avez là un exposé réel de la situation des producteurs de lait pour la consommation urbaine. Au cours de la discussion devant le Comité je ne voudrais pas répéter les témoignages de mes prédécesseurs, mais je tiens beaucoup à faire la lumière sur une question qui a presque toujours été mal présentée au public, et c'est que le prix réellement touché par le cultivateur comprend les frais de transport du lait à la station de la ville. On a fait beaucoup de tort au cultivateur sous ce rapport, et les journaux ont presque toujours présenté la question sous un faux jour. Le prix le moins élevé vous donne une idée de la proportion par rapport au prix total. Je ne saurais dire dans quelle mesure le Comité est en état de remédier aux difficultés présentes, mais il y a trois points à considérer. Nous ne nous attendons guère que vous puissiez nous obtenir le prix indiqué,—à moins que vous ne fassiez ce qui a été impossible à d'autres jusqu'à présent,—prix qui nous permettrait de vivre et qui s'impose si nous voulons faire face à nos frais généraux et maintenir la profession à son niveau actuel. Je vous indiquerai un peu plus tard les dangers auxquels nous serons exposés si on ne nous donne pas ce prix. Il y aurait possibilité d'améliorer considérablement la situation de trois manières. La première et la plus importante consisterait à éliminer le surplus. Je vous ai exposé la situation du producteur qui vend son lait à la fromagerie ou à la beurrerie, et je puis vous dire que c'est la source de notre surplus d'approvisionnement urbain, car ces producteurs sont toujours anxieux de trouver un débouché à la ville. C'est pour cette raison que je vous ai parlé de l'élimination du surplus, car il est définitivement établi que le lait devrait être payé d'après la teneur en matières grasses et que l'épreuve devrait être faite par un service indépendant. Il s'agit de rétablir la confiance chez les producteurs, et je dirais qu'il s'agit de faire davantage,—il faudrait les

traiter équitablement. Je ne veux pas insinuer que les compagnies sont coupables sous ce rapport, mais je pourrais vous montrer des feuilles qui établissent que certaines d'entre elles nous rognent de ce côté. Dans le troisième point j'inclus l'inspection uniforme et l'octroi de licences aux producteurs pour le commerce urbain, parce qu'autrement on ne résoudra jamais le problème du surplus. Ces deux questions—l'inspection uniforme et l'octroi de licences aux producteurs de lait pour le commerce urbain—ne devraient pas offrir de grandes difficultés aux autorités compétentes en la matière, qu'il s'agisse des autorités fédérales, provinciales ou municipales. Le chaos règne actuellement dans ce domaine et personne ne semble vouloir prendre les mesures nécessaires pour corriger la situation.

L'élimination du surplus est d'importance capitale pour nous, et ce système milite contre le producteur et également contre le distributeur honnête. J'ai en main une quantité d'états de compte d'une des compagnies importantes de Montréal, de l'une de celles qui fait le plus de publicité, et M. Moore est en état de vous renseigner sur les affaires de cette compagnie. Ces états de compte font voir que cette dernière n'a jamais payé plus de 50 p. 100 du lait au prix courant et que les autres 50 p. 100 devenaient du surplus, et le surplus a atteint 70 p. 100 dans certains cas. Il s'agit d'une compagnie que nous connaissons. Ce n'est qu'un exemple, car nous savons qu'il y en a des centaines d'autres qui sont dans la même situation.

Le président:

D. Voulez-vous déposer ces documents?—R. Oui, vous pouvez les avoir. Ils ont trait à un producteur obligé d'abandonner les affaires, et cela ne peut lui faire tort maintenant.

On nous paie le lait au 100 livres, mais nous l'expédions en bidons de huit gallons. Nous vérifions le poids d'après le nombre de bidons, et la moyenne s'établit à environ 80 livres chacun. Les compagnies dignes de confiance ne trompent pas leurs clients sous ce rapport, mais dans le cas qui nous intéresse les états de compte indiquent des poids de 78 ou 75 livres le bidon, et cependant ce lait avait été expédié dans des bidons de 8 gallons comme nous le faisons tous. C'est ce que nous avons constaté dans le cas de cette compagnie.

Messieurs, la production du lait destiné à la consommation urbaine est une chose qui intéresse le bien-être de la nation, au point que vous devriez accorder une certaine protection au producteur si vous voulez assurer un bon approvisionnement de lait. Si la situation actuelle se prolonge quelque peu vous devrez vous adresser à une catégorie différente de producteurs pour obtenir le lait destiné à la consommation urbaine, car les producteurs des fermes laitières modernes ne pourront continuer d'exister dans les conditions présentes. En étudiant cette question vous devriez examiner tout particulièrement le problème des frais de distribution. Il faut y faire entrer tout d'abord les frais généraux et les établissements construits en temps de prospérité. Bon nombre de cultivateurs ont construit alors des granges tout à fait modernes et ont fait l'acquisition d'un outillage de bonne qualité avec leurs propres ressources, et les compagnies laitières ont de leur côté édifié des établissements modèles. Pourquoi permettrait-on aux compagnies laitières de calculer leurs frais d'intérêt sur leurs placements si on ne le permet pas au producteur? Plusieurs de ces cultivateurs ne disposaient pas de l'argent nécessaire pour faire ces constructions, et ils ont hypothéqué leurs terres pour moderniser leurs établissements et se conformer aux exigences des règlements de l'hygiène. Ils ont emprunté de l'argent pour faire ces améliorations. Aujourd'hui quantité de ces producteurs ont été éliminés; ils ont abandonné ce commerce; et je ne vois pas pour quelle raison une catégorie de gens dans ce pays jouirait d'un traitement que l'on refuserait à une autre catégorie. A ce sujet il existe un autre grand danger, comme le soulignait une certaine publicité faite dans les journaux de Montréal, et la qualité du lait pourrait en

souffrir. Messieurs, peu importe la manipulation subie par le lait à son arrivée à la ville, il est bon ou mauvais au moment du départ de la ferme. Les consommateurs devraient se rappeler que la qualité du lait dépend de la vache beaucoup plus que de la température à laquelle on le garde.

En ce qui concerne le surplus, il n'y a que deux solutions, d'après moi. La première nous ramènerait au système en vigueur il y a vingt ans, c'est-à-dire au contrat en vertu duquel le producteur s'engage à fournir tant de bidons de lait par semaine pendant toute l'année, car cette entreprise est exploitée 365 jours par année; et ainsi le producteur serait assuré d'un marché pour ce lait à un prix convenu. Si c'est trop demander il n'y a qu'une alternative en ce moment, c'est d'ouvrir les portes des refuges aux producteurs. J'exprime l'opinion de la grande majorité des producteurs, je crois, lorsque j'affirme qu'ils sont prêts à laisser les distributeurs choisir les deux ou trois mois de l'année qui serviront de base à la production. Ils iront même plus loin, bien que cette dernière proposition comporte un danger, et ils permettront qu'on détermine le chiffre de la production des prochains trois ou quatre mois sur la production des trois ou quatre mois antérieurs. Cette méthode répondrait peut-être mieux aux fluctuations du commerce, mais elle n'est pas exempte de danger. Si le cultivateur possède les vaches requises nous pouvons supposer qu'il a tout ce qu'il faut pour la production du lait, et qu'il ne s'exposera pas à des pertes considérables en augmentant le volume de la production plus tard. A mon avis, la méthode la plus juste pour déterminer le volume de la production consisterait à prendre les expéditions de lait d'un cultivateur pendant trois mois et d'établir la moyenne hebdomadaire de cette période, et la compagnie laitière accepterait cette quantité de lait du producteur au prix courant pour le reste de l'année. D'après M. Moore le commerce s'oppose à ce système, parce qu'il estime que les producteurs ne respecteront pas leurs engagements. Si l'un y manque, un autre y sera fidèle, et je puis vous assurer qu'il se trouve assez de bons cultivateurs au pays pour respecter une entente de ce genre, si on en signe une, et les distributeurs le savent très bien.

M. Pickel:

D. Dans votre estimation des frais de production sur cette ferme de 100 acres, avez-vous inclus quelque chose pour la main-d'œuvre?—R. Non, rien.

D. Vous comprenez seulement les membres de la famille?—R. Oui, rien que la famille.

M. TUMMON: Il passe une heure et, comme vous avez l'intention de demander à la Chambre de permettre au Comité de siéger l'après-midi, je propose que vous fassiez cette proposition aussitôt que possible. Nous nous réunirons probablement à quatre heures aujourd'hui même, car nous avons un autre témoin à entendre.

Le PRÉSIDENT: Avec la permission du Comité, nous entendrons le témoin immédiatement.

M. PICKEL: M. Beauregard est présent. C'est un producteur de lait, et il veut établir le prix qu'il touche pour son lait.

M. TUMMON: C'est ce qui nous intéresse; nous voulons savoir quel est le prix reçu par le producteur.

M. Cayley:

D. Comment déterminez-vous la production mensuelle; est-elle basée sur les chiffres du mois précédent, ou sur trois ou quatre mois? Le cultivateur n'aura-t-il pas un surplus par cette méthode?—R. Il peut réglementer la quantité de lait livrée et expédier la quantité convenue. S'il exploite sa propre ferme il produira probablement plus de lait que la part qui lui est assignée, mais il peut épargner 25 cents les 100 livres en transportant lui-même le lait à Montréal et toucher ainsi le prix qu'il recevrait chez lui...

Le président:

D. C'est réellement une manière de diminuer la production?—R. La chose se résume à cela, car autrement il lui faut chercher à écouler sa production.

M. Sproule:

D. Vous citez les chiffres relatifs au coût du lait; pouvez-vous nous dire comment ils se comparent aux prix payés par les beurreries et les fromageries?—R. Je vous donne les chiffres du coût et les prix payés par les beurreries et les fromageries cette année.

M. Tummon:

D. Pourriez-vous dire, monsieur MacMillan, si vous expédiez dix bidons de lait à Montréal ce matin, combien de ce lait sera payé au prix du surplus?—R. Nous n'en savons rien avant de recevoir nos états de compte, et d'ordinaire nous les recevons le 15 du mois qui suit la date de l'expédition.

D. Une fois par mois seulement?—R. La compagnie qui achète mon lait paie deux fois par mois.

D. C'est le distributeur qui en réalité détermine la quantité de lait à expédier?—R. C'est le distributeur; nous n'en savons rien.

D. Ceux qui désirent expédier du lait à Montréal doivent d'abord faire inspecter leur établissement et leur troupeau par un représentant du Bureau d'hygiène de cette ville, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Après cette inspection le cultivateur peut expédier du lait à Montréal, si le rapport de l'inspecteur est favorable?—R. Oui, pendant un an.

D. Seulement pour une année?—R. Un an.

D. S'il s'agit d'un nouveau producteur, comment peut-il expédier son lait, est-ce en s'adressant directement à un distributeur, ou autrement?—R. Dans un rayon assez rapproché de Montréal il y a encore un certain nombre de beurreries et de fromageries, mais bon nombre de ces établissements sont fermés. Si la fromagerie située dans le district où j'habite a fermé ses portes et ne peut plus recevoir mon lait, je ferai faire l'inspection de mon établissement et, si le rapport est satisfaisant, j'aurai la permission d'expédier mon lait à la ville. J'ai établi des relations avec plusieurs distributeurs, et il en est probablement ainsi dans le cas de bon nombre de producteurs, car en hiver la provision de lait est moins considérable et il est assez facile de trouver un débouché.

D. Connaissez-vous des compagnies de Montréal qui vendent des actions aux cultivateurs, et qui n'achètent le lait de ces derniers qu'à cette condition?—R. Je ne suis pas parfaitement renseigné sur ce point, mais je sais que la chose se pratique. Nous avons des preuves à ce sujet, particulièrement en ce qui concerne les districts français. On a eu recours à ce procédé maintes fois. Comme M. Moore l'a fait remarquer, environ 50 p. 100 de ces organisations ont fait faillite, et le cultivateur a perdu non seulement le lait expédié à cette entreprise mais les actions achetées également. C'est un fait connu qu'un particulier a établi trois entreprises semblables sous des noms différents, par ce moyen.

D. Pouvez-vous nous donner son nom?—R. Je ne le connais pas personnellement, et je me demande s'il est nécessaire de vous divulguer son nom.

D. Mais vous devez comprendre, monsieur McMillan, que nous voulons recueillir des preuves. Pour établir l'écart entre le prix payé au producteur et le prix exigé du consommateur, nous ne pouvons pas tenir compte des "on dit"; il nous faut des preuves. Ce sont des faits de ce genre qu'il nous faut. Je ne veux pas insister trop, mais j'aimerais connaître ce nom.—R. On a mentionné ce nom en public plusieurs fois, mais je ne connais pas cet homme personnellement. Je ne sais trop si je devrais vous donner son nom, ou vous demander de l'obtenir d'une autre source. Vous pourriez vous procurer ces renseignements à Montréal.

D. Comment pourrons-nous sommer cette personne de comparaître si nous ignorons son nom?

Le PRÉSIDENT: Vous savez que ce monsieur est sous serment.

Le TÉMOIN: Je sais la chose indirectement; je ne connais pas cette personne. On a mentionné son nom.

M. TUMMON: Je ne veux pas forcer le témoin à parler, mais il importerait de connaître ces choses.

M. BOWMAN: Communiquez le renseignement au président, et il y verra.

Le TÉMOIN: Très bien.

M. TUMMON: La situation est quelque peu semblable en Ontario. Plusieurs cultivateurs de cette province ont été obligés d'acheter des actions de certaines compagnies de Montréal avant de pouvoir expédier leur lait à ces dernières.—R. Oui, je sais qu'il en est ainsi. Dans la région où j'habite et dans certaines parties de Montréal, on a souvent eu recours à ce procédé.

M. Lucas:

D. Lorsque M. Moore a rendu témoignage je lui ai entendu dire que le prix payé au producteur pour le lait livré à la gare à Montréal est d'environ $1.35 les 100 livres.—R. Bien, c'est ce que nous sommes censés recevoir.

D. Il faut déduire 25 cents de cette somme?—R. Il ne reste que $1.10.

D. Au cours de vos remarques sur les frais de production, vous avez dit, il me semble, que le producteur ne touchait que 60 cents les 100 livres?—R. Non.

M. Bertrand:

D. Pour le lait transformé en beurre ou en fromage?—R. Oui, pour le lait livré à la beurrerie et à la fromagerie. Comme je le disais, la marge la plus étroite entre le prix du lait vendu en nature et le lait vendu sous forme de beurre ou de fromage est de 35 cents les 100 livres, ce qui porte le prix du lait d'une teneur de six pour cent à 95 cents. Ajoutez 25 cents à cette somme et le lait rapporte $1.20 les 100 livres rendu à Montréal. Mais je vous ai fait remarquer que cette situation n'était pas enviable, et qu'à ce prix le propriétaire et sa famille travaillaient sans aucune rémunération.

M. Pickel:

D. Si le producteur reçoit $1.35 les 100 livres pour le lait en nature, combien cela lui rapporte-t-il en moyenne?—R. Je ne saurais répondre à cette question, car $1.35 est le prix qui a été établi l'été dernier.

D. Compte tenu du surplus?—R. Oui. Je vous répondrai en vous faisant part de ma propre expérience, qui est probablement aussi favorable que celle de tout autre expéditeur à Montréal et certainement plus favorable que celle de la moyenne des expéditeurs. Je vous donnerai les chiffres de l'année dernière en entier et d'une partie de l'année courante. Pour l'année entière les prix ont été de $1.70 pendant six mois, et de $1.35 pendant les autres six mois. La moyenne de l'année s'établit à $1.12 les 100 livres net, mais pour du lait à 3.8.

D. 3.8?—R. 3.8, prix moyen, 3.5, lait livré à Montréal l'an dernier. La moyenne toute l'année s'établit à $1.12, à $1.35 elle serait de $1.03. Ce sont les résultats que j'ai obtenus personnellement. J'ai les états de compte mensuels en main, indiquant la quantité de surplus. L'an dernier, j'ai expédié, et on a accepté...

D. Vous avez expédié du lait?—R. Oui, 137,106 livres de lait, et on m'en a payé 39,893 livres au prix du surplus. On a déduit ce surplus, et ce lait m'a rapporté 64 cents les 100 livres.

M. Bertrand:

D. Voulez-vous déposer ces documents?—R. Oui. Il n'est pas nécessaire de remonter à 1931, je crois. Je vous ai fait part des résultats obtenus en 1932 sur ma ferme.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser? Le Comité veut-il entendre M. Beauregard maintenant?

M. PICKEL: Nous ferions aussi bien de l'entendre.

Le PRÉSIDENT: Très bien, vous êtes tous de cet avis.

Le témoin se retire.

LOUIS BEAUREGARD, appelé, prête serment.

Le président:

D. Où demeurez-vous?—R. A Sutton.

D. Québec?—R. Oui.

D. Vous êtes cultivateur, monsieur Beauregard?—R. Oui, je suis heureux de l'être. Je ne sais trop si je puis ajouter quelque chose aux observations des autres témoins. D'après mon expérience, je ne puis qu'approuver les paroles des trois derniers témoins. Je me contenterai de faire quelques remarques sur le témoignage d'un homme d'affaires qui a comparu ici. Vous avez entendu parler de grèves motivées par une raison quelconque, mais le producteur ne peut pas recourir à cette arme; il lui faut accepter ce qu'on lui offre, car il est impuissant et ne peut faire autrement. Il est certain que le cultivateur produit le lait à perte, s'il tient compte de son placement et s'il s'accorde le moindre salaire.

L'exposé fait au sujet du surplus est véridique. J'expédie du lait à Montréal depuis environ vingt ans, et pendant la guerre, à l'apogée des prix, alors que les frais de distribution étaient beaucoup plus élevés qu'aujourd'hui, le prix atteignit $2.40. A cette époque le surplus était encore plus considérable.

Dans les conditions actuelles les frais généraux devraient être moins élevés. Comme M. McMillan l'a fait remarquer, nous ne savons pas quel montant nous toucherons tant que nous n'avons pas reçu nos chèques. Sur des expéditions de dix-huit mille livres de lait livré à Montréal, on m'en a payé six mille livres au prix convenu; six mille à environ 60 cents de moins les 100 livres, et les autres six mille à $1.40. Parfois, il s'agissait de différentes compagnies. Elles n'agissaient pas toutes de la sorte. Les prix varient parfois deux ou trois fois dans l'espace de deux ou trois mois. Puis le surplus rapportera un prix déterminé. Je sais que des compagnies de Montréal ont fait de la sollicitation auprès des cultivateurs en vue de leur vendre des actions. L'été dernier deux compagnies différentes sont venues solliciter des producteurs à Sutton. On a demandé à M. McArthur, je crois, si ces gens faisaient de la sollicitation. Je sais que dans notre district il en est venu dans le but d'acheter le lait de surplus. Une compagnie a tenu un homme sur la route pendant quatre mois l'an dernier à faire de la sollicitation. Cette maison faisait souscrire des actions jusqu'à concurrence de $50 avant d'accepter le lait du producteur. Elle trouva quelques souscripteurs et fit la cueillette du lait en camion. Après avoir retenu un certain montant sur les chèques de lait tous les mois en vue d'acquitter la souscription, cette compagnie, me dit-on, mit un certain nombre de producteurs de côté sous le prétexte que la quantité de lait fournie ne justifiait pas l'envoi du camion à cet endroit ou à la gare Windsor pour le recueillir. Cependant les actions avaient été acquittées.

M. Pickel:

D. Il y avait un camion qui faisait le transport à la station, monsieur Beauregard?—R. Oui.

D. Vous avez un camion qui fait le trajet à la station?—R. Il y a un camion qui recueille le lait et la crème à partir de la frontière américaine. En réalité il y en a deux: l'un couvre les chemins reculés et centralise la cueillette pour l'autre camion. Ce dernier transporte le lait et rapporte toutes sortes de marchandises.

D. Avez-vous lieu de croire que ce camionneur touche une prime des distributeurs?—R. On m'a dit que ce camionneur touchait une prime des distributeurs s'il leur apportait un certain volume de commerce. Ce camionneur touche le prix des chemins de fer, et si le producteur habite un peu loin de la station il exige un léger supplément représentant les frais de transport à la station. Par ailleurs, s'il livre le lait directement à l'établissement de la compagnie, il supprime le camionnage à l'autre extrémité du trajet.

D. De la gare à l'établissement de la compagnie?—R. De la gare de Montréal à l'établissement.

Le PRÉSIDENT: Ce ne sont là que des ouï-dire, sans doute.

M. Tummon:

D. Vous n'en êtes pas certain?—R. Je sais que c'est un fait; mais je ne saurais nommer cette personne ici. Je puis vous dire ce qui me concerne personnellement, mais je ne voudrais pas nommer cette personne.

M. Pickel:

D. Quel est le prix net reçu pour votre lait? Quelle quantité vendez-vous? Avez-vous un gros troupeau laitier?—R. J'ai environ soixante vaches laitières, mais mon troupeau comprend de 108 à 110 bêtes, car il nous faut garder un grand nombre de jeunes bestiaux.

M. Tummon:

D. Monsieur Beauregard, si vous me permettez de vous interrompre, vous expédiez votre lait actuellement à Montréal?—R. Oui.

D. Vous n'avez pas de contrat avec les distributeurs à Montréal?—R. Non. Il n'existe pas de contrat. C'est simplement...

D. Simplement de la manière exposée par les autres témoins?—R. Exactement comme ils l'ont dit. Autrefois je vendais mon lait à un prix convenu par contrat.

D. Combien recevez-vous maintenant pour le lait en nature? Pouvez-vous donner ce renseignement au Comité?—R. Je reçois $1.35 pour le lait utilisé en nature; quant au surplus, j'accepte ce qu'on me donne.

D. Le prix du lait de surplus varie de temps à autre?—R. Oui, le prix varie. Le minimum touché pour le surplus est de $1.05, je crois.

D. Comment expédiez-vous votre lait à Montréal, par train ou par camion? —R. Par train.

D. Par train?—R. Oui, par train.

D. Vous avez dit que des camions parcouraient votre région et transportaient le lait à Montréal. Savez-vous combien ces camionneurs exigent les 100 livres pour transporter le lait de la ferme à la ville?—R. Lorsque les producteurs habitent près de la station les camionneurs exigent 25c. les 100 livres, comme le chemin de fer; mais s'ils habitent à quatre, cinq ou six milles de la station, il faudra ajouter un supplément de cinq, huit ou dix cents aux frais de transport susmentionnés.

Le président:

D. Ce tarif est-il excessif?—R. Je ne me plains pas du tarif, mais ces camionneurs transportent du lait à Montréal qui ne s'y rendrait pas autrement, et quelquefois ils prennent du lait sur des fermes non inspectées.

M. Tummon:

D. Les camionneurs?—R. Les camionneurs acceptent du lait provenant de fermes non inspectées. Les fabriques de beurre ou de fromage sont alors fermées et ces producteurs expédient à la ville pendant les mois d'hiver. Le service

d'inspection de Montréal n'a jamais arrêté cette pratique. La chose leur est quelquefois signalée au printemps, et ils font l'inspection d'un chargement à l'établissement de la compagnie, mais ces producteurs n'en ont pas moins expédié leur lait à Montréal tout l'hiver.

D. Vous avez parlé, il y a un instant, d'un démarcheur qui a visité votre district, et qui obligeait les producteurs à acheter des actions avant d'accepter leur lait. Connaissez-vous le nom de cet agent?—R. Je ne connais pas le nom de ce démarcheur, mais je sais qu'il représentait la *St. Lawrence Dairy*.

M. Bertrand:

D. Lorsque vous avez parlé de laiteries il y a un instant, il s'agissait des troupeaux?—R. Des troupeaux?

D. Des troupeaux non inspectés?—R. Oui, laiteries où troupeaux non inspectés veulent dire la même chose.

M. GOBEIL: Fermes.

M. BERTRAND: Ou fermes. Des fermes laitières.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. GOBEIL: Permettez-moi une question, monsieur Beauregard. D'après vos remarques, et aussi d'après les témoignages d'un ou deux autres messieurs, il semble que l'inspection à Montréal n'est pas très rigoureuse; il est assez facile de l'éviter. Il est assez facile de vendre du lait à Montréal provenant de fermes ou d'étables non inspectées.

M. Pickel:

D. S'il n'y a pas de plaintes?—R. Je sais qu'il y a des inspecteurs qui appliquent les règlements très rigoureusement, qui sont même un peu trop exigeants, mais une bonne partie de ce surplus de lait vient de fermes non inspectées. Je suppose que le service d'hygiène n'a probablement pas connaissance de ces expéditions tant qu'il ne les voit pas à la gare.

M. Gobeil:

D. Ils prennent des risques.—R. Le camionneur prend évidemment des risques, mais il est payé s'il réussit à passer sa charge, et il le sera tant qu'on ne refusera pas sa marchandise. Il tire profit de la situation, mais il augmente ainsi la quantité de lait de surplus. Il y a quelques années, lorsqu'on expédiait le lait de notre région aux Etats-Unis, on a expédié des chargements de ce lait à Montréal à cause de la rareté en hiver. Le service d'hygiène n'a pas été très sévère, car ce lait était certainement vieux de trois ou quatre jours. On l'a laissé entrer en dépit de sa provenance de fermes non inspectées.

Le PRÉSIDENT: Etes-vous satisfaits, messieurs?

M. TUMMON: Oui.

Le PRÉSIDENT: Allons-nous libérer le témoin?

M. TUMMON: Oui.

Le Comité s'ajourne au mardi 7 mars à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 7 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Nous allons entendre d'abord le rapport du sous-comité des témoins.

M. TUMMON: Après la dernière réunion, le sous-comité s'est demandé si nous avions tous les témoignages nécessaires, au point de vue des producteurs. Vu que ceux qui ont comparu à la dernière réunion étaient de langue anglaise et représentaient peut-être les producteurs anglophones de la région de Montréal, le sous-comité a cru qu'il serait juste de faire venir des représentants de la population de langue française pour parler en son nom et surtout de la situation générale. Nous avons invité le R. P. Lebel, de Montréal, et le professeur G. Toupin, professeur de zootechnie à Oka. Ces deux témoins sont présents. Je crois que M. Trépanier n'a pas répondu à l'appel il y a un instant.

Après avoir causé avec quelques membres du Comité des tarifs de transport, nous nous demandons si le Comité jugeait nécessaire de citer des représentants des compagnies de chemin de fer pour les interroger sur cette question, ou s'il suffirait de faire déposer des copies certifiées de leurs tarifs et des états indiquant les quantités de lait transportées à Montréal. Cette alternative me semble suffisante et nous éviterions les frais des témoins. Mais il appartient au Comité d'en décider. Une fois cette décision prise, le sous-comité a l'intention de recommander de faire comparaître des représentants du service d'hygiène de la ville de Montréal pour entendre leur témoignage sur les règlements relatifs à la distribution du lait dans la métropole.

M. BOYES: Monsieur le président, ne serait-il pas sage de demander aussi les tarifs de transport par camion?

L'hon. M. JONES: Monsieur le président, je ne parle pas pour la région de Montréal mais pour les provinces maritimes. Nous n'avons jamais eu de difficulté au sujet des tarifs de messageries là-bas. Le lait est transporté à une distance de 40 milles pour 15 sous le cent livres. Ce tarif est le même depuis trente ou quarante ans. Pendant la guerre, il n'y a pas eu d'augmentation. Les bidons étaient retournées gratuitement, de sorte qu'il ne sera pas nécessaire, je crois, de faire venir les représentants des chemins de fer pour examiner cet aspect de la question.

M. TUMMON: Nous faisons une enquête, messieurs. Votre témoignage ou le mien ne saurait être pris en considération, puisque nous sommes membres du Comité. Nous avons entrepris d'établir l'écart entre le producteur et le distributeur. Or il faut des preuves, malgré notre impression.

M. BROWN: Monsieur le président, il me semble que le dépôt des tarifs serait suffisant. J'ai relu une partie des témoignages, ce matin. Ils semblent indiquer jusqu'ici que les tarifs de chemins de fer ne constituent pas un élément important du problème. Mais, toutefois, je crois qu'il serait nécessaire de les verser au dossier. A mon avis, le dépôt des tarifs suffirait.

M. PICKEL: Il n'y aura pas de difficultés, je crois, quant aux tarifs de chemins de fer. Ce sont les tarifs de camionnage dont nous devrions nous informer. Les témoins ont tous admis que les tarifs des chemins de fer sont uniformes et immuables, et si nous pouvons connaître les tarifs des camions, c'est tout ce qu'il nous faudra. Si les chemins de fer produisent un état concernant leurs tarifs, ce sera suffisant.

Le PRÉSIDENT: M. Moore et M. McMillan ont rendu témoignage, l'autre jour, sur les tarifs de camionnage, mais il nous faudrait une copie certifiée des tarifs de chemins de fer. Si le Comité croit la chose désirable, nous pourrons obtenir plus de renseignements sur les tarifs de camionnage. S'il vous paraît nécessaire de citer d'autres témoins à cet égard, je suis à la disposition du Comité.

M. GOBEIL: Si nous pouvons obtenir des copies certifiées des tarifs de chemins de fer, nous pouvons être certains que les tarifs de camionnage ne sont pas plus hauts. Presque toujours ceux-ci sont un peu plus bas, car aucun cultivateur ne paiera plus cher à un camionneur qu'au chemin de fer. D'ordinaire, le camionnage coûte moins cher. Alors, si nous avons le tarif le plus élevé, celui du chemin de fer, je ne vois pas pourquoi nous demanderions les autres. Les prix du camionnage varient d'un endroit à l'autre et d'un camion à l'autre.

M. BERTRAND: M. Tummon a présenté le rapport, et la seule raison pour laquelle nous demandons au Comité de se prononcer, c'est que le sous-comité ne savait pas si nous devions obtenir d'autres témoignages sur ces taux. Nous nous plaçons tout simplement entre les mains du Comité.

Le PRÉSIDENT: Le Comité serait-il satisfait si les compagnies de chemin de fer produisaient des copies certifiées de leurs tarifs? (Adopté.)

Le PRÉSIDENT: Alors, quant aux témoins à citer pour demain. . .

M. TUMMON: On m'a dit que nos amis libéraux devaient tenir un caucus demain.

Le PRÉSIDENT: Plutôt que de nuire à un caucus soit d'un côté soit de l'autre, nous ne siégerons pas.

M. BERTRAND: Nous préférerions que la prochaine séance eût lieu jeudi.

Le PRÉSIDENT: Alors, le sous-comité suggère que nous assignions pour jeudi les représentants du bureau d'hygiène de la ville de Montréal. Est-ce satisfaisant? Adopté.

Le PRÉSIDENT: A présent, messieurs, nous sommes honorés, ce matin, comme M. Tummon vous l'a dit, de la présence de deux représentants de la province de Québec. Nous appellerons d'abord le professeur Toupin, du Collège d'Agriculture d'Oka, et le prierons de rendre témoignage. Nous avons l'habitude, professeur, d'assermenter les témoins.

Le professeur G. Toupin, appelé, prête serment.

Monsieur le président et messieurs les membres du Comité je vous demanderai tout d'abord d'être très indulgents à mon égard, car je m'exprimerai en anglais. Si je traitais mon sujet en français, je pourrais peut-être m'exprimer d'une manière plus intéressante et plus précise. La question que je désire traiter porte sur la production du lait dans le comté des Deux-Montagnes. Les faits que je vais vous relater ont été pour la plupart consignés dans un rapport de l'Association pour le contrôle laitier et l'alimentation du bétail dans le comté des Deux-Montagnes, association que j'ai organisée et que je dirige depuis 1926. Je parlerai surtout du prix de revient du lait vendu sur le marché de Montréal. Pour rendre mon exposé aussi clair que possible, je m'en tiendrai à l'année juin 1932-juin 1933. Je vous indiquerai d'abord la production moyenne, par vache, chez les membres de notre association, et la moyenne approximative par vache dans le reste du district. Je donnerai d'abord le coût de l'alimentation par 100 livres de lait; au moyen d'une formule usitée aux Etats-Unis et au Canada et qui consiste à établir la proportion entre le coût de l'alimentation et le prix de revient total du lait, je vais tirer une conclusion sur le coût approximatif du lait expédié sur le marché de Montréal. Je terminerai en vous signalant les influences du bas prix du lait dans notre région et en vous suggérant quelques remèdes directs et indirects

à l'état actuel de la production du lait. Pour comprendre clairement la situation actuelle relativement à la production laitière, il faut d'abord établir la production moyenne par vache, parce que, vous le savez, le prix de revient en dépend. Si la production de nos vaches laitières est basse, le prix de revient en sera généralement élevé. Si la production par vache est élevée, le prix de revient en sera abaissé. Par conséquent, le rendement laitier par vache influe beaucoup sur la marge de bénéfice. Il est donc très important que vous ayez une idée de la production annuelle moyenne par vache.

Je prends mes chiffres dans le dernier rapport de l'Association de Contrôle laitier, transmis au ministère provincial de l'Agriculture en juin dernier. La production est calculée de juin à juin. La moyenne, par vache, est de huit mille cent onze livres de lait, dosant 3.47 p. 100 de gras, représentant 281.73 livres de matière grasse. Notre association compte 42 membres. Le 1er juin 1931, les records de production étaient complets pour 67 pour cent de nos vaches. Ces chiffres se fondent, par conséquent, sur la production compilée en juin 1932, de 67 pour cent de nos vaches controlées.

Quelle est la production moyenne approximative, en dehors de notre association? Je m'en reporte ici à un groupe de nouveaux producteurs admis chaque année dans notre société, car tous les ans notre société accepte un certain nombre de membres nouveaux. Parfois nous en acceptons cinq, huit, dix. D'après la production moyenne de ces cultivateurs qui expédient leur lait à Montréal, la moyenne doit être d'environ 6,000 livres de lait par vache, dans notre région. Cette moyenne me paraît à peu près juste. On peut dire de 6,000 à 6,500. Cette moyenne peut vous paraître élevée, mais nous produisons avec du bétail Holstein et Ayrshire dont un bon pourcentage est pur sang. Il s'agit d'une région joliment avancée en fait d'élevage; c'est pour cela, que la moyenne est élevée, même chez les producteurs qui ne sont pas de notre association.

En 1926, nous avons organisé une société dans notre région. Il vous intéresserait sans doute de connaître le programme de cette société, qui n'a rien de bien nouveau. Cette société n'a pas de conseil d'administration et les membres ne versent aucune cotisation. Nous la dirigeons seuls et chaque membre doit signer un contrat de cinq ans, s'engageant à conformer son mode d'exploitation non seulement à un article mais à tous les articles du programme de la société. Si ces cultivateurs ne se soumettent pas aux dispositions de ce programme, nous leur demandons tout simplement de se retirer de la société. Ils sont tenus de faire le contrôle laitier de leur vache et de nous faire un rapport mensuel, notamment sur le prix du lait et de la nourriture. Ils ont des blancs ou formules qu'ils doivent remplir chaque mois en indiquant les prix du lait et la quantité de nourriture consommée par vache. Ils doivent rendre compte du prix qu'ils obtiennent de Montréal pour leur lait. Par conséquent, nous avons beaucoup de chiffres disponibles tant sur le coût de la nourriture que sur les prix payés au cultivateur pour le lait.

D'après notre rapport qui va de juin 1931 à juin 1932, il en coûtait 73 cents pour la nourriture correspondant à la production de 100 livres de lait. De juin 1932 à juin 1933, c'est-à-dire dans le rapport que nous présenterons en juin prochain, la production de 100 livres de lait coûtera approximativement 70 cents. Nous en sommes assez certains, car nous connaissons la valeur de la nourriture qui est dans les granges. Donc en me servant de ce chiffre, je ne crois pas errer de plus de 5 p. 100. Comme je vous l'ai dit, nous connaissons les prix du foin, de l'ensilage, du grain et des concentrés. Nous avons acheté ces concentrés l'automne dernier. La plupart de nos cultivateurs ont la nourriture de leurs animaux, et d'après les rapports mensuels que nous recevons, nous sommes d'avis qu'au mois de juin prochain nous pourrons dire que 100 livres de lait nous coûtent environ 70 cents.

M. Gobeil:

D. Pour la nourriture seulement?—R. Rien que pour la nourriture. Nous ne calculons que le prix de la nourriture.

A présent, je vous ferai remarquer ceci: Par suite de la réduction du prix des concentrés non mélangés, tels que l'avoine, l'orge, le son, la recoupe, les aliments protéiques simples, d'aucuns sont portés à croire que cette année la nourriture des animaux coûte moins cher qu'elle n'a coûté l'année dernière ou il y a deux ans. Cette assertion n'est pas exacte et voici pourquoi: C'est que la province de Québec, l'an dernier, a eu une faible récolte de foin. Nous n'avons pas eu de foin de trèfle. Nous nourrissons nos animaux de mil et de foin mêlé. Les cultivateurs se sont donc vus obligés d'employer une proportion moins grande de grain de ferme et d'acheter plus d'aliments protéiques. Et comme vous le savez, les aliments protéiques coûtent plus cher que les aliments hydrocarbones, tels les grains de ferme. Le prix des concentrés dépend, dans une certaine mesure, du prix des concentrés simples entrant dans le mélange, mais aussi—et dans une large mesure —du rapport dans le mélange entre grains de ferme et aliments protéiques. L'an dernier, nous mettions moins de nourriture protéique dans notre mélange que cette année. Vous comprenez pourquoi. Cela dépendait de la situation que je vous ai indiquée. L'an dernier, pour être très précis, une tonne de concentrés coûtait $22.80. Cette année, ce n'est pas moins de $23 et plus près de $24. C'est que, d'après nos rapports, nos cultivateurs ne peuvent pas employer plus de 70 p. 100 de grain récolté. Il leur faut acheter trente pour cent de nourriture azotée. Ils doivent recourir à des approvisionnements extérieurs pour équilibrer leurs rations. L'année dernière ou il y a deux ans, la récolte de trèfle ayant été plus abondante...

M. GOBEIL: L'an dernier.

Le TÉMOIN: L'an dernier et il y a deux ans. L'an dernier, il y avait plus de foin de trèfle et il y a deux ans, il y en avait encore davantage. Par conséquent, on pouvait employer moins d'aliments protéiques. De juin 1932 à juin 1933, croyons-nous, le coût de la nourriture pour cent livres de lait sera d'environ 70 cents. Je veux dire le prix net de la nourriture, déduction faite des frais de transport. De juin 1930 à juin 1931—ce fut l'âge d'or—nos cultivateurs reçurent en moyenne $2.16 par cent livres de lait. De juin 1931 à juin 1932, ils obtinrent $1.34 toute l'année. Dans notre rapport de juin dernier, nous avons déclaré que nos cultivateurs avaient reçu $1.34 par 100 livres de lait. Nous prévoyons pour juin 1932 à juin 1933 un revenu moyen probable de $1.05 les 100 livres de lait. Je vais maintenant tâcher de vous prouver que le prix moyen du lait ne dépassera pas de beaucoup $1.05 les 100 livres, bien que nos laiteries prétendent avoir payé $1.60 et $1.35 par 100 livres de lait. Nos cultivateurs, de juin 1932 à juin 1933, ne recevront pas plus de $1.05, pas beaucoup plus, et voici pourquoi.

En 1932, de juin à octobre, soit cinq mois, le prix brut sur le marché de Montréal a été de $1.35. Pendant ces cinq mois, nos cultivateurs ont reçu en moyenne 95c. les 100 livres de lait. On a réduit le prix. On a opéré deux ou trois sortes de réductions. Il est assez difficile de comprendre les rapports, là-dessus. Il faut de la patience pour comprendre le nombre de défalcations qui figurent sur le bordereau.

Le président:

D. Quel pourcentage de matières grasses avez-vous en vue?—R. Eh bien...
D. Le pourcentage normal?—R. Le pourcentage normal.

M. Bertrand:

D. 3.5?—R. 3.5.

Le président:

D. 3.5?—R. 3.5. Je dirais, tout de même, que quelques-uns de nos producteurs expédient à certaines laiteries qui n'exigent pas tel pourcentage de matières grasses. Certains acheteurs négligent ce point de vue. Ils achètent le lait à prix fixe. Quelques-uns donnent des primes.

M. Goulet:

D. N'achètent-ils pas sur la base de 3.5?—R. Certaines laiteries de Montréal achètent le lait à prix fixe, sans tenir compte de la teneur en matières grasses, tandis que d'autres veulent 3.25. Quelques-uns exigent 3.5. En général, les grandes laiteries exigent 3.5 et elles donnent une prime...

D. Voulez-vous dire que certaines laiteries de Montréal reçoivent le lait sans s'occuper de sa valeur ni de sa richesse?—R. Certaines laiteries de Montréal acceptent notre lait sans donner trop d'attention à sa teneur en matières grasses. Elles prennent notre lait pourvu qu'elles y trouvent 3.3 ou 3.2. Elles ne sont pas très exigeantes sur ce point.

D. Si la teneur du lait n'est que de 2.8, que font-elles?—R. En fait, certains membres de mon association ont expédié du lait à Montréal ne dosant que 2.8.

D. Leur donne-t-on le même prix?—R. C'est selon. S'ils expédient à une laiterie que j'ai en vue, ils recevront le même prix. Le prix est uniforme.

LE PRÉSIDENT: Je n'aurais pas posé cette question. D'habitude, nous permettons au témoin de faire son exposé et nous l'interrogeons ensuite. Vous feriez peut-être mieux de continuer et de revenir sur ce point plus tard.

LE TÉMOIN: De juin 1932 à juin 1933, le prix net sera d'à peu près $1.05, et voici pourquoi je fais cette affirmation. Pendant les cinq premiers mois: juin, juillet, août, septembre et octobre, on nous a payé notre lait quatre-vingt-quinze sous; et pour trouver cette somme, nous divisons le total des sommes d'argent marquées au bordereau du rapport mensuel des laiteries, moins les frais de transport, par la quantité totale de lait expédié. En novembre 1932, le prix brut fut de $1.35 mais il y eut des déductions. Nos cultivateurs reçurent $1.20. En décembre 1932 et janvier 1933, deux mois, le prix brut fut de $1.60, mais nos cultivateurs reçurent $1.35. Pour février, mars, avril et mai, en tablant sur les prix actuels et passés, nous avons inscrit dans nos livres une moyenne d'un dollar. En établissant ce chiffre, nous avons tenu compte du dernier rapport, reçu il y a deux jours. Si l'on veut établir une moyenne d'après ces chiffres—cinq mois à 95c.; un mois à $1.20; deux mois à $1.35 et quatre mois à $1—on en vient à la conclusion que le prix net reçu par nos cultivateurs sera d'environ $1.05.

Or, en comparant le coût de la nourriture avec le prix net reçu par le cultivateur, quelle est la perte? Peut-on croire qu'il y a bénéfice? Ou si l'on peut parler de profit dans le sens large du mot, peut-on tirer une conclusion relativement à la situation économique de nos cultivateurs? Nous le pouvons, je crois, en appliquant une formule, et j'appelle votre attention sur ce point. Nous avons élaboré une formule pour trouver les prix de revient minimum et maximum. Voici cette formule. Que représente le coût de l'alimentation dans l'ensemble des frais? En étudiant les divers relevés effectués en ces dernières années dans Québec et aux Etats-Unis, nous constatons que le prix de la nourriture représente quarante-cinq à cinquante-cinq pour cent du total des frais, et cette proportion n'a rien d'exagéré. Si je voulais faire une application plus large de la formule, je pourrais étendre la proportion entre quarante et soixante pour cent, mais je veux rester dans la limite exacte de la vérité. Si nous prenons pour acquit que le coût de l'alimentation représente 45 à 55 p. 100 du coût total, nous en venons à conclure que, si un cultivateur paie 70c. pour la nourriture, le coût total minimum du lait est de $1.28 et le maximum, de $1.55. Je suis donc d'avis que la production du lait coûte $1.28 à $1.55 les 100 livres. Et si nous voulions être un

peu plus généreux envers le cultivateur, nous prendrions un minimum moins élevé et nous le fixerions entre $1.20 et $1.70. Nous devrions prendre une plus forte marge. Mais comme je l'ai dit, je ne veux pas exagérer. Je veux demeurer dans les limites d'un chiffre modéré, et, en tablant sur nos chiffres, je crois que le prix de revient total du lait se trouve entre $1.28 et $1.55.

Quelle est donc la perte? Nous recevons $1.05 pour notre lait. Quand nous fermerons nos comptes le 1er juin 1933 pour faire rapport à nos cultivateurs, il nous faudra leur dire que si nous voulons tenir compte de tous les facteurs du coût de la production, ils exploitent à perte et que cette perte se chiffre entre 23c et 50c. les 100 livres.

M. Dupuis:

D. Cette somme de $1.28 comprend-elle les salaires?—R. Oui. Elle comprend tous les éléments du prix de revient.

Conclusion: Quel est l'effet d'un tel état de choses? L'été dernier, j'ai préparé un rapport pour la Commission d'Industrie laitière de Québec. La situation que j'ai décrite quant à l'effet du prix de revient du lait s'est modifiée depuis le mois de juin. J'ai ici une note que j'ai préparée à cette époque et j'ai annoté en marge l'inapplicabilité à l'année courante de certaines données par suite du changement de la situation. En juin dernier, il n'était pas encore facile de constater l'effet du bas prix du lait sur l'élevage, l'alimentation des animaux et l'économie de la ferme en général. Mais cette année, il est devenu facile de distinguer nettement les importants contre-coups des bas prix du lait sur l'exploitation agricole en général. D'abord, sur l'élevage. Les bas prix du lait ont eu une répercussion considérable sur l'élevage, sur la santé des veaux et des jeunes animaux. Ces jeunes bêtes sont très chétives, et si la situation se maintient, je ne sais ce que deviendra la qualité de nos animaux. Les bas prix ont aussi exercé une influence sur l'alimentation. Nos cultivateurs en général n'ont pas donné autant de nourriture cet automne et cet hiver que l'an dernier. Et vous savez tous que l'automne dernier, sur le marché de Montréal, il a failli se produire une panique. Je sais que les commerçants de lait ne le diront pas. Ils prétendront qu'ils n'ont pas eu à envisager de panique, mais ils ont été profondément alarmés l'automne dernier, en novembre, par la diminution considérable de la quantité de lait sur le marché de Montréal. Vous devriez vous enquérir sur la sorte de lait qu'ils ont eue en octobre, novembre et décembre et sur les endroits où ils se sont procuré ce lait. Il est de votre devoir de trouver d'où provenait le lait qu'ils se sont procuré en novembre. Dans ma région, on expédiait sur le marché de Montréal du lait que je n'aurais pas voulu donner à mes enfants. Voilà un point sur lequel vous avez le devoir de faire enquête.

En tout cas, sous l'effet de cette panique résultant de la diminution du lait sur le marché de Montréal, on chercha à se procurer du lait ici et là, en promettant des prix élevés. Les producteurs de lait alors ont acheté des concentrés pour leurs bêtes et cela pour des montants considérables et on a ensuite baissé le prix du lait. Quel fut l'effet de cet état de choses sur l'agriculture en général? Le contre-coup fut terrible. Je voudrais vous le prouver par des chiffres, mais il faudrait peut-être trop de temps.

Dans l'état actuel des choses, le cultivateur dont les vaches ne produisent pas au moins 8,000 livres de lait est dans une triste position, car la rémunération de son travail est si faible qu'il ne peut trouver d'argent pour payer ses impôts. Il se trouve dans une mauvaise passe. Les conséquences ont donc été très graves en ce qui concerne l'élevage, l'alimentation du bétail et l'agriculture en général. Je ne veux pas vous retenir trop longtemps là-dessus. Vous connaissez ces choses mieux que moi.

En conséquence, sur du lait qui coûte $1.28 à $1.50 les cent livres et qui est vendu à $1.05, il y a une perte de 25 à 50 sous. Et cette perte a un effet désastreux. Si l'état de choses actuel se prolonge, il aboutira tout d'abord à

l'appauvrissement de la qualité du lait sur le marché de Montréal. Un cultivateur ne saurait maintenir la qualité de son produit dans les conditions actuelles. C'est impossible. Par conséquent, c'est un grand danger pour les citoyens de nos grandes villes, et si vous voulez mon opinion, voilà ce que je crains le plus. Je m'inquiète de la santé de la population de nos grandes villes. Je me demande ce que deviendra la santé de nos enfants dans les grandes villes. Il faudrait étudier et adopter rapidement une mesure capable de protéger la santé des citadins. Si le prix du lait continue à baisser, la qualité va diminuer et ce sera un grand danger pour la population des villes. Et cela nous justifie de vous proposer un remède.

Je ne tiens pas à traiter en détail des griefs et des plaintes de nos producteurs de lait. Je me contenterai de résumer ces griefs. Vous comprenez que, devant un pareil état de choses, nos producteurs de lait aient des griefs. Vous le savez très bien. Quel est le plus important? L'absence de contrat collectif entre les producteurs et les commerçants de lait. Messieurs, je dirige depuis six ans une association de contrôle laitier et d'alimentation du bétail. Mêlé aux cultivateurs depuis un certain nombre d'années, j'envisage leurs problèmes. Je cherche à équilibrer leur budget. Pouvez-vous imaginer un homme qui peut équilibrer son budget lorsqu'il ne connaît que ses dépenses probables et ne peut savoir quelles sont ses recettes probables? Pour conduire un cheval, il faut deux guides. Celui qui n'en a qu'une tombe au fossé. C'est ce qui arrive à nos cultivateurs aujourd'hui. Ils n'ont qu'une guide dans la main. Je regrette beaucoup d'avoir contribué, l'automne dernier, à faire venir plusieurs wagons de nourriture à bestiaux dans ma région, pour avoir cru sur parole certaines laiteries de Montréal lorsqu'elles nous disaient que les prix du lait demeureraient autour de $1.60. Nous avons joué sur l'avenir. J'ai dit aux cultivateurs d'acheter de la nourriture, que c'était le temps d'en acheter, le prix du lait étant élevé à cause de la panique que nous avions eue. Je comptais que le prix du lait resterait élevé jusqu'en mai et que, par conséquent, il était avantageux d'acheter de la nourriture. Nous en avons acheté en décembre des wagons et des wagons. Deux mois plus tard, ces achats étant faits, le prix du lait déclina. Je me trouve très embarrassé vis-à-vis certains membres de notre association, et certains producteurs parce que j'ai manqué de perspicacité. J'ai eu confiance en une organisation qui m'a trompé. Je me trouve dans la situation d'un agent de change qui voit baisser le cours d'une valeur deux jours après avoir conseillé à un client d'acheter. C'est un embarras sérieux. Je l'ai dit devant la commission du lait de Québec l'été dernier, et je suis heureux de répéter cette affirmation devant vous. Il faudrait que vous trouviez un moyen de lier les producteurs et les commerçants de lait par un contrat, car si vous ne trouvez pas une formule de ce genre, nous contribuerons indirectement à l'appauvrissement de l'agriculture, par l'appauvrissement du producteur de lait.

Il y a quelques années, les producteurs de lait savaient qu'en novembre le prix du lait se trouvait fixé pour huit mois et en juin pour quatre mois. Ainsi, le cultivateur pouvait équilibrer son budget. Aujourd'hui il ne saurait le faire. Je connais des producteurs de lait qui sont dans le chemin parce que le prix du lait les a ruinés. On ne peut produire du lait sans nourrir les vaches. Vous le savez très bien. Un homme qui produit du lait pour le marché doit donner une bonne nourriture à ses vaches et cela coûte très cher. L'achat de la nourriture est un grand risque. Lorsque nous achetons des nourritures, nous prenons un risque, et ce n'est pas un risque très avantageux de nos jours. Mais telle est la situation. Elle n'est pas très gaie. Pourquoi nos cultivateurs laitiers prennent-ils ce risque? Ils sont obligés de le faire pour remplir leur contrat.

Un autre point faible réside dans l'insolvabilité de certaines laiteries. Il y a à Montréal et à certains autres endroits des laiteries qui ne devraient pas

exister. Ce sont des parasites qui sucent le sang des cultivateurs. Elles ne devraient pas exister. Vous devriez trouver un moyen de purger le marché de ce groupe de. . .

M. GOBEIL: Profiteurs?

Le TÉMOIN: Je ne sais quel nom leur donner.

Le PRÉSIDENT: Des bandits.

Le TÉMOIN: C'est bien une sorte de bandits. Ils achètent le lait d'un cultivateur pour deux mois, puis ils ferment leur établissement.

M. SPOTTON: Des "racketeers".

Le TÉMOIN: Des "racketeers". Vous devriez trouver un moyen de purger le marché de ces individus.

Les prix du lait ne se fixent pas d'une manière logique. Et ils varient. C'est là le principal grief de nos cultivateurs. A leur avis, les prix du lait ne sont pas établis avec justice, et c'est vrai, très vrai. Une denrée aussi importante que le lait demande une législation spéciale. J'en reparlerai tantôt. Les prix du lait varient et sont établis d'une manière injuste. Il n'y a pas de normes servant à réglementer les prix du lait. Il est illogique de tolérer plus longtemps un tel état de choses.

Un autre grief c'est la dépréciation injuste du lait. Est-il juste de classer le lait d'un cultivateur, qui a organisé ses étables suivant les règlements du Bureau d'hygiène de Montréal et qui expédie son lait pour la consommation en nature, est-il juste de le classer comme lait à fabrique? C'est absolument injuste. Un cultivateur expédie six cents livres de lait par jour. On en prend deux cents pour le vendre en nature et on en envoie quatre cents à la fabrique. Pourquoi ne pourrait-il pas expédier son lait à la fromagerie ou à la beurrerie du coin? Ensuite, en réglant la question d'une réglementation concernant l'emploi du surplus de lait sur tous les marchés laitiers du Canada, nous devrions définir ce qu'est un commerçant de lait. La loi devrait le définir. Qu'est-ce qu'un commerçant de lait? C'est un homme qui a pour fonction de distribuer la crème et le lait sur un marché, comme, par exemple, celui de Montréal. Ce n'est pas à lui de fabriquer le fromage et le beurre. Ce n'est pas un fromager ni un beurrier. Si c'est un fabricant de beurre ou de fromage, sa situation doit être bien tranchée, car alors il est dans la même situation que le petit fromager ou le petit beurrier de village. Et pour produire le lait dont il a besoin, il n'est pas nécessaire alors de tenir les étables absolument dans les mêmes conditions que pour fournir le lait à vendre en nature sur le marché de Montréal. Cela veut dire que nous devrions avoir quelque moyen de régler l'emploi du surplus de lait sur le marché de Montréal.

Nos cultivateurs ont un autre grief. Ils pourraient disposer eux-mêmes de leur propre surplus. Un cultivateur expédie six cents livres de lait. On en vend 400 livres en nature et on en emploie 200 à la fabrication du beurre. Pourquoi ne lui laisserait-on pas le privilège de garder ses 200 livres pour les expédier lui-même à une beurrerie? Pourquoi est-il obligé de laisser ces 200 livres de lait entre les mains de monsieur un tel? Il en disposerait très bien lui-même. C'est déloyal. Mais vous savez que nos laiteries, nos commerçants de lait ne donnent pas au cultivateur la chance de disposer de ses surplus. Celui-ci n'en peut pas disposer. C'est le commerçant qui en dispose.

Un autre grief résulte de l'absence de proportion entre le prix du détail et le prix que reçoit le cultivateur pour son lait. En juin dernier, nos cultivateurs ne recevaient que 35 p. 100 du prix de détail. Les commerçants gardaient le reste. Cela veut dire qu'il y a quelque chose d'anormal dans l'organisation. Il nous faut en venir à cette conclusion. Le gros des bénéfices va à nos grands commerçants. Il y a des causes à cette situation, et nous devons étudier pourquoi la marge est si grande entre le prix que reçoit le cultivateur et le prix de détail.

Voilà un résumé des griefs des cultivateurs.

J'en arrive à la question des remèdes. Je ne prétends pas avoir trouvé tous les remèdes voulus, mais je vais vous faire des suggestions. Permettez-moi d'abord d'attirer votre attention sur un principe que vous devez admettre. Il n'y a pas de remède concret et absolu à la situation. Il est difficile de trouver un moyen de guérir ces maux. En agriculture, il vaut mieux empêcher un mal de cette sorte que d'essayer de le guérir au moyen d'ordonnances. Il faut tout de même faire quelque chose pour améliorer la situation des cultivateurs. Ce sera difficile. Ce serait plus facile si nos parlements pouvaient corriger la situation par des lois. L'affaire serait vite réglée. Mais j'ai l'impression que nos gouvernements, tant fédéral que provinciaux, n'iront pas jusque-là. En tout cas, je suis d'avis que les remèdes directs sont difficiles à trouver et à appliquer. Mais nous devrions essayer quelque chose. Voici un moyen. Je vous prie d'accepter ma suggestion en toute bonne foi et dans un esprit sympathique. D'abord, il faudrait une association obligatoire des producteurs de lait—une association obligatoire. Je me demande si le gouvernement pourrait adopter une loi pour obliger tous les cultivateurs qui expédient leur lait à la même ville à se munir d'une licence ou à faire partie d'une association moyennant un dollar ou plus par année. Nous obligerions ainsi les cultivateurs à se grouper. Il nous faut une association. Nous avons lamentablement besoin d'une association de producteurs de lait. Je le sais par expérience. Mais pourquoi ne pas les obliger?

Un MEMBRE DU COMITÉ: A quoi bon?

Le TÉMOIN: A quoi bon? Une association de ce genre remplirait un triple but. Elle fixerait les prix, tout d'abord, puis elle disposerait des surplus. Je vous expliquerai cela tout à l'heure. Si nous voulons avoir la haute main sur les surplus, nous devons convertir nos cultivateurs à l'idée d'exercer, au moyen de leur association, un contrôle sur l'emploi des surplus. Cela veut dire qu'il faudrait éliminer un certain nombre de producteurs de lait. Il y en a trop sur le marché. Nous devrions les éliminer. Et pour le faire, il nous faut une association. Il y a un moyen. C'est de classer les étables. Pour en éliminer un certain nombre, l'association passerait des règlements. Les cultivateurs dont les étables ne remplissent pas certaines exigences seraient les premiers à être écartés du marché. Le gouvernement ne peut pas aller jusque-là, mais une association peut passer de tels règlements. Voyez quelle est la situation. Nous avons des membres qui ont été écartés du marché de Montréal. Ce sont des éleveurs d'animaux de race pure qui ont placé des capitaux importants dans cette industrie et qui ont des vacheries de premier choix. On les a écartés du marché. Ils ont perdu leur marché en faveur de voisins qui ont de petites vaches et des étables plus ou moins bonnes. Je ne sais pourquoi ces étables ont été acceptées. Un cultivateur a obtenu 80 points, un autre n'a eu que 55 ou 60. Celui-ci est admis sur le marché et l'autre ne l'est pas. Ce n'est pas juste. Si nous avions une grande association, les producteurs de lait pourraient étudier ensemble leurs problèmes et trouver, par exemple, un moyen de disposer des surplus. Les cultivateurs devraient étudier les moyens de fixer un prix et d'exercer un contrôle sur l'emploi des excédents. Après tout, il est illogique que les producteurs aient à se battre contre les distributeurs de lait. Ceux-ci devraient le comprendre et coopérer. Or, cette coopération ne peut s'obtenir qu'au moyen d'une grande association des producteurs traitant avec une grande association de distributeurs. Il nous faudrait une association. Voilà un remède.

En second lieu, il faudrait un contrat collectif entre notre association et celle des débitants. Ce contrat devrait contenir plusieurs stipulations dont la principale est celle-ci. Le prix du lait devrait être fixé par négociation entre notre association et celle des commerçants. Je préférerais la nomination d'une commission pour entendre les deux groupes et fixer les prix. Quoi qu'il en soit, les cultivateurs et les distributeurs de lait devraient signer un contrat.

Troisième remède. Ce que je vais vous proposer va vous paraître radical, mais je crois devoir le proposer. Le prix du lait, à mon avis, devrait être fixé et sanctionné par une loi, fédérale ou provinciale. Et le prix statutaire devrait être établi par la commission. Par exemple, au mois de juin dernier, si une commission avait décidé que le prix du lait serait de $1.25, ce prix, grâce à l'appui d'une loi fédérale ou provinciale, devrait être accepté par les distributeurs. Une telle loi devrait porter sur deux points: le prix de vente par le producteur et le prix de vente au consommateur. Les commerçants auraient à lutter entre eux dans les limites de cette marge. Mais nous fixerions le prix du producteur et celui du distributeur.

Si vous me demandez pourquoi je préconise cette mesure énergique, je vais vous le dire. Nous aurions dû l'adopter il y a un certain nombre d'années. Je n'ai qu'un argument pour justifier cette mesure radicale. C'est que je redoute la qualité du lait vendu sur nos marchés. J'ai peur. En parlant ainsi, je pense aux enfants, surtout aux bébés. Si nous devons vendre du lait, je ne comprends pas pourquoi il faudrait que ce soit du lait à moins de $2 les cent livres à la campagne. Je ne conçois pas qu'on le vende à moins de ce prix et qu'on en maintienne la qualité. Cette denrée est assez importante pour justifier les parlements de légiférer sur la question, et s'il faut, pour maintenir la qualité du lait, en fixer le prix de vente pour le producteur et pour le détaillant, faisons-le. Je suis convaincu que la chose est nécessaire. On le fait dans d'autres pays. On le fait aux Etats-Unis. C'est une mesure de guerre, une mesure spéciale, une mesure de crise. A mon avis, il faut aller jusque-là. Il nous faut une association. Il nous faut lier les producteurs et les distributeurs par un contrat. Il nous faudrait une commission pour fixer les prix. Le gouvernement devrait adopter une loi pour rendre pleinement obligatoires les prix fixés pour la vente par le producteur et par le détaillant. Nous devrions avoir une mesure ou une loi pour écarter du marché tous les commerçants de lait qui sont insolvables, et les prix du lait devraient être établis deux fois par année: en octobre et en juin. Voilà les remèdes directs que j'ai en vue: une association, un contrat, la fixation des prix, une commission gouvernementale pour les établir, commission composée de producteurs, de consommateurs et de techniciens, une loi pour chasser du marché les débitants insolvables et pour fixer les prix deux fois l'an.

Passons maintenant aux remèdes indirects. Je crois davantage aux remèdes indirects lorsqu'il s'agit de régler la production du lait. Je me sens à l'aise pour dire que, malheureusement, nous consacrons trop d'efforts à rechercher des remèdes directs et nous oublions généralement bien des remèdes indirects. Dans l'espèce, je veux parler des conditions hygiéniques. Il est assez difficile, en général, vous le savez, d'appliquer des mesures d'hygiène. Il est plus facile d'acheter des pilules pour guérir nos maladies. Nous avons plus confiance aux pilules qu'aux mesures d'hygiène. En agriculture, c'est la même chose. Lorsque je me reporte seize ans en arrière—car je m'occupe d'agriculture depuis seize ans—je trouve dans mes notes plus de moyens de résoudre les problèmes agricoles d'une manière directe que d'une façon indirecte. Et c'est une erreur. Or, quels sont les remèdes indirects? Le premier, à mon sens, ce serait de résoudre la question de nos troupeaux laitiers au moyen d'associations de comté. Je ne sais s'il y a ici des représentants du ministère de l'Agriculture. Je suis heureux de voir devant moi l'ancien ministre de l'Agriculture, l'hon. M. Motherwell. Nous avons cherché à améliorer nos troupeaux en nous adressant à des individus. C'était bon il y a dix, quinze ou vingt ans, mais aujourd'hui il faut changer de procédé. Ce temps-là est passé. Nous devrions travailler par associations et par associations de comté à l'amélioration de nos troupeaux. Pourquoi? Parce que c'est le seul moyen de convertir nos cultivateurs à la doctrine complète de l'amélioration de l'industrie laitière. Nos producteurs laitiers ont environ sept moyens d'améliorer leur industrie. Le code ou la doctrine de la

production du lait est un résumé de ces sept moyens. Si l'on ne s'occupe que d'un facteur, au lieu de les mettre tous en œuvre, je n'hésite pas à dire qu'on obtiendra peu de résultats. Si l'on se propose d'améliorer le bétail par le seul moyen des taureaux ou en se contentant d'améliorer les conditions de l'élevage, on ne réussira pas. Je le dis sans hésitation parce que je dirige une organisation depuis six ans et que j'ai des données. Je traite cette question depuis assez longtemps. Je suis parfaitement à l'aise pour en parler parce que 95 p. 100 de nos hommes n'ont pas de chiffres pour appuyer leurs dires et que moi j'en ai. En examinant le travail accompli pour l'amélioration de l'industrie laitière, je dis qu'il faut changer de méthode et nous adresser à des groupes. Dans chaque comté, nous devrions avoir trente, quarante, soixante cultivateurs laitiers liés à un programme d'action et nous devrions pouvoir leur dire: "Ecoutez, si vous voulez obtenir l'aide du gouvernement ou d'un service public, si vous voulez avoir un octroi pour l'amélioration de votre bétail, voici ce qu'il faut faire. Vous ne pouvez travailler pour rien: il vous faudra employer tel et tel moyen." Je fais cela dans le comté des Deux-Montagnes depuis six ans, et je suis fier de dire que nous avons obtenu des résultats extraordinaires dans nos moyennes. En 1926, lorsque nous avons fondé notre association dans le comté des Deux-Montagnes, la production moyenne des vaches était de 4,600 livres de lait. En juin 1932, elle était rendue à 8,111. Nous avons doublé la production. Quelle en a été la conséquence? Je l'ai indiquée dans l'article que j'ai publié le mois dernier. L'année dernière, ceux dont les troupeaux donnaient 10,000 livres de lait par vache produisaient 100 livres de lait à raison de 50 sous de nourriture, et ceux dont les vaches ne donnaient que 5,000 livres produisaient 100 livres de lait moyennant 85 sous de nourriture. L'amélioration de nos troupeaux est le meilleur moyen d'augmenter les bénéfices, non par le haut mais par le bas. Aujourd'hui, nous travaillons par le haut. Nous voulons un meilleur prix pour augmenter les bénéfices. Si nous regardions en bas. Il est plus facile de baisser le prix de revient. Et à mon humble avis, un cultivateur isolé ne saurait appliquer toute la doctrine de l'amélioration du bétail en vue de baisser le coût de production. En général, un cultivateur ordinaire ne peut contrôler le rendement de ses vaches ni faire comme il faut les achats de nourriture. L'organisation de comté s'occuperait de l'achat de la nourriture. Savez-vous combien on peut épargner ainsi par tonne de concentré? Il serait trop long de discuter ce point, mais la différence par tonne de nourriture va jusqu'à $5.65 au désavantage du cultivateur qui achète individuellement sa nourriture à bestiaux, sans l'aide de qui que ce soit. Un autre cultivateur achète par l'entremise d'un groupe, avec l'aide d'un technicien, et il épargne $5 la tonne. Savez-vous qu'il faut à une vache une tonne de concentré et que, si un homme a vingt vaches, il épargne $100? Voilà une économie suffisante pour payer l'impôt des routes et bien d'autres impôts.

A propos de remèdes indirects, le gouvernement devrait étudier un moyen d'aider ces associations de comté. J'ai plus confiance aux petites associations qu'aux grandes. Chaque comté devrait avoir une association d'éleveurs visant à l'amélioration du bétail laitier. Ces groupements auraient pour premier résultat l'accroissement de la production du lait par vache.

M. PICKEL: Monsieur le président, excusez-moi, un instant. Nous avons eu de précieux renseignements du professeur Toupin, mais notre temps est restreint. Il a établi les faits concernant le prix. C'est ce que nous recherchions. Il fait maintenant un exposé académique qui serait peut-être très intéressant pour une société d'agriculture, mais nous ne pouvons entrer dans ces détails. Nous voulons établir le prix ou plutôt la différence entre le prix payé au producteur et celui exigé du consommateur. Il a établi le fait que la production moyenne des troupeaux contrôlés est de 6,000 livres. Le professeur admettra volontiers, j'en suis sûr, que cette moyenne est beaucoup trop élevée pour la plupart des fermes laitières du pays. Pour ce qui est de la production, il a joli-

ment bien établi le fait que plus on produit, plus on perd. C'est à peu près tout ce qu'il y a. Nous aimerions maintenant entendre le R. P. Lebel, mais nous n'aurons pas le temps d'examiner cet aspect de la question.

M. Thompson:

D. Le témoin a dit, si j'ai bien compris, que le lait de troupeaux non éprouvés ou du lait provenant d'étables non inspectées parvenait au marché de la ville de Montréal. J'aimerais savoir par où passe ce lait qu'on vend à Montréal. Comment se fait-il que le lait provenant de ces étables non inspectées ou de troupeaux non tuberculinisés soit à la disposition des distributeurs?—R. Il est difficile d'expliquer l'organisation qui existait à Montréal l'automne dernier, mais voici les faits. Un camion arrête à une ferme après sept heures et achète trois bidons de lait, puis s'en va ailleurs. A onze heures, il part pour Montréal avec une charge complète. Je ne sais quelle est l'organisation, mais c'est un fait. L'Association de l'industrie laitière de Québec a découvert ces faits et les a signalés dans ses rapports et ses règlements. Elle a demandé au gouvernement provincial d'édicter un règlement pour interdire le transport après sept heures du soir. Je ne saurais vous expliquer quelle organisation l'on possède pour recueillir le lait, mais je sais qu'on en recueille.

D. En d'autres termes, on fait de la contrebande?—R. Certainement, c'est la contrebande du lait. Aussi appelle-t-on ces gens des contrebandiers de lait.

D. C'est une question qui, je crois, devrait être examinée. Un autre fait m'a frappé et je voudrais poser une question à ce propos. La ville de Montréal n'a-t-elle pas de règlements exigeant un certain pourcentage de matières grasses? N'y a-t-il pas une norme établie par ces laitiers?—R. Oui, il y en a une.

D. Vous avez dit que certaines compagnies acceptaient du lait à un prix uniforme sans exiger une moyenne de matières grasses?—R. En décembre dernier, j'ai abouché deux cultivateurs laitiers avec des laiteries montréalaises. Il fut intervenu un arrangement par écrit où il n'était pas fait mention de la teneur en matières grasses; on était satisfait d'une moyenne raisonnable. Cette condition n'était pas stipulée au contrat. Vous demandez si nous insistons sur le pourcentage? Eh bien, non. Tout le lait à ce point de vue est bon et on a négligé ce facteur. On paie le lait un prix uniforme.

Le président:

D. Si je comprends bien, le professeur achevait son exposé. Il nous a indiqué certaines mesures législatives qui, à son avis, devraient être adoptées pour corriger la situation existante. Puis il nous a signalé quelques moyens indirects.—R. J'étais à indiquer les moyens indirects. Je comprends que mon discours a été très long.

D. Pas du tout.—R. Je vais simplement les signaler.

M. Pickel:

D. Puisque vous en êtes sur la question des prix, voulez-vous indiquer au Comité ce que vous savez au sujet du lait de beurre? Le cultivateur reçoit-il quelque chose pour le lait de beurre?—R. Il ne reçoit rien pour le lait de beurre. Nous vendons notre lait en nature.

D. Il y a un fort surplus de lait à Montréal?—R. Nous ne recevons rien, le marchand ne nous paie pas notre lait de beurre. Je tiens ces renseignements des membres de notre association. Ces derniers ne reçoivent rien pour leur lait de beurre.

M. GOULET: Personne n'en reçoit?

M. PICKEL: Oui. Le distributeur en retire un profit.

Le TÉMOIN: Parmi les remèdes indirects j'en signalerai un qui vise à diminuer le coût de production. Nous y arriverons, je crois, en organisant des associations

de comté,—des associations locales d'éleveurs,—qui verront à tous les détails du coût de production et qui contrôleront en quelque sorte les facteurs relatifs à la production du lait. Ces sociétés pourraient, tout particulièrement dans l'Ontario et Québec, acheter les fabriques de beurre et de fromage, et expédier le lait en nature. Je me propose d'organiser un établissement dans le comté des Deux-Montagnes pour y classer le lait avant de l'expédier en nature à Montréal et éviter ainsi les coupes sur ce marché; en un mot, nous manipulerons notre lait nous-mêmes.

Le troisième remède indirect, qui n'est pas sans importance, réside dans une meilleure formation des techniciens, le perfectionnement de la technique de la fabrication des produits laitiers. Nous devrions consacrer plus de temps aux recherches en vue d'améliorer la qualité de nos produits laitiers, et d'en créer de nouveaux qui élargiraient ainsi le domaine de la production. Nous devrions donner une meilleure formation à nos fromagers et beurriers. Je ne m'arrêterai pas bien longuement à cet aspect de la question, mais le manque de préparation technique est un gros handicap de nos jours. Vous avez là un remède indirect. Améliorez la technique de la fabrication et de la transformation des produits laitiers; perfectionnez les règlements, et mettez en pratique les recommandations faites aux collèges et aux divers ministères de l'agriculture, c'est-à-dire dépensez plus d'argent pour le développement de la science de l'industrie laitière. Je regrette, messieurs, d'avoir parlé si longtemps. Je le regrette surtout à cause du Père Lebel.

M. Dupuis:

D. Vous avez soulevé une question importante, monsieur le professeur. Vous avez dit qu'on devrait adopter une loi qui empêcherait le marchand de lait de fabriquer du beurre et du fromage dans les grandes villes du Canada. C'est un problème très important. Dans le district de Montréal, on expédie le lait à la ville dans un rayon de cent milles. Comme le professeur l'a fait remarquer, les distributeurs de lait à Montréal vendent une partie de leur approvisionnement en nature et transforment le reste en beurre et fromage; ils fabriquent un beurre spécial qui leur rapporte de gros profits. Il en résulte que le producteur de lait ne peut avoir une fabrique de produits laitiers dans son voisinage, car ce fabricant ne peut soutenir la concurrence des prix de Montréal. Si on fixe le prix du lait à $1.70 à Montréal, par exemple, tous les producteurs vendront leur lait à Montréal, et le pauvre fabricant local ne pourra pas supporter cette concurrence. Le remède suggéré par le professeur permettrait au fabricant de produits laitiers de trouver sa vie à la campagne en absorbant le surplus de lait.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser, messieurs?

M. Dupuis:

D. Je désirerais connaître l'opinion du professeur à ce sujet.—R. Il faudrait déterminer le surplus. Il faudrait établir une association de producteurs d'une part, et une commission fédérale ou provinciale d'autre part, qui détermineraient la quantité de lait nécessaire pour le marché de Montréal, à laquelle vous ajouteriez un surplus pour répondre à tous les besoins; la chose serait possible. Le Dr Bond a fait une étude de la situation à Montréal l'an dernier, et il nous a donné une formule pour résoudre ce problème. Il est possible de fixer un surplus minimum de lait pour un marché quelconque. En d'autres termes, il est possible de déterminer la quantité approximative de lait requise sur un marché et d'éliminer le reste. C'est la seule manière d'arrêter la fabrication du beurre et du fromage sur une grande échelle à Montréal; ce qui tue les fromageries et les beurreries dans les comtés aux environs de Montréal, comme l'a fait remarquer un des membres du Comité. Ces fabriques ne peuvent se maintenir, car lorsqu'on paie le lait $1.50 net à Montréal tous les producteurs veulent expédier à cet endroit, et 50 p. 100 de ce lait est transformé en beurre et le reste est vendu en nature.

Le président:

D. Professeur, empêcheriez-vous également ces compagnies de fabriquer de la crème glacée?—R. Non, car elles achètent de la crème.

M. Tummon:

D. Dans votre témoignage vous avez dit que de juin 1930 à 1931 le producteur avait reçu un prix net de $2.16 les 100 livres, je crois?—R. Oui.

D. Puis vous avez donné les chiffres des deux années suivantes?—R. Oui.

D. Sur ce prix net de $2.16 il faut déduire les frais du transport?—R. Oui.

D. C'est le prix moyen touché par le producteur pour le lait frais, et aussi pour le surplus?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire à quels prix les distributeurs détaillaient ce lait à Montréal?—R. Oui, je vais vous les donner immédiatement. En juin 1930 le prix de détail à Montréal était de 0.128 la pinte, et les producteurs recevaient 6 cents .4.

D. Et en 1931 et en 1932?—R. 1929? Désirez-vous les prix de 1929?

D. Non, seulement ceux de 1930 et 1931; vous avez dit que les producteurs avaient reçu $1.34 les 100 livres en 1931 et en 1932, à quel prix a-t-on détaillé ce lait à la pinte?—R. Je ne saurais dire.

D. 1931 et 1932?—R. En 1931 et 1932, 11 cents. En juin 1931 le lait se vendait 11 cents .4 la pinte, et coûtait 7 cents .9; en juin 1932 il se détaillait 9 cents.

D. Quelle est la moyenne de juin 1931 à juin 1932, le prix moyen la pinte?—R. Ces chiffres sont tous basés sur les prix de juin.

D. Vous avez dit qu'en 1932-1933 le producteur avait reçu $1.05 les 100 livres; combien ce lait se détaillait-il?—R. Il est assez difficile de vous dire quel est le prix moyen de détail aujourd'hui.

D. Très bien, donnez-nous les chiffres de juin 1932?—R. Oui; en juin 1932 le prix de détail était de 3 cents .5.

D. Le prix de détail?—R. Le lait se détaillait à 9 cents .8 la pinte en juin 1932.

M. Barber:

D. Quel était le prix payé aux cultivateurs?—R. 3 cents .5.

M. Pickel:

D. C'est le prix brut?—R. Le prix de détail est de 9 cents .8 la pinte et le prix au producteur est de 3 cents .5.

Le président:

D. C'est-à-dire livré à Montréal?—R. Oui.

M. Goulet:

D. Le cultivateur doit-il déduire les frais de messageries de ce prix?—R. Oui, je pense.

M. Tummon:

D. Pouvez-vous nous dire combien le lait se détaille

D. Tout récemment?—R. Oui, depuis environ trois semaines, comme l'indique un rapport mensuel déposé à notre bureau. Mon secrétaire m'a appris la chose,—nous avons les chiffres dans nos archives.

D. Pourriez-vous remettre au secrétaire du Comité des documents à l'appui de cette déclaration?—R. Que voulez-vous dire?

D. Des états?—R. Je vous enverrai mon rapport.

D. Très bien.—R. Je vous en enverrai 24 exemplaires. Les distributeurs ont commencé à faire porter cette diminution aux producteurs. Je vous enverrai ces documents. Mon secrétaire m'a préparé une note, hier, avant son départ. Voici ses chiffres pour le mois de février.

D. De l'année courante?—R. Oui. Le prix brut payé en février est de $1.35. Il dit que la moyenne s'établit à $1 et qu'il y a eu une réduction.

D. Quelle est la moyenne?—R. Elle est de $1 depuis la réduction. J'ai vu le rapport, mais je demanderai des détails au secrétaire.

M. Dupuis:

D. Monsieur Toupin, tandis que vous avez ce livre en main dites-nous quels ont été les prix en 1929 pour le consommateur et le producteur.—R. En 1929 le lait se détaillait 12 cents .8 la pinte.

D. Combien recevaient les cultivateurs?—R. Sept cents.

M. Bertrand:

D. Monsieur le président, je voudrais savoir si le professeur sait quelle est la production moyenne d'une vache; il a déclaré que dans son district elle était de 8,000 livres. . .—R. Chez les membres de l'Association.

D. Dans votre association; et si vous y ajoutez les producteurs de l'extérieur elle s'établit à 6,000 livres?—R. Oui, à six mille livres de lait en moyenne, si on comprend les gens de l'extérieur.

D. Précisément. Savez-vous quelle est la production moyenne des vaches de la province de Québec?—R. Il est assez difficile de répondre à cette question, car il faut donner des chiffres qui sont déjà anciens, et les troupeaux s'améliorent constamment, je crois. La moyenne de toute la province devrait être de 5,000 livres près.

D. Vous nous avez parlé il y a quelques instants de la source d'approvisionnement des distributeurs de lait au cours des mois d'octobre, novembre et décembre 1932. Il serait bon de se renseigner à ce sujet; avez-vous une idée de la provenance de ce lait?—R. Ils l'ont acheté ici et là, de camionneurs.

D. Voulez-vous dire que c'était du lait de contrebande?—R. On a pratiqué la contrebande du lait à Montréal l'automne dernier.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous terminé votre interrogatoire du témoin, messieurs?

M. Pickel:

D. Avez-vous une idée de la quantité de lait de surplus livrée à Montréal?—R. Voici un rapport que vous devriez avoir en main, vous y trouveriez une solution à ce problème du surplus. Le Dr Bond de l'université Cornell a préparé un long tableau au sujet du surplus à Montréal après avoir étudié la question sur place. Vous y trouverez, je crois, le renseignement demandé.

D. Pouvez-vous me donner une réponse, en quelques mots?—R. Il me faudrait consulter le tableau contenu dans ce rapport.

M. Dupuis:

D. Vous pourriez peut-être déposer ce rapport?—R. Je le remettrai au président.

M. Pickel:

D. Très bien, professeur. Dites-nous maintenant ce que fait le marchand avec le lait de beurre qui ne rapporte rien au cultivateur?—R. Je suppose qu'il en fait de la poudre de lait.

D. Combien vend-il ce produit?—R. Il le vendait assez cher autrefois. Je n'ai pas la liste de prix.

D. Combien se vend le lait de beurre en poudre actuellement?—R. De cinquante à soixante dollars la tonne.

D. Le lait de beurre?—R. En poudre.

D. Je sais; mais la grande partie du lait de beurre se vend à l'état liquide?—R. Je ne sais combien rapporte ce lait de beurre.

D. Que fait-on du lait écrémé?—R. Le lait de beurre. . .

D. Non, le lait écrémé provenant du surplus de lait?—R. On transforme le surplus de lait en beurre et fromage.

D. En beurre et fromage; que fait-on du sous-produit, du lait écrémé?—R. On en fabrique du lait en poudre.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous terminé, messieurs; allons-nous congédier le témoin?

Je vous remercie, monsieur le professeur.

Le RÉVÉREND PÈRE L. LEBEL appelé, prête serment.

Le PRÉSIDENT: Nous sommes très honorés, messieurs, de la présence du révérend Père Lebel de Montréal. Je vous demanderai de porter la plus grande attention à son témoignage. Il a eu l'amabilité de consentir à parler en anglais, bien qu'il eût préféré rendre témoignage dans sa propre langue.

Le PÈRE LEBEL: Monsieur le président, j'ai appris avec beaucoup de plaisir que le gouvernement avait chargé ce Comité de faire une enquête publique sur la question du lait. Nous avons tenu une enquête sur ce sujet dans la province de Québec il y a un an, mais elle a été tenue à huis clos et le public n'en a rien su. La présente enquête aura un bon effet sur l'opinion publique, mais elle comporte en même temps un danger, car j'ai appris dès le début que cette étude était limitée à l'écart entre le prix de détail et le prix versé au producteur. Les consommateurs liront pendant des semaines dans les journaux que les laiteries réalisent de gros profits; qu'elles exploitent le public, comme essaieront de le démontrer certains témoins. Quels seront les effets sur l'esprit des consommateurs, particulièrement dans la crise que la classe ouvrière traverse en ce moment? Ils en viendront à la conclusion que les prix sont trop élevés, qu'il faut les baisser; et alors, quelle sera la situation du cultivateur?

Je comprends qu'on a institué cette enquête dans le but d'améliorer la situation du producteur, et, si on baisse le prix du lait, il n'en recevra pas davantage, car les grosses laiteries trouveront le moyen de faire retomber cette baisse sur le cultivateur. Pour cette raison je suggérerais au Comité d'étudier un peu les frais de production, de renseigner le public à ce sujet, de lui démontrer que ces frais sont assez élevés; et c'est pourquoi j'ai demandé à monsieur Toupin d'en parler. Personnellement, je suis d'avis que l'écart de ces deux dernières années est trop considérable. Je ne sais trop quels seront les résultats de votre enquête, mais il me semble assez facile de reconnaître que cet écart est trop considérable.

Permettez-moi de vous citer le *Milk Plant Commentary* de New-York; c'est un magazine américain.

Au mois de janvier de la présente année le lait se détaillait 11 c. la pinte dans tout l'Etat du Massachusetts,—à Boston, Chelsea, Lawrence, Lowell, Lynn et Springfield,—soit au même prix qu'à Montréal. Les prix payé au producteur au cours de ce mois, le prix convenu était de $2.74 les 100 livres, tandis qu'à Montréal il n'était que de $1.60. Cette différence de $1.14 entre ces villes du Massachusetts et la ville de Montréal me semble un peu forte. A New-York le lait se détaillait 11 c. la pinte en janvier comme à Montréal et les producteurs recevaient $2.45, soit 85 c. les 100 livres de plus qu'ici.

Je pourrais vous citer plusieurs autres exemples, mais si vous n'étudiez pas un peu la question des frais de production on en conclura que les prix sont trop élevés. En réalité les prix payés à Montréal et dans d'autres villes canadiennes ne me semblent pas trop élevés; je dirais plutôt qu'ils sont trop bas. Actuellement le lait se vend 9 c. à Montréal. En janvier on le payait 11 c.; en février, 10 c.; et actuellement on le paie 9 c. Il est tout probable que l'opinion publique forcera les distributeurs à le vendre encore moins cher cet été, et la moyenne sera inférieure à 9 c.

Pour trouver des prix de détail semblables il faut remonter à 1912, alors que le lait se détaillait 8 c. .16 la pinte. En 1913, il se vendait 8 c. .8, et de cette somme le cultivateur recevait 5 c.; ce qui laissait 3 c. .8 au distributeur. Personne alors ne trouvait ce prix trop élevé. Les prix d'hiver étaient probablement

de 10 et 11 cents, et les prix d'été, de 8 et 9 c. Cependant, personne ne se plaignait; le cultivateur recevait 5 c. et le distributeur 3 c. .8 la pinte. Il n'est pas difficile de démontrer que les frais de production et de distribution ont augmenté depuis. Les autorités fédérales, provinciales et municipales ont établi de multiples règlements au nom de l'hygiène et en vue de protéger la santé des consommateurs. Les étables doivent être d'une capacité cubique de tant de pieds par tête de bétail; être munies de système de ventilation, de planchers de béton et être blanchies assez souvent. Ces fermiers doivent se construire des laiteries séparées avec puits; ils doivent posséder des glacières et faire une provision d'au moins trois tonnes de glace pour chaque tête de bétail; ils doivent payer plus cher les bidons et les seaux; et les frais de transport ont augmenté. On a rendu obligatoire la tuberculination des troupeaux, la pasteurisation du lait, l'embouteillage, etc., depuis cette date. J'ajouterai également que les taxes ont quadruplé et les prix des instruments aratoires ont doublé. Il est donc évident que les frais de production et de distribution du lait ont augmenté depuis 1913. Je ne suis pas opposé à ces règlements. Ils sont bons et ils ont donné des résultats satisfaisants. Comme vous l'avez fait remarquer au cours de votre première séance, le lait vendu actuellement est de beaucoup supérieur à l'ancien produit; la consommation a augmenté et le public en a profité au point de vue santé. Mais quels sont ceux qui doivent solder ces frais? Le bon sens et la justice nous disent que ces frais doivent retomber sur le consommateur, car ces règlements le favorisent d'une part, et d'autre part augmentent les frais des cultivateurs et des distributeurs.

Une certaine association de cultivateurs a faussé l'opinion du public et des consommateurs, à Montréal du moins, en répandant l'idée que les grandes laiteries les exploitaient, qu'il était facile de leur livrer le lait à un prix moins élevé. Vous vous rappelez qu'avant et après la grève cette association a tenu plusieurs assemblées à Montréal au cours desquelles on a affirmé qu'il était facile de distribuer le lait à un coût moins élevé. Depuis, elle a constaté que la chose n'est pas bien facile, et que la distribution du lait à Montréal coûte très cher. Cette même association a été la cause d'une perte de $117,000 à la suite d'une faillite, dont $55,000 en lait non payé. Elle a compris que ce commerce n'est pas aussi lucratif qu'elle le croyait, mais elle n'en a pas moins faussé l'opinion des consommateurs à Montréal, et il faudra refaire leur éducation à ce point de vue. A mon avis, le lait à 10 et même 11 c. la pinte n'est pas trop cher, au regard du prix des boissons pétillantes. Vous payez 5 c. une petite bouteille qui ne contient que de l'eau à laquelle on a ajouté un peu de sucre et d'essence, et comme il faut de cinq à huit de ces bouteilles à la pinte, le publique paie de 25 à 35 c. la pinte cette boisson. Cependant il se trouve trop pauvre pour payer le lait 10 c. la pinte, la nourriture la plus hygiénique qui soit.

M. Toupin vous a dit que son association payait le fourrage environ 10 c., et que les frais de production du lait variaient de $1.28 à $1.55 les 100 livres. Rappelez-vous qu'il s'agit d'une organisation spéciale où le rendement moyen des vaches est très élevé,—soit 8,100 livres par année. Si nous prenons la moyenne de la province de Québec, nous constaterons que les frais de production sont un peu plus élevés, je crois. En 1930, l'honorable M. Perron, ministre de l'Agriculture à Québec, fit faire une enquête sur les frais de production du lait dans cette province. Le rapport établissait les frais à 32 c. le gallon, mais je crois qu'on avait procédé un peu trop vite. Une enquête minutieuse faite dans le comté d'Argenteuil en 1931 établit les frais de production à 25 c. danc ce comté.

M. Boyes:

D. Le gallon?—R. Le gallon. Vous savez sans doute que le comté d'Argenteuil est un des mieux organisés au point de vue de la production laitière. On n'a pas encore publié de chiffres pour l'année courante, mais ils seront probablement un peu moins élevés, environ 22 ou 23c. Il serait bon de répandre ces

chiffres dans le public afin de montrer que le cultivateur n'est pas suffisamment rémunéré. Actuellement il produit à perte, et si cette situation persiste trois ou quatre ans encore, ou même moins longtemps, les cultivateurs viendront grossir les rangs de la population de Montréal et des autres villes et grever davantage leur budget.

Les grosses compagnies ne sont pas responsables de la baisse des prix, je crois. Les grosses laiteries accorderaient volontiers une rémunération raisonnable au cultivateur, car elles ont souvent répété: "Nous sommes prêtes à payer le lait au producteur 20 c., ou 30 c., ou même 40 c. le gallon à condition que nous puissions le vendre plus cher aux consommateurs, mais la concurrence des petites laiteries nous obligent à baisser les prix." A Montréal nous avons trois groupes de distributeurs; les grosses compagnies, qui ont un prix fixe plus élevé que les autres; les petites compagnies, qui d'ordinaire vendent le lait 1 c. de moins la pinte que les gros distributeurs; et les petits laitiers, qui coupent les prix comme on l'a dit au cours de l'enquête. Récemment ces derniers ont vendu le lait à un prix qui permettait aux épiceries à succursales de le détailler à 6 c. la pinte. Il est impossible aux laiteries de détailler le lait à ce prix et de rémunérer raisonnablement les cultivateurs. On ne saurait vendre du lait à ce prix sans pratiquer la contrebande de ce produit. Ces gens n'observent pas les règlements; et ils ne doivent pas payer les producteurs ou ils leur donnent un prix dérisoire. Le Bureau d'hygiène pourrait remédier à la situation en appliquant ses règlements. Je ferai remarquer aux membres du Comité que certains laitiers de Montréal,—des hommes très sérieux,—ont affirmé que le Bureau d'hygiène n'était pas libre d'agir. S'il l'était il arrêterait ces petits laitiers, mais il ne le peut pas. Il existe des laiteries à Montréal qui ne se conforment pas aux règlements, et qui continuent de vendre du lait parce qu'on empêche le Bureau d'hygiène de faire son devoir. Les politiciens et les échevins entravent son travail. Si un cultivateur veut vendre du lait à Montréal et en est empêché par un inspecteur, qu'arrive-t-il? Il se plaint à son député et celui-ci intervient auprès de l'inspecteur et lui demande de ne pas faire trop de zèle. Certaines laiteries ne devraient pas avoir l'autorisation de vendre du lait, car elles ne se conforment pas aux règlements. On a par ce moyen fait baisser le prix du fromage et du beurre, je crois. Cependant, le prix du lait n'a pas toujours été réglé par le prix du fromage et du beurre. On a vendu le lait moins cher à New-York cet hiver qu'au Canada, semble-t-il, et toutefois les cultivateurs américains ont reçu $1 les 100 livres de plus que les producteurs canadiens. Une commission de vente au Canada qui nous obtiendrait de meilleurs prix pour notre beurre et notre fromage contribuerait, au moins, à tenir le niveau des prix du lait un peu plus élevé. Actuellement on pourrait améliorer le sort du producteur par deux moyens. Le gouvernement pourrait d'abord conclure un nouveau traité avec les Etats-Unis. Vous savez à quel point le tarif Hawley-Smoot a désorganisé le marché du lait, en prohibant plus ou moins l'exportation de notre lait aux Etats-Unis. Le gouvernement devrait s'efforcer, je crois, de faire baisser ce tarif. M. Bennett et le gouvernement sont disposés à négocier un traité commercial avec ce pays, et ils devraient considérer tout particulièrement cette question. Le vrai remède consisterait à grouper tous les producteurs en une association et à concentrer tout le lait à un endroit quelconque, comme on l'a fait dans certains Etats chez nos voisins. Si tous les producteurs se groupent et dirigent leur lait vers un point de réception central, alors le distributeur sera obligé d'acheter le lait de cette association et de payer le prix exigé par le producteur.

Avant de terminer j'aimerais à commenter certaines observations faites par M. Singleton lors de la première séance du Comité. M. Singleton a dit:

> Le 16 février j'ai télégraphié aux fonctionnaires du service de l'industrie laitière, dans les différentes parties du Canada, leur demandant de me communiquer le prix payé au producteur par 100 livres de lait livré au point de distribution, et le prix exigé du consommateur pour une pinte de lait en bouteille.

Il cite ensuite la liste des prix payés aux producteurs, la moyenne des prix exigés du consommateur, et la proportion qui revient au distributeur et au producteur. Je ne saurais me prononcer sur le cas des villes autres que Montréal, mais pour cette dernière il y a une petite erreur. On y voit que le 17 février le prix moyen payé par le consommateur était de 9 c. la pinte, et la moyenne reçue par le producteur était de 3c. .5. La moyenne de 9 c. la pinte établie pour le consommateur semble assez exacte, car les grosses laiteries détaillaient alors le lait 10 c., les petites laiteries, 9 c., et le prix du gros était de 8 c. la pinte. Ainsi il s'agit bien d'une moyenne dans ce cas, et on devrait la comparer à la moyenne touchée par le producteur. Les 3 c. ½ versés au consommateur représentent le prix fixé; ce n'est pas une moyenne. Il n'est pas même exact de dire 3 c. ½, car cela ferait 14 c. le gallon; et le prix fixé est de 13 c. ½ seulement. De plus ce n'est pas le prix moyen reçu par le producteur; la moyenne doit être d'environ 12 c. Si vous comparez la somme touchée par le producteur à la somme versée par le consommateur, vous verrez qu'elle n'est pas 38.89 p. 100 de cette dernière, mais seulement 33 p. 100, ou environ un tiers. En conséquence nous devrions corriger les chiffres relatifs à Montréal. Je ne saurais me prononcer sur l'exactitude des chiffres concernant les autres villes.

Maintenant je vais vous soumettre un casse-tête—pas un *jig-saw*—mais un casse-tête d'une autre sorte. Lorsque les grosses laiteries de Montréal ont baissé le prix du lait de 10 à 9 c. la pinte au commencement de février, elles ont fait des déclarations à ce sujet dans les journaux français et anglais. Dans les journaux français elles ont fait la déclaration suivante: "Notre profit l'an dernier n'a été que d'une petite fraction de 1 c. la pinte,—une petite fraction de 1 c. la pinte." Elles ont publié ce qui suit dans le *Montreal Star*: "La concurrence nous oblige de baisser le prix de détail du lait de 10 à 9c., cependant nous continuerons à payer le producteur 14 c. le gallon pour le lait livré à la ville." Ainsi elles déclarent que tous leurs déboursés restent aussi élevés, mais que la marge de leur profit sera plus petite. L'an dernier ces compagnies vendaient le lait 6 c. .5 la pinte plus cher qu'elles le payaient, et cependant elles ne réalisaient qu'une fraction de 1 c. de profit la pinte. Je me demande comment, cette année, avec un écart de 5.5 seulement, elles peuvent réaliser le moindre bénéfice. Si leurs déclarations sont exactes, elles devraient dire qu'elles vendent à perte. D'après les livres présentés à M. Bond, et d'après le rapport de ce dernier, il appert que les bénéfices n'étaient que d'une petite fraction de 1 c. la pinte. Je ne m'explique pas la chose, c'est un casse-tête. Mais apparemment il y a contradiction entre ces deux déclarations.

Si vous avez des questions à poser, je m'efforcerai d'y répondre.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des questions à poser?

M. Sproule:

D. Le Père Lebel a parlé du prix du lait, de l'écart entre le prix payé au producteur et le prix de vente en 1910 ou en 1912. Si je me rappelle bien ses paroles, il a dit que le producteur recevait 5 c. et le distributeur 8 c. Les restrictions actuelles étaient-elles en vigueur à Montréal à cette époque?

M. GOBEIL: Il nous a parlé de changements.

Le TÉMOIN: Oh, non, cependant il y avait des règlements.

M. Sproule:

D. Je voulais savoir si la ville imposait alors la pasteurisation du lait?—R. Non. La pasteurisation n'y est exigée que depuis 1925; elle date de 1920 à Toronto, je crois. Presque tous les règlements en vigueur actuellement sont postérieurs à 1912, et ainsi les frais de production ont augmenté. Actuellement le producteur reçoit 3 c. la pinte, tandis qu'autrefois il recevait 5 c. le pinte.

D. Oui. Comment les frais de production de ces deux époques se comparent-ils?—R. Les frais de production? Ils étaient moins élevés alors, je crois.

D. Moins élevés qu'actuellement?—R. Moins élevés qu'actuellement. Il est vrai que la moyenne du rendement par vache a augmenté, et c'est un des facteurs qui a contribué à la baisse des frais, mais il y en a beaucoup d'autres qui travaillent en sens contraire. A mon avis, les frais de production d'un gallon de lait sont plus élevés actuellement qu'ils l'étaient en 1913.

M. Mullins:

D. La pasteurisation et tous ces nouveaux règlements ont-ils amélioré la santé du peuple, Père?—R. Personnellement, je le crois.

D. Je me rappelle avoir entendu un professeur au Manitoba raconter à une association de producteurs laitiers, que trois veaux nourris exclusivement de lait pasteurisé provenant d'un collège d'agriculture étaient morts. Je me souviens qu'autrefois à Lindsay il n'existait pas de règlement de ce genre, et j'ai été nourri du lait non pasteurisé d'une seule vache sans faire de tort à ma santé. Je me porte bien, et ce lait ne m'a pas incommodé. Il existe trop de règlements, et c'est le cultivateur qui en souffre.—R. Vous avez été élevé sur une ferme, et vous aviez du lait frais à votre disposition. Actuellement dans les villes on boit le lait de la veille, et bien souvent c'est le lait de l'avant-veille. On prétend que dans les grandes villes comme Montréal, il est préférable au point de vue de l'hygiène de pasteuriser le lait. Cependant, le lait perd certaines de ses qualités, je crois.

Le PRÉSIDENT: Des vitamines.

Le TÉMOIN: Sous le rapport du goût, et aussi un peu en vitamines. Mais règle générale, si on ne pasteurisait pas le lait, il renfermerait un grand nombre de germes et de microbes très nuisibles à la santé.

M. Tummon:

D. Le professeur Toupin a prétendu que la baisse récente dans le prix du lait à Montréal était portée par le producteur; êtes-vous de cet avis, Père?—R. Non, je ne le crois pas. Cette baisse n'est en vigueur que depuis une semaine, et les producteurs ne reçoivent leur paie que quinze jours plus tard, mais les distributeurs ont promis de ne pas diminuer le prix payé aux cultivateurs. Ils ont déclaré que le prix de 14 c. le gallon (ce n'est pas 14 c., c'est 13 c. ½), livré à la ville, ne serait pas modifié. Mais nous verrons à la prochaine paie s'ils tiennent leur promesse.

D. Par le passé n'ont-ils pas toujours fait porter au producteur toute baisse accordée au consommateur?—R. Invariablement, et c'est le plus grand obstacle à l'avancement de l'agriculture. Autrefois, il y a environ vingt ans, le cultivateur recevait de soixante à soixante-dix pour cent du prix payé par le consommateur pour les produits de la ferme en général, et non seulement pour le lait. De cette somme, l'intermédiaire ne touchait que de 30 à 40 p. 100. La part de ce dernier a augmenté jusqu'à concurrence de 50 p. 100. Les économistes disent qu'en 1929, au commencement de la crise, les intermédiaires recevaient environ 50 p. 100 du prix de détail. Depuis la crise les prix payés aux cultivateurs ont baissé; et les prix de détail ont fléchi d'environ 40 p. 100. Si cette diminution avait été répartie également entre le cultivateur et l'intermédiaire, la situation du producteur serait quand même précaire, mais il ne se plaindrait pas. En réalité la part de l'intermédiaire n'a pas été réduite. On ne lui a rien enlevé sur son 50 p. 100, et ainsi toute la baisse retombe sur le producteur, qui ne reçoit plus que 30 ou 33 p. 100 du prix de détail. En général, exception faite du beurre, le producteur touche en moyenne de 20 à 33 p. 100 du prix de détail, et c'est un grand malheur.

Permettez-moi une autre question. Le producteur a-t-il subi une réduction récemment?—R. Oui, au commencement de février lorsque le prix du lait a baissé de 11 à 10 c. on a diminué le prix payé au producteur de $1.60 à $1.35.

D. A $1.35?—R. Oui.

D. Au moment où l'on baissait le prix au consommateur de 11 à 10 c.?—R. Oui.

D. On a fait une réduction dans le prix du producteur?—R. Oui.

D. $1.60 n'est-pas?—R. Oui.

D. A $1.35?—R. A $1.35; et lorsque les distributeurs ont annoncé une nouvelle baisse de dix à neuf cents, je croyais qu'ils la feraient porter aux cultivateurs, mais ils ne l'ont pas fait. C'est un des premiers bons effets de l'institution de ce Comité.

M. Spotton:

D. Vous avez donné le prix payé au cultivateur pour un gallon de lait au lieu du prix payé par le consommateur à sa porte. Le producteur reçoit $1.35. L'autre jour on nous a parlé des effets néfastes d'un surplus mystérieux. On nous a dit que ce surplus faisait baisser le prix du lait de $1.35 à $1.05. Déduction faite de 25 c. pour le transport à Montréal, il ne reste que $1.10. Ainsi ce surplus fait baisser le prix touché par le cultivateur à 90 c., dans certains cas. Quel est votre avis à ce sujet? En faisant cette déclaration on a porté une accusation grave.—R. Je ne peux pas vous donner de chiffres précis à ce sujet, car nous n'avons pas de relations directes avec les cultivateurs, et je n'ai pas vu leurs factures.

D. Mais ils ne touchent pas $1.35?—R. J'ai entendu plusieurs plaintes à cet effet. Le secrétaire du Bureau d'hygiène de Montréal me disait hier qu'un bon cultivateur des comtés de l'Est, qui possède un troupeau de premier ordre, ne recevait que 7.5 pour son lait, et il ajoutait que ce dernier fera certainement faillite si cette situation se prolonge.

Le président:

D. Je désirerais vous poser une question qui découlent d'une des propositions du professeur Toupin. Il prétend qu'il serait possible de réglementer la quantité de lait en nature mise sur le marché de Montréal au moyen d'une association de producteurs, qui absorberait le surplus à la source de production même. Croyez-vous que ce procédé serait avantageux?—R. Une association qui comprendrait 90 p. 100 des producteurs serait une excellente chose.

D. N'y aurait-il pas lieu de laisser le marché un peu à découvert tout le temps afin de faire monter le prix? Si les producteurs pouvaient limiter la quantité de lait mise sur le marché de manière à le laisser un peu à découvert ils pourraient faire monter le prix excessivement?—R. A découvert?

D. A court de lait?—R. Je ne vois pas comment on pourrait limiter l'approvisionnement du marché.

D. Jusqu'à quel point les frais de production doivent-ils servir à déterminer le prix payé au producteur, d'une part, et quel cas doit-on faire de la loi de l'offre et de la demande, d'autre part?—R. Je ne saisis pas très bien la question.

Le Comité s'ajourne au jeudi 9 mars 1933, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 9 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: J'invite d'abord le secrétaire à lire une lettre du Pacifique-Canadien relative aux tarifs de lait. (Voir l'Appendice 5.)

Le témoin de ce matin sera le Dr A. J. G. Hood, directeur de l'inspection des produits alimentaires, Bureau d'hygiène, Montréal, que je vais prier de se présenter.

Le Dr A. G. J. Hood, appelé, prête serment.

Le président:

D. Veuillez dire au secrétaire vos nom et profession?—R. Je suis depuis vingt et un ans directeur du service d'inspection des produits alimentaires à Montréal. Je veux bien vous fournir tous les renseignements en ma possession.

D. Voulez-vous nous donner une idée générale des règlements?—R. J'ai ici des exemplaires du règlement concernant le lait adopté en juin 1925, approuvé par le conseil le 20 juillet 1925, ordonnant la pasteurisation du lait à Montréal. Il porte sur deux catégories de lait, le lait pasteurisé et le lait spécial, en nature. Il réglemente les deux catégories, la production du lait à la ferme, l'inspection de cette dernière et la vente du lait sous toutes ses formes à Montréal. Il exige la tuberculination de tous les troupeaux qui approvisionnent Montréal de crème et de lait. Vous le savez, ce règlement a une grande portée. En effet, à sa promulgation les troupeaux étaient loin d'être tous tuberculinés. En 1918, 1·48 p. 100 seulement l'étaient et en 1925, date de l'adoption du règlement, nous avions atteint la proportion de 26·19; elle est aujourd'hui de 100 p. 100. Vous le voyez, le règlement est d'une grande portée, et pour la ville et pour les producteurs, tenus de faire tuberculiner leurs troupeaux par l'Etat, par le gouvernement fédéral. Nous acceptions les épreuves provinciales, mais la province les a discontinuées; seul le gouvernement fédéral les pratique. Nous n'acceptons pas les épreuves faites par des particuliers. L'un de vos membres me disait ce matin: la ville de Montréal occupe un rang enviable; elle est à peu près seule à pouvoir s'approvisionner de lait venant de troupeaux totalement tuberculinés. Un tel succès nous rend très fiers non seulement au point de vue de la ville mais aussi au point de vue des conditions générales d'hygiène au Canada. Vous le savez tous, messieurs, puisque vous représentez plusieurs parties du pays, en exigeant l'inoculation des troupeaux, nous avons protégé Montréal et aussi amélioré la situation des producteurs. En effet, ces derniers, forcés de garder des animaux sains, se trouvaient tout naturellement à boire eux-mêmes un lait pur, et le danger de la tuberculose s'en trouvait diminué.

D. Les règlements sont-ils d'application générale dans la région de Montréal?—R. Oui. Vingt-sept ou vingt-huit comtés autour de Montréal sont compris dans la zone. Certains, du sud de Montréal, furent acceptés. Tous leurs troupeaux ne sont pas inoculés mais tous les sujets laitiers le sont, ceux de tous les producteurs de lait et de crème destinés à Montréal; les autres attendent la tuberculination.

D. Il ne vous en vient pas d'étranger à votre zone fermée?—R. Oui, mais de troupeaux tuberculinés.

M. TUMMON: Je regrette d'interrompre le témoin, mais le Comité serait aise de l'entendre parler d'abord du cultivateur et des règlements imposés à la ferme et au transport du lait jusqu'à Montréal.—R. Ce règlement-ci contient copie de la fiche de laiterie destinée à chaque cultivateur et rédigée sur le modèle de celle des Etats-Unis et de toutes les fiches utilisées un peu partout. Elle comporte cent points répartis en dix sections de dix points chacune octroyés, au mérite, aux cultivateurs. A quatre-vingts points ou plus, excellent; à soixante-dix ou plus, bon; à soixante ou plus, passable; à cinquante ou plus, à l'essai, et à moins de cinquante, refusé pour Montréal; mais la crème est admise, sous réserve d'amélioration subséquente.

Les fournisseurs réguliers de Montréal sont au nombre de 4,500, ceux de crème exceptés. Nous avons neuf vétérinaires qui visitent annuellement l'est d'Ontario et Québec et établissent la fiche. Nous gardons au bureau le dossier de chaque fournisseur. Avant de pouvoir nous expédier son lait, il est tenu de demander l'inspection, de remplir une formule attestant que son troupeau a subi l'épreuve fédérale, qu'il possède une laiterie, peut se construire une glacière, et possède une étable convenable, et le reste. La formule remplie à notre satisfaction, notre inspecteur va sur les lieux établir la fiche de laiterie dont l'intéressé, nous-mêmes et le marchand conservons chacun un exemplaire. S'il n'a pas encore trouvé d'acheteur nous gardons deux exemplaires à notre bureau; quand une laiterie achète son lait, nous lui remettons une fiche.

M. Myers:

D. Je regrette d'interrompre le témoin mais nous avons entendu hier la même histoire, c'est-à-dire les règlements imposés aux cultivateurs. Je désire obtenir un renseignement sans lequel le Comité ferait aussi bien de se dissoudre. Un cultivateur possède un bidon de lait de cent livres. Qui nous dira les frais de vente et de livraison à Montréal de ce bidon?

Le PRÉSIDENT: Le professeur Toupin nous a assez bien renseignés sur ce point. Ce matin, nous désirons connaître les règlements relatifs à la production et à la vente du lait dans l'île de Montréal. Pouvez-vous nous dire la genèse de la fiche établie par vos inspecteurs vétérinaires?—R. Oui, et tout de suite. La fiche comporte des divisions de dix points chacune. "Etat de santé des vaches, d'après l'apparence physique, 2; tuberculination approuvée, opérée dans l'année, 8; qualité de la nourriture, 5; qualité de l'eau, 5; propreté des vaches, 10; situation de l'étable, 2; plancher étanche, de préférence en béton (3), plafond et murs étanches (2), licou et mangeoire (1), facilités pour isolement—étables spéciales (2); total: 10; ventilation de l'étable (3), capacité d'air pour chaque vache: 400 pieds cubes (1), 500 pieds cubes (2), 600 pieds cubes (3); lumière: 4 pieds carrés de vitres par vache (4), 3 pieds (3), 2 pieds (2), 1 pied (1), total: 10; propreté de l'étable: plancher, plafond, murs et mangeoires (3), étable blanchie ou peinturée et désinfectée tous les ans; murs (2), plafond (3), vaches seules (2), total: 10; état de la cour attenante à l'étable: drainage (4), transport quotidien du fumier au champ (6) ou à 50 pieds de l'étable (3); total: 10; laiterie: mode de construction, plafond, murs, plancher, fenêtres et moustiquaires (3), approvisionnement d'eau (2); propreté: plancher, plafond, murs, bassin et eau pour refroidissement (5), total: 10; propreté à la mulsion (3), ustensiles convenables (2), seaux à petite ouverture (2), parfaitement lavés et exposés à l'air pur (3), total: 10; approvisionnement de glace (4); refroidissement prompt et efficace et emmagasinage à basse température (6), total: 10. Certains possèdent une glacière électrique convenable et obtiennent les mêmes points que pour un approvisionnement de glace. Grand total: 100 points.

Les cultivateurs obtiennent des cotes très variées. Quelques-uns, en bien petit nombre, 100 points; un assez grand nombre, 90 et plus de 80, enfin un très grand nombre, 70 et davantage. Ces points obtenus, nous autorisons l'expédition à Montréal. Un témoin a recommandé ici, je l'ai lu dans les journaux, l'émission d'une licence aux cultivateurs. Nous jugions la chose bonne il y a quinze ans

et, de passage à Québec à propos du bill de Montréal, j'en ai fait la demande sans succès. Nous avons réitéré notre demande mais sans résultat. Nous ne demandions pas l'imposition d'une taxe, mais simplement l'émission d'une licence. De nos jours, pas un commerçant n'achète d'un cultivateur à moins que ce dernier ne soit muni d'une fiche de laiterie, qui équivaut à une licence.

M. Pickel:

D. Cette fiche est-elle toujours nécessaire pour l'expédition à Montréal? S'en est-il vendu sans elle?—R. Nous l'exigeons autant que possible. On a beaucoup parlé de la contrebande du lait à Montréal, mais il en est pour le lait comme pour toute autre chose. Nous avons 25 inspecteurs dont dix pour la campagne et sept pour la ville chargés de missions spéciales; sept aux établissements de pasteurisation; enfin deux surveillants de ces inspecteurs. Toutefois, bien des chemins mènent à Montréal.

D. La surveillance du lait tombe-t-elle sous votre gouverne, sous votre juridiction?—R. Oui.

D. L'épreuve?—R. Oui.

D. Est-elle fréquente, cette épreuve?—R. Nous avons analysé 2,578 échantillons, prélevés, la plupart, chez les distributeurs.

D. Chez qui?—R. Chez les distributeurs, où nous exerçons un contrôle. Nos employés contrôlent les épreuves effectuées par les compagnies et, à la moindre alerte, prélèvent des échantillons. Si le lait n'est pas de qualité voulue, nous arrêtons les expéditions du producteur contre qui nous prenons des procédures s'il frelate son produit. Nous l'avertissons, et, s'il persiste, nous prenons des procédures contre lui. Mais la plupart du temps nous nous bornons à arrêter ses expéditions.

D. Vous surveillez l'analyse quant à la richesse du lait?—R. Oui.

D. A Montréal celle-ci doit être de 3.5 p. 100?—R. Le minimum est de 3.25.

D. 3.25?—R. Oui, le type du gouvernement fédéral. Le règlement stipule:

> Le lait doit contenir au moins trois et un quart pour cent (3.25) de matières grasses du lait, et soixante-huit centièmes (0.68) de un pour cent de sels. Le total des matières solides du lait autres que les matières grasses doit être d'au moins huit et demi (8.5) pour cent. Le lait ne doit pas contenir une proportion d'eau supérieure à quatre-vingt-huit et vingt-cinq centièmes (88.25) pour cent. La densité ne doit pas être inférieure à 1,029 ni supérieure à 1,033.

Le type est semblable, supérieur même. Le règlement stipule:

> Il est défendu:
>
> (*b*) d'avoir en sa possession du lait plus vieux que quarante-huit (48) heures;
>
> (*c*) d'expédier, de recevoir ou d'avoir en sa possession du lait dont le degré d'acidité est supérieur à vingt et un centièmes (0.21) de un pour cent ou inférieur à seize centièmes (0.16) de un pour cent;
>
> (*d*) d'avoir en sa possession ou de vendre du lait dont une partie des substances grasses a été enlevée.

A en croire plusieurs personnes, nous autorisons l'uniformisation du lait. Certaines villes canadiennes le font; elles permettent de ramener le lait au type réglementaire, 3.50, 3½; mais nous ne le permettons pas à Montréal. Nous autorisons l'achat de tout cultivateur pourvu que le lait soit de 3.25. Les laiteries peuvent en acheter de quatre pour cent et plus et le mélanger.

D. Les distributeurs peuvent l'uniformiser?—R. Non.

D. Ils ne le peuvent pas?—R. Non.

D. Peuvent-ils vendre du lait de 4 p. 100?—R. Le mélange est autorisé mais non l'uniformisation telle que pratiquée aux Etats-Unis, je veux dire: si tout le lait est à 3.80, on peut le réduire à un coefficient situé entre 3.80 et 3.50 en enlevant l'excédent. Mais à Montréal il n'est pas permis d'enlever l'excédent.

M. Brown:

D. Vous permettez la vente, quelle que soit la teneur moyenne?—R. Oui.

M. Donnelly:

D. Quelle est la moyenne?—R. Elle était de 3.60 en 1931, et en 1932 de 3.70.

M. Pickel:

D. Faites-vous l'épreuve du lait après le mélange?—R. Oui. Nous prélevons tant d'échantillons dans la rue et tant chez les épiciers. Voici, en détail, les épreuves de 1932: 660 échantillons dans la rue, 331 chez les épiciers, 1,103 aux laiteries et 434 ailleurs, soit 2,528 en tout dont ceux prélevés par les inspecteurs aux magasins. Cela pour la crème. La moyenne des échantillons prélevés en 1932 est de 3.70.

M. Donnelly:

D. Le lait s'achète-t-il sur la base de matières grasses?—R. Certaines laiteries l'achètent sur cette base; d'autres, d'après la qualité du lait.

D. N'est-il pas injuste de payer le même prix le lait de 4 et de 3.25?—R. Nous n'avons rien à y voir. Nous nous occupons uniquement du point de vue sanitaire.

M. Brown:

D. L'application de ces mesures hygiéniques est aux frais de la ville et non du cultivateur? Voilà ce qui nous intéresse.—R. Les frais de voyage à la campagne de nos inspecteurs de lait, à l'exclusion de leurs salaires, se sont élevés à $15,034 en 1931.

M. Gobeil:

D. Hors de Montréal.—R. Oui.

M. Tummon:

D. C'est la ville qui paie tous les frais d'inspection?—R. Oui.

M. Brown:

D. Voilà le hic. Ces frais sont à la charge de la ville, et non du distributeur ou du cultivateur?—R. Aucun déboursé pour le distributeur ou le cultivateur. Certains de ces derniers réclament parfois. Ils nous écrivent une fois, deux fois en ces termes: "Je vous ai demandé un inspecteur la semaine dernière; il n'est pas encore venu. Pourquoi ce retard?" Il nous faut faire cette inspection, mais à moins de frais possible; alors nous cherchons un moyen terme. Notre territoire est divisé en districts, et nos inspecteurs expédient la besogne autant que possible.

D. Vous avez parlé d'autre chose, des fiches de laiterie?—R. Oui.

D. Et de permis. Quel minimum de points est exigé pour l'émission d'un permis?—R. Au delà de cinquante.

Le président:

D. Il est délivré gratuitement?—R. Oui, jusqu'à présent. Nous avions d'abord proposé à Québec une légère taxe, puis la gratuité absolue.

D. Les commerçants ont des licences, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. La recette représente-t-elle une forte partie des frais d'inspection?—R. Non, la taxe n'est que de dix dollars.

M. Tummon:

D. Voulez-vous définir le mot "marchand"?—R. Le mot "marchand" signifie toute personne ou toute compagnie qui vend du lait ou qui a du lait en sa possession pour le vendre, le livrer ou l'échanger.

D. Il désigne les grandes laiteries?—R. Oui.

D. Qu'elles disposent de cent voitures de livraison ou plus, un permis suffit? —R. Il leur faut évidemment une licence de la ville pour chaque voiture.

D. Vraiment?—R. Et souvent la province a l'avantage sur nous, car plusieurs de ces compagnies utilisent des camions, dont la taxe est versée à la province.

M. Pickel:

D. Les cultivateurs de la banlieue de Montréal peuvent livrer leur propre lait?—R. Certains, ceux qui peuvent satisfaire aux règlements relatifs au lait spécial. Le règlement stipule: Le lait spécial est celui qui répond aux exigences suivantes:

(*a*) Il ne doit pas contenir plus de cinquante mille (50,000) bactéries par centimètre cube, de juin à septembre inclusivement, ni plus de vingt-cinq mille (25,000) bactéries par centimètre cube, d'octobre à mai inclusivement.

(*b*) Il ne doit avoir été ni pasteurisé ni stérilisé.

(*c*) Il doit avoir été refroidi à au moins quarante-cinq (45) degrés Fahrenheit dans les trente (30) minutes après la mulsion et conservé à cette température ou à une température plus basse jusqu'à la livraison au consommateur.

D. Sont-elles fréquentes, ces analysse bactériologiques?—R. A peu près tous les jours. Voici d'ailleurs notre rapport pour 1932.

D. Où les échantillons sont-ils prélevés? Du lait mélangé ou du lait d'un particulier?—R. Les échantillons bactériologiques?

D. Oui.—R. Ils proviennent du lait prêt à être vendu.

D. Après la pasteurisation, de l'ensemble?—R. Oui.

M. Gobeil:

D. Et ce lait n'est pas pasteurisé?—R. Le lait en nature, nous prenons l'échantillon dans les bouteilles. Nous avons des laiteries à Montréal vendant du lait spécial et dont les fournisseurs sont au nombre de quatre. L'une en a six. Si un échantillon, pris dans la masse, ne répond pas aux exigences, nous prélevons immédiatement un échantillon du lait de chacun des fournisseurs. Si nous en prenons un en défaut, nous envoyons un inspecteur visiter sa ferme, découvrir la cause. Il a pu être négligent, omettre de stériliser quelque récipient. Il nous faut veiller à ce que tout soit stérilisé, à ce que tous les soins soient pris. Nous lui montrons ce qu'il faut faire, et, s'il ne peut réussir à fournir un produit réglementaire, nous lui disons: "Il vous faut cesser d'expédier votre lait." Il nous faut parfois recourir à cette mesure.

M. Mullins:

D. La pasteurisation altère-t-elle la qualité ou le goût du lait?—R. Fort peu. Elle ne gâte pas le lait, c'est reconnu aujourd'hui.

D. Je reçois ce matin une lettre d'un médecin éminent de Montréal; j'y lis:

> Fort intéressé aux travaux de l'enquête sur le lait conduite par un comité parlementaire et au courant depuis plusieurs années de la question du lait à Montréal, j'ai pris un vif intérêt à la lecture du compte rendu du témoignage de l'abbé Léon Lebel à la séance de ce jour du Comité.
>
> Je reconnais sa compétence sociologique, mais ses déclarations sur l'aspect sanitaire du lait, particulièrement sur la pasteurisation, sont absolument erronées.

Je le dis surtout de la partie de son témoignage reproduite par le "Star" de Montréal et où je trouve: "La lait pasteurisé perd quelque peu de son goût et de ses vitamines, mais sans pasteurisation, les bactéries s'y multiplient."

Voici la vérité: la pasteurisation bien effectuée n'altère ni le goût ni la qualité à un degré appréciable. Par ailleurs, les bactéries se développent plus facilement dans le lait pasteurisé.

Qui a raison? La pasteurisation favorise-t-elle l'éclosion des bactéries?—R. Je ne...

D. Plus que dans le lait ordinaire? Mais je poursuis ma lecture:

Les corps protecteurs naturels du lait en nature disparaissent complètement ou partiellement au cours de la pasteurisation et ne peuvent donc résister normalement à la propagation des bactéries.

La pasteurisation est nécessaire à cause de la malpropreté des producteurs. Par ailleurs, elle n'offre pas la grande sécurité que d'aucuns lui attribuent; en effet certains germes absolument nuisibles, comme le bacille de la tuberculose, tendent à assumer la forme de "spores", type fort résistant de la famille des bactéries, reviennent à leur forme primitive et à leur virulence au refroidissement.

Après tout le soin pris aux étables et à la ferme en général, faut-il altérer la qualité du lait en le pasteurisant?—R. Elle n'est pas altérée.

D. Cependant, d'après ce médecin...—R. C'est son avis à lui. Je puis vous en apporter cinq mille contraires.

M. MOTHERWELL: Très bien, très bien.

M. MULLINS: Cette lettre m'arrive à l'instant. J'ai demandé des renseignements, car, je l'ai dit au Comité hier, selon un professeur de Winnipeg la pasteurisation a tué trois veaux; or, elle peut tout aussi bien nuire à la santé des enfants.

M. Moore:

D. Pourquoi laisser entrer le lait non pasteurisé dans Montréal?—R. En 1918, nous avons cherché à...

D. Je veux dire: pourquoi le laisser distribuer sans pasteurisation?—R. En 1918, nous avons voulu obtenir la pasteurisation obligatoire mais sans succès. Nouvel effort en 1925...

D. Et on vous l'a refusé encore; qui donc? On ne l'a pas adoptée?—R. Non, refus réitéré.

M. Pickel:

D. La pasteurisation est-elle légale au pays?—R. Non, elle n'est pas pratique.

D. Elle est obligatoire à Montréal?—R. Oui. Mais pour vous répondre il me faut dire que lors de l'adoption de ce règlement, nous avons établi deux catégories de lait et autorisé la vente du lait spécial, en nature. Certaines gens, des médecins, demandent ce lait en nature. Ils le prescrivent à leurs clients. Parfait. S'il le leur fallait, le règlement s'imposait. A son adoption, il existait 76 laitiers distributeurs de ce lait; aujourd'hui ils sont 30. Ils ont graduellement discontinué leur commerce, pas de notre fait, mais leur commerce a diminué. Un laitier en vendait soixante gallons il y a trois ans; il est descendu à quatorze, au dire d'un inspecteur.

M. Donnelly:

D. La crème est-elle pasteurisée aussi?—R. Oui.

D. Se vend-il beaucoup de lait non pasteurisé à Montréal?—R. Pas que je sache.

M. Pickel:

D. La pasteurisation altère-t-elle les vitamines du lait?—R. Fort peu. Cet homme l'a dit, certains y voient un danger pour les vitamines. Mes deux enfants n'ont jamais bu que du lait pasteurisé; le garçon pèse soixante-dix-huit livres à sept ans et il est aussi robuste que possible; ma fille pèse quatre-vingt-dix-sept livres à onze ans. Cherchez ailleurs des spécimens plus robustes.

M. BOWEN: Je ne bois pas de lait pasteurisé.

M. MULLINS: Il y a pasteurisation et pasteurisation.

Le PRÉSIDENT: S'il vous plaît, messieurs.

M. Mullins:

D. Il y a toute la différence du monde entre le lait de la campagne et celui de la ville?—R. Certainement.

D. Je voulais en venir là. Qu'est-il survenu...

Le PRÉSIDENT: S'il vous plaît, messieurs. Nous nous écartons trop de l'objet de l'enquête. Peu nous chaut de savoir les mérites de la pasteurisation. Notre mission est de rechercher les prix et ce qui les gouverne. Peu nous importe la pasteurisation, avantageuse ou non. Elle s'effectue.

M. BOUCHARD: Elle augmente le prix du lait, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: La question n'est pas là.

M. Donnelly:

D. Combien souvent faites-vous l'inspection des laiteries?—R. Tous ceux qui se livrent au commerce du lait subissent un examen sur les germes de la typhoïde; en cas de maladie ou d'absence ou s'ils sont employés dans une laiterie, notre inspecteur visite l'établissement tous les deux jours. Nous avons la liste des employés de chaque établissement. Après une absence d'une couple de jours ou davantage, un nouvel examen est de rigueur.

D. Même chose pour les producteurs de la campagne?—R. Non, ce serait impossible. Cette mesure s'applique au producteur si quelque membre de sa famille ou quelqu'un de ses employés sont atteints de typhoïde; ces derniers doivent fournir un certificat du service de santé provincial attestant la disparition du danger, l'absence de germes, avant de pouvoir reprendre son travail. Nous ne pouvons exiger plus; ce n'est pas nécessaire.

Monsieur le président, avec votre permission, je montrerai les progrès accomplis à Montréal. De 1907 à 1916 le taux de mortalité chez les enfants au-dessous d'un an fut de 221 par mille; de 1913 à 1922, 183; en 1932, 100 et même moins. Et donc de 1907 à 1932, le taux de mortalité baissa de moitié.

M. Bouchard:

D. Quel pourcentage en devons-nous attribuer à la pasteurisation?—R. Un certain pourcentage.

D. Bien faible peut-être?—R. Pourquoi?

D. Tant d'autres facteurs ont pu y contribuer; le service de santé, l'hygiène et les injections de toutes sortes.—R. Tout cela y a contribué.

D. Nous croyons trop à la pasteurisation. Rien dans tous ces chiffres ne milite en faveur de la pasteurisation.

M. Moore:

D. Impossible, avez-vous dit, d'obtenir l'adoption d'un règlement à Montréal. Quel était l'obstacle?—R. Nous l'avons obtenu en 1925.

D. Oui, vous avez parlé d'un règlement à Montréal en vue de la pasteurisation obligatoire du lait; vous avez bien dit cela?—R. Nous avons essayé en 1918, puis en 1925.

D. Et maintenant pourquoi s'y oppose-t-on?—R. Nous n'avons pas réitéré notre demande; la pasteurisation se vulgarise sans règlement.

D. Je vois.—R. Il ne serait plus nécessaire. Je l'ai dit, certains médecins exigent le lait en nature. Nous surveillons les producteurs peu nombreux de lait en nature. Vous le comprenez facilement, il est plus facile d'atteindre le petit nombre que le grand nombre.

M. Tummon:

D. Et alors Montréal consomme deux catégories de lait seulement?—R. Oui.

D. Pasteurisé?—R. Et certifié.

D. Certifié?—R. Nous avons le lait spécial en nature et le lait certifié; donc trois catégories. Le lait certifié est de meilleure qualité que le lait spécial en nature. Il doit être inférieur à dix mille pendant toute l'année; il relève de la commission médicale du lait et doit être embouteillé chez le producteur même. Deux fermes seulement nous en fournissent.

D. Se livre-t-il du lait non pasteurisé à Montréal?—R. Non, que je sache, sauf le lait spécial en nature.

D. Plusieurs témoins nous ont dit qu'une personne, je ne dis pas n'importe qui, peut obtenir une licence de l'hôtel de ville si elle a un cheval et une voiture et si elle peut acheter quelques centaines de bouteilles ou pintes de lait et se faire une clientèle?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire le nombre de marchands à Montréal—R. En 1932, 440, petits et gros.

D. 440?—R. Oui.

D. Combien Montréal compte-t-elle de laiteries, de distributeurs ou gens vendant le lait pris chez le producteur, pasteurisé et préparé par eux pour la distribution?—R. Des établissements de pasteurisation?

D. Oui.—R. 33.

D. L'écart entre 33 et 440 constitue le nombre d'agents de distribution?—R. Oui, commerçants dans une certaine proportion.

D. Commerçants?—R. Il existe aussi 30 marchands de lait en nature.

D. En sus des 440?—R. Oh! non, sur les 440.

D. 410 alors?—R. Oui.

Le président:

D. Vous avez parlé des conditions sanitaires imposées aux cultivateurs avant l'expédition du lait à Montréal. Les frais de production en sont-ils augmentés?—R. Voilà. . .

D. Cette réglementation, ces exigences?—R. Peut-être, mais presque toutes les villes l'imposent.

D. Oui. Les mêmes exigences n'existent pas pour le lait destiné à la beurrerie?—R. Non.

D. M. McMillan a dit, l'autre jour, ici: le Dr Reynolds, membre de l'Association des producteurs d'Ontario, voit une augmentation de 35 pour cent dans le prix du lait à cause de ces exigences. Trouvez-vous ce chiffre raisonnable?—R. Je l'ignore. Nous n'avons pas encore fait ce calcul, difficile à établir, d'ailleurs. En effet, tel producteur dépense beaucoup plus que son voisin en main-d'œuvre, bâtiments de la ferme et le reste. Il faut toutes ces données pour se faire une idée juste.

D. Vous n'oseriez pas dire si ce pourcentage est exact?—R. Non.

M. Bouchard:

D. Vous avez dit, il y a un instant, que les cultivateurs doivent obtenir un certain nombre de points avant de pouvoir expédier leur lait à Montréal. Qu'exigez-vous de lui?—R. Les marchands aussi ont leur fiche, la fiche de laiterie, et les établissements de pasteurisation doivent être bien aménagés. Ils peuvent être grands ou petits, selon la quantité de lait distribuée; les employés doivent

subir un examen. Il faut un outillage sanitaire, peu importe lequel. Tous les systèmes de pasteurisation efficaces sont permis. Tous nos établissements de Montréal sont présentement satisfaisants; les modifications jugées à propos sont soumises par écrit au Service provincial de la santé dont l'ingénieur, accompagné de notre inspecteur, visite les lieux au préalable; même les plans des nouveaux bâtiments doivent être approuvés par le service provincial de santé.

M. Brown:

D. Votre service a-t-il calculé les frais de pasteurisation?—R. Non. Je l'ai déjà dit, nous ne nous occupons pas des frais, mais du domaine sanitaire seulement.

D. Et nous allons nous-mêmes nous en occuper.—R. Cela se conçoit.

M. Bouchard:

D. Et l'embouteillage?—R. Nous exigeons de bons laveurs de bouteilles et de bidons et prélevons fréquemment des échantillons: deux avant la pasteurisation, deux après, et deux après l'embouteillage: six en tout. Ensuite, échantillon du lavage des bouteilles, des chopines et des pintes, deux échantillons de lavage des bidons: en tout dix; enfin les bouteilles doivent être convenablement lavées et stérilisées.

D. Stérilisées?—R. Oui. L'article 27 du règlement stipule:

> Les ustensiles et appareils servant au commerce du lait doivent être réservés exclusivement à la manipulation du lait et être tenus en bon état, les différentes pièces dont ils se composent doivent être bien soudées et les rainures bien remplies avec de la soudure, et toute surface qui est en contact avec le lait doit être lisse, plane et exempte de rouille. Tous tels ustensiles et appareils doivent être de fabrication reconnue comme sanitaire.
>
> Tous les types sont acceptés mais ils doivent être du format réglementaire.
>
> Les ustensiles et appareils, après avoir été rincés à l'eau tiède ou froide, doivent être lavés dans une solution savonneuse ou alcaline chaude, rincés de nouveau suffisamment pour enlever entièrement la solution employée, et stérilisés à l'eau bouillante ou à la vapeur.

M. Mullins:

D. Un renseignement sur le lait de beurre. Fait-on du lait de beurre artificiel ou le transvase-t-on de la baratte dans la bouteille?—R. Montréal consomme fort peu de lait de beurre mais beaucoup de lait fermenté.

D. Vous dites?—R. Beaucoup de lait fermenté. Article 116: le lait fermenté est du lait qu'on traite en l'ensemençant d'un ferment.

D. On le traite?—R. Oui, on y ajoute un ferment.

D. Ou un comprimé?—R. Peut-être un comprimé, comme pour la préparation du lait caillé; ou on peut ajouter un liquide.

D. Alors ce n'est pas du babeurre pur?—R. Pas du babeurre proprement dit.

D. Je le croyais. Il ne ressemble pas à celui que je buvais enfant au sortir de la baratte.—R. Ce n'est pas précisément la même chose. Il n'y a qu'un seul marchand à Montréal qui vend du babeurre baratté.

M. Bertrand:

D. On apporte à Montréal une certaine quantité de lait en nature pour la vente et puis on l'utilise pour la fabrication du beurre ou autre fins; cela est-il astreint aux mêmes mesures sanitaires?—R. Oui.

D. Aux mêmes? Même si c'est du lait de surplus? Il n'est pas soumis à un autre règlement?—R. Non, monsieur, on ne fait aucune distinction. Voici ce

qu'on appelle du lait de surplus: durant certaines saisons les marchands reçoivent plus de lait qu'ils ne peuvent distribuer; ils le partagent—tant à chacun—ce peut être un cinquième, un quart, un tiers, mais c'est leur surplus. Bien entendu, nous n'avons rien à voir à cela.

D. Des témoins nous ont dit, docteur, que si l'on sait dans les laiteries qu'il y aura un excédent de lait on dira aux producteurs que certains jours le lait sera classé comme lait d'excédent. Je me demandais si dans ce cas les mêmes règlement s'appliquaient?—R. Oui, obligatoirement, pour ce motif, monsieur, qu'on peut expédier six bidons et la consommation quotidienne n'en prendra que quatre; deux bidons formeront le surplus; mais nous l'ignorons et tout le monde l'ignore, alors tout le lait doit être conforme aux règlements.

M. Donnelly:

D. Pouvez-vous nous donner une idée, docteur, de combien ces mesures sanitaires relatives à la distribution du lait en ont augmenté le coût?—R. M. Senn me l'a demandé il y a un instant, et je ne crois pas pouvoir...

D. Vous ne pouvez rien nous dire?—R. Non.

Le président:

D. Ma question visait plutôt le point de vue du cultivateur. M. Donnelly veut savoir si les frais de distribution du marchand en sont augmentés.

M. Donnelly:

D. Oui, de combien?—R. Je n'en sais pas plus long sur ce point que sur les frais des cultivateurs. Le prix en est certainement augmenté légèrement. Bien entendu, c'est comme dans tout autre domaine. Si un marchand possède une installation d'un demi-million de dollars, un autre un établissement de $25,000 et que le premier ne distribue que deux fois plus de lait que l'autre, ses frais généraux seront plus élevés.

Le président:

D. Diriez-vous alors, docteur, que les frais occasionnés par vos règlements augmentent le prix payé par le consommateur; ou si on les retranche du prix payé au producteur?—R. Il m'est difficile de vous répondre, monsieur.

D. C'est une des choses que nous voulons découvrir; qui fait les frais de toutes ces mesures sanitaires?—R. Je ne crois pas pouvoir vous répondre, monsieur.

D. Un témoin a dit, récemment, docteur, qu'à son sens les politiciens et les échevins entravaient l'application des règlements du Service de santé. L'avez-vous constaté?—R. Non, monsieur. Je puis dire que tous les politiciens de la région de Montréal, et surtout nos échevins, ont collaboré très étroitement avec nous. Je suis heureux de le dire, parce qu'on nous demande parfois de fermer les yeux. Une fois nos explications données, on voit notre point de vue, mais on a toujours collaboré fidèlement avec nous.

M. Tummon:

D. Relativement au lait fourni par ces établissements de pasteurisation aux petits revendeurs dont vous nous avez parlé, chaque bouteille doit être étiquetée par la laiterie qui a pasteurisé le lait?—R. Oui, jusqu'ici nous avons permis au marchand ou au distributeur d'imprimer son nom sur la capsule, mais celle-ci doit porter l'inscription: "Pasteurisé par...".

D. Vous avez dit, il y a un instant, que vos règlements ne permettent pas la livraison du lait vieux de quarante-huit heures?—R. C'est ce que dit le règlement, monsieur.

D. Quarante-huit heures à partir de quand; de la traite, ou de l'heure de la pasteurisation?—R. Le temps est censé compter de la traite, ou le plus tôt possible après.

D. Je suppose que tout le lait délivré aux épiceries n'est pas vendu dans les quarante-huit heures?—A. Oui, cela arrive quelquefois.

D. Savez-vous ce qu'on fait de ce lait après quarante-huit heures?—R. Nous nous sommes vivement efforcés de convaincre les épiciers de ne pas prendre plus de lait qu'ils peuvent en vendre, et souvent nous avons réussi à obtenir du distributeur qu'il reprenne le lait distribué la veille. Il peut l'écrémer et en fabriquer du beurre. C'est du lait "retourné" comme celui que rapportent les livreurs. Le marchand peut difficilement prévoir combien il doit prendre de bouteilles; il peut en vendre dix de plus aujourd'hui que demain. Le lait rapporté doit être déchargé dès son arrivée. On en fabrique du beurre.

D. Je crois, monsieur le président, que ce serait avantageux pour le Comité de faire imprimer les fiches de laiterie, au procès-verbal, tant celle du cultivateur que celle du marchand.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il serait sage d'incorporer le règlement entier au procès-verbal.

M. TUMMON: Très bien; ce serait préférable.

Le TÉMOIN: Les règlements contiennent les deux fiches de laiterie. Je puis vous en transmettre des exemplaires si vous le voulez, monsieur; mais elles sont identiques à celles contenues dans ce livre.

Le PRÉSIDENT: Je le sais. Je crois que ce serait sage de les incorporer au procès-verbal. Qu'en pensez-vous, messieurs?

Le président:

D. Une autre question, docteur; je crois qu'une certaine partie du lait de surplus est convertie en crème glacée. Votre surveillance s'étend-elle également à la crème glacée fabriquée à la ville?—R. Oui, monsieur.

D. En vertu des mêmes règlements?—R. Nous en surveillons la fabrication d'après la même méthode, le même règlement.

D. Un témoin a dit récemment que lorsque l'approvisionnement de lait fléchit en automne le Service de la santé se relâche dans l'application de ses règlements. En est-il ainsi?—R. Non, monsieur.

D. Un autre témoin a dit qu'on a déjà expédié à la ville du lait de 2.8 et que les laiteries l'ont accepté?—R. Le professeur Toupin, je crois, à votre dernière réunion. Ceci s'explique facilement. De temps à autre il arrive que certains producteurs nous fournissent du lait pauvre et si celui-ci n'est pas conforme à l'étalon fixé nous les en avertissons et leur disons que si le lait de leurs vaches est trop pauvre et trop rare, ils devraient se procurer des vaches donnant du lait plus riche. Mais cela ne signifie pas que ce lait est frelaté.

Le président:

D. Je le comprends. Est-ce que vous n'exigez pas alors du cultivateur du lait de 3.25?—R. Oui, de 3.25, et s'il est inférieur à cet étalonnage nous l'en avertissons sur-le-champ.

D. Vous finissez par ne plus accepter son lait?—R. Oui, s'il continue à être trop pauvre. Nous y sommes forcés. Nous lui accordons un délai raisonnable, un mois ou environ. Un cultivateur ne peut toujours se défaire d'une vache et la remplacer dans deux jours. Mais nous lui demandons de faire éprouver son lait et nous l'acceptons dans l'intervalle. Je sais que nous avons envoyé des avis à certains cultivateurs de la région d'où vient ce témoin, leur enjoignant de soumettre leurs échantillons au service de l'agriculture, à l'institution où il est professeur, afin de les faire éprouver en vue des mesures à prendre pour l'élimination des vaches donnant du lait pauvre. Ce n'est que juste pour le producteur. Nous ne pouvons pas exiger moins.

M. Mullins:

D. Le lait expédié par le cultivateur ne subit pas d'autre opération que la pasteurisation?—R. C'est tout, monsieur.

D. Avant la livraison au consommateur?—R. Oui.

D. Savez-vous si l'on ajoute quelque chose au lait?—R. Pas que nous sachions.

D. Ou à la crème, nous allons dire à la crème; ajoute-t-on des poudres?—R. On n'est pas censé le faire; pas que nous sachions.

D. Je sais qu'on n'est pas censé le faire, mais croyez-vous qu'on le fasse?—R. Je ne le crois pas, monsieur.

D. Soupçonnez-vous qu'on le fasse?—R. On fait passer le lait dans l'"homogénéisateur".

D. Comment?—R. Dans l'homogénéisateur, machine qui dissout les globules de matière grasse et donne à la crème de 15 p. 100 l'apparence de celle de 30 p. 100.

D. Je prévoyais qu'on nous parlerait de ce procédé.—R. C'est une nouvelle machine.

D. Mais j'en ignorais la nature.

M. Gobeil:

D. Combien de laiteries de Montréal sont munies de ces machines?—R. Ces homogénéisateurs? Il y en a peut-être huit ou dix.

M. Bertrand:

D. La crème fraîche ou de table en provient-elle?—R. Non. Un grand nombre de laiteries vendaient, avant l'adoption du règlement, ce qu'on appelle la crème de table. Celle-ci contient moins de 25 p. 100 de matière grasse; les laiteries avaient une crème 3-X, d'une teneur excédant 30 p. 100; aujourd'hui, le règlement les oblige à indiquer le pourcentage sur les capsules, de sorte que l'acheteur est renseigné, il sait s'il achète de la crème de 20 p. 100, de 30 p. 100, ou de 35 p. 100; le pourcentage est indiqué sur les capsules. "Chaque récipient contenant de la crème doit porter une inscription indiquant, en caractères apparents, le pourcentage des matières grasses du lait que la crème contient, de la manière suivante: 10 p. 100, 15 p 100, 20 p. 100, 25 p. 100, ou 30 p. 100"; de sorte que l'acheteur sait ce qu'il achète.

D. Pouvez-vous nous dire pourquoi la crème pauvre paraît être diluée, et que la crème que j'ai pu remarquer depuis paraît épaisse; on peut difficilement la verser de la bouteille?—R. C'est ce que j'ai dit, la crème de 10 p. 100, en passant dans l'homogénéisateur, prend l'apparence d'une crème de 20 p. 100; elle est épaisse. C'est comme la crème fouettée—on ne peut fouetter la crème à moins qu'elle ne contienne plus de 25 p. 100 de matière grasse, mais lorsqu'on commence à la fouetter elle s'épaissit et devient plus légère. En la soumettant à la très forte pression de l'homogénéisateur, environ 3,000 livres, elle prend cette apparence; elle en sort belle et épaisse. Mais en réalité elle n'est pas plus riche, elle ne renferme pas plus de matière grasse.

D. On n'y ajoute rien?—R. Non.

D. Autrement dit elle est volumineuse?—R. La loi ne l'interdit pas, monsieur. De fait, je puis vous dire qu'on permet l'homogénéisation du lait ici à Ottawa. A Montréal il n'y a qu'un laitier qui voulait homogénéiser son lait. Nous ne l'en avons pas empêché. Mais sa production est limitée et il ne vend que 10 gallons de ce lait homogénéisé. Il n'est pas en demande. Ce lait peut être bon. Il a ses avantages pour les épiceries et les restaurants parce qu'ayant passé par l'homogénéisateur la crème ne monte plus à la surface, il est homogène. Cette machine lui donne une consistance uniforme—de sorte que dans un bidon de lait homogénéisé, le lait du fond est aussi riche que celui du sommet.

M. Pickel:

D. Docteur, au début de cette enquête l'idée prévalait que le cultivateur ne recevait pas suffisamment pour son lait. Bien entendu, le producteur se ressent du prix du lait à Montréal?—R. Oui.

D. Vendredi dernier, j'ai constaté que certains marchands donnaient une pinte de lait à l'acheteur d'une douzaine de pains. Pouvez-vous nous dire qui est responsable de cet état de choses à Montréal? Est-ce le gros distributeur, ou le petit marchand qui le pasteurise et le vend à très bon marché à ces détaillants?—R. Il est quelque peu difficile de vous répondre, monsieur. C'est un distributeur moyen qui a commencé la livraison aux épiceries à succursales. Ce n'est pas un petit distributeur, ce n'est pas un gros non plus. Les gros distributeurs ont emboîté le pas et ils vendent le lait à bon marché aux épiceries à succursales. En fait, celles-ci en vendaient l'automne dernier—elles donnaient un pain et une pinte de lait pour 10 cents; c'était un attrait pour les clients. Au cours de l'hiver ils ont vendu le lait à 7 cents la pinte. Les magasins importants n'ont pas diminué leurs prix. Mais aujourd'hui, 1er mars, le prix a été réduit à 8 cents dans toutes les autres épiceries, ou magasins à succursales. Il semble qu'il sera encore réduit sous peu, la rivalité étant très grande entre eux.

M. Bertrand:

D. Vous venez de dire que quelques laiteries ont commencé à vendre le lait à bon marché; vous n'entendez pas qu'il n'est pas du type réglementaire?—R. Non, c'est le même lait. Il est régi par les mêmes réglements et il doit être de la même qualité.

D. La qualité est la même?—R. Les grands magasins peuvent le donner s'ils le veulent; mais il doit être de même qualité.

Le président:

D. Je suppose que la plupart des laiteries vendent le lait en quantité aux hôtels, restaurants, pâtisseries, et le reste?—R. Oui, monsieur.

D. Est-ce tout? Vous n'exigez pas qu'il soit embouteillé?—R. Non, monsieur, le règlement permet de le vendre aux restaurants et autres établissements analogues. La vente du lait autrement qu'en bouteilles est autorisée. Les restaurants, les épiceries et les autres magasins qui vendent le lait ne doivent pas le transvaser. Nous permettons aux hôtels et restaurants de le recevoir en bidons, de même qu'aux confiseries et aux boulangeries, quand il est destiné à des fins culinaires.

D. Exigez-vous qu'il soit pasteurisé?—R. Certainement, c'est le même lait, seulement il n'est pas embouteillé. Il passe par les mêmes opérations. Au lieu de l'embouteiller, on le met en bidons.

M. Blair:

D. Pouvez-vous nous dire combien de firmes des Etats-Unis font des affaires à Montréal?—R. Je n'en connais qu'une, la compagnie Borden.

M. Pickel:

D. Docteur, savez-vous si ces petits distributeurs perdent de l'argent?—R. Un certain nombre d'entre eux ont fait faillite, cela prouve donc qu'ils en perdent.

D. Je pensais à ceci: si un distributeur à Montréal a pu vendre du lait se détaillant à 5 et 6 cents la pinte, tout en payant aux cultivateurs le même prix que les autres distributeurs, les grosses compagnies doivent payer de forts dividendes en le vendant à 10 ou 12 cents?—R. Dans bien des cas, monsieur, le lait est acheté à plus bas prix. Très souvent, au cours des deux dernières années, nombre de cultivateurs ont offert leur lait, malheureusement, à n'importe quel prix, afin de pouvoir s'en débarrasser.

Le président:

D. Elles achetaient ce lait des cultivateurs?—R. Certainement; mais ceux-ci consentent à accepter un prix inférieur. Je sais que l'année dernière quand le prix était de $1.35 les cent livres—le prix régulier, le prix fixe—des cultivateurs sont venus offrir leur lait; j'en ai vu le livrer à raison de $1.00 les cents livres; mais on ne peut blâmer personne de l'acheter à très bon marché, c'est affaire personnelle.

M. Sproule:

D. La pasteurisation ne déprécie-t-elle pas la qualité du lait?—R. Comme je l'ai déjà expliqué, il n'en est rien.

D. Le prix du lait en nature est-il plus élevé; y a-t-il des règlements à ce sujet?—R. Le lait spécial en nature? Le lait certifié? Le lait certifié se vend plus cher; le lait spécial en nature se vend à peu près le même prix que le lait pasteurisé ordinaire.

M. Donnelly:

D. Que faites-vous quand un cultivateur veut réduire du lait de 4.4 de matières grasses à 3.5?—R. Nous l'en empêchons ou lui faisons payer l'amende.

D. Et s'il vend du lait écrémé, que faites-vous?—R. La même chose.

D. Vous agissez alors de même dans le cas du lait écrémé?—R. Certainement, la totalité des matières solides est la même. On ne peut enlever les matières solides du lait sans modifier sa nature; on ne peut en enlever la matière grasse. On ne peut en ôter la totalité des matières solides sans modifier la densité. Nous recevons toutes sortes de lait. On y met de la glace; on met de l'eau et du lait écrémé. Nous sommes alors obligés d'intervenir.

M. Tummon:

D. Docteur, je voudrais vous poser une question. Vous n'aimerez peut-être pas y répondre. S'il en est ainsi, je n'insisterai pas. Quelle méthode de distribution le Service de santé de Montréal considère-t-il la meilleure, par voiture de porte en porte, ou par les épiceries à succursales, etc.?—R. Nous préférons la livraison directe, les consommateurs étant certains du lait qu'ils reçoivent, et nous du lait livré.

D. Oui?—R. Dans le cas des épiceries à succursales nous avons affaire à toute une organisation, quinze ou vingt succursales, dans le cas des plus importantes. Il y a un grand nombre d'employés; il est parfois difficile de faire observer les règlements. Lorsque la distribution se fait par voiture, même en été nous prenons la température du lait et nous nous assurons qu'il est livré promptement et à une température fraîche.

D. C'est précisément ce que je pensais; par suite des congés et jour fériés—je suis d'avis que la livraison de porte en porte est la meilleure.—R. C'est aussi notre opinion.

D. Et croyez-vous que plus grande est la quantité de lait passant par les épiceries à succursales, plus la livraison de porte en porte est dispendieuse?—R. C'est ce qu'il faudrait démontrer. Je l'ignore.

D. On ne pourrait en livrer la moitié à aussi bon marché que la totalité?—R. Ce n'est pas mon avis. C'est comme pour toute autre denrée, plus on en livre...

M. Mullins:

D. Le lait ne vient pas en contact avec les autres denrées dans l'épicerie? J'y ai vu des bouteilles de lait dans la glacière avec d'autres aliments. Le lait ne se ressent-il pas de ce voisinage?—R. Nous faisons notre possible, monsieur, pour qu'on le mette dans une glacière spéciale.

D. Dans une glacière spéciale dans les épiceries à succursales?—R. Oui.

D. L'autre jour j'ai vu dans une épicerie des saucissons et du lait à côté. Je connais ce qui entre dans leur fabrication et je n'aimerais pas boire ce lait.

Le président:

D. Est-ce que vous restreignez les heures auxquelles le lait peut être expédié de la ferme à la ville?—R. Non, monsieur.

D. Je crois que la Commission de Québec avait recommandé quelque chose d'analogue?—R. Elle l'a recommandé dans son rapport.

D. Etes-vous en faveur de cette recommandation?—R. Je crois que nous l'approuverons.

D. Vous ne restreignez aucunement les heures de la distribution du lait dans la ville?—R. Nous insistons quant à sa température. Si la livraison ne commence pas assez tôt le matin et si elle ne s'effectue pas assez vite le lait ne peut pas conserver sa température, alors cette question se résout plus ou moins automatiquement. Si quelqu'un essaie de faire venir du lait de trop loin et que le trajet est trop long il ne peut pas l'entrer à Montréal. Nous insistons pour que la température du lait soit inférieure à 50 degrés Fahrenheit. Il peut être recueilli à la ferme à 42, 43 ou 44 degrés, être amené à la ville en deux heures ou deux heures et demie à une température moindre que 50 degrés.

M. Shaver:

D. Je regrette d'avoir manqué la première partie de votre déposition. Votre position vous met à même, je suppose, de connaître les règlements concernant le transport du lait dans certaines villes des Etats-Unis. Dites-vous que les règlements de New-York et de Boston sont aussi sévères et entraînent autant de dépenses pour le distributeur que ceux de Montréal?—R. Je crois qu'à New-York la moitié du lait se vend en bidons.

Le président:

D. S'agit-il du lait vendu au détail?—R. Oui.

M. Shaver:

D. Il y a, bien entendu, des règlements pour la pasteurisation et pour le transport hygiénique du lait?—R. Certainement.

D. Ils entraînent naturellement autant de frais au distributeur de là-bas qu'à celui de Montréal?—R. A peu près.

D. C'est votre opinion?—R. Oui. Les frais sont presque les mêmes.

M. Bertrand:

D. Un témoin nous a dit, docteur, que certaines laiteries recherchaient le lait d'excédent, ou ce qu'il a désigné de ce nom. Un inspecteur avait été prié de visiter certaines fermes et les cultivateurs avaient refusé de le recevoir; ils en demandèrent un autre. On leur promit la visite d'un autre inspecteur, et ces fermes furent autorisées à expédier leur lait à Montréal?—R. C'est inexact. Je crois que vos renseignements sont erronés, chaque inspecteur ayant un district régi par un surveillant. Si une discussion surgit à propos du lait, le surveillant va l'examiner, et si cela ne suffit pas, j'y vais moi-même.

D. Alors il est impossible d'envoyer un autre inspecteur?—R. On ne peut pas le choisir, et même si on le choisissait, il n'y aurait aucune différence, nos inspecteurs étant surveillés de près. Nous savons ce qu'ils font et ce qu'ils ont à faire. Ils savent que s'ils ne le font pas, ils seront obligés de se trouver une autre situation.

L'hon. M. Motherwell:

D. Une question à propos de la livraison du lait spécial en nature, appelé parfois lait certifié. Comment peut-on donner un certificat quant à l'absence ou à la présence possible de germes, disons, de la fièvre typhoïde ou de la scarlatine, dans tout échantillon de lait, sans la pasteurisation?—R. Nous ne certifions pas le lait; c'est la commission médicale du lait qui s'en charge. C'est son affaire.

D. Le témoin croit-il qu'on puisse certifier que du lait est exempt de germes de maladies contagieuses, s'il n'a pas été pasteurisé?—R. On ne peut en être absolument certain.

D. Non. L'émission de certificats pour le lait est une supercherie, plus ou moins?—R. C'est la meilleure sauvegarde.

D. Le lait pasteurisé n'offre pas de danger?—R. La pasteurisation supprime tous les dangers.

D. Oui?—R. Sans elle, personne ne peut être certain de la pureté du lait. On peut certifier que les règlements pour la production, l'embouteillage et la livraison de cette sorte de lait ont été observés, dans la mesure du possible; on ne peut faire davantage.

D. Non.—R. Il pourrait arriver qu'une fois toutes les dispositions prises un camionneur se présente et nous cause des ennuis.

D. Il pourrait arriver qu'un trayeur serait sur le point de contracter la typhoïde. C'est là précisément la cause des pires épidémies de fièvre typhoïde, cette manipulation du lait. Alors les autorités médicales sont d'avis que sans la pasteurisation on ne peut certifier qu'un lait n'est pas pathogène?—R. C'est un fait reconnu aujourd'hui, monsieur.

M. Pickel:

D. Docteur, fort de votre longue expérience, êtes-vous d'avis qu'une coopération étroite entre le producteur et le gros distributeur autorisé quant au contrôle de l'approvisionnement du lait, remédierait grandement à la situation dont se plaint le cultivateur aujourd'hui?—R. Nous nous sommes toujours efforcés de les conserver en bons termes.

D. Afin de faire disparaître ce qu'on appelle le contrebandier, de l'obliger à cesser son commerce et de confier l'approvisionnement du lait au gros distributeur?—R. Comme vous le dites, nous nous sommes efforcés d'éliminer le contrebandier. Tout lait que nous savons venir d'une source non autorisée est jeté à l'égout. Nous n'en disposons pas autrement. Nous en avons jeté à l'égout plusieurs consignations l'automne dernier. Le total était assez considérable, mais pas énorme. Nous travaillons nuit et jour durant novembre pendant la pénurie, afin d'empêcher ce lait d'entrer dans la ville.

M. Donnelly:

D. Voulez-vous nous dire quelle doit être la température pour la pasteurisation?—R. Le règlement stipule que "le lait pasteurisé est celui dont toutes les parties ont été chauffées uniformément pendant au moins trente (30) minutes, à une température de cent quarante-deux (142) à cent quarante-cinq (145) degrés Fahrenheit..." Depuis, l'Assemblée législative a adopté une loi stipulant que le lait doit être maintenu durant trente minutes à 145 degrés, pas à moins. "La température ne doit pas avoir subi de chute pendant le chauffage. Le lait doit avoir été refroidi, dans les quarante-cinq (45) minutes immédiatement après l'opération à au moins quarante-cinq (45) degrés Fahrenheit et maintenu à cette température jusqu'au moment de la livraison au consommateur. Le lait pasteurisé est aussi celui qui a été pasteurisé suivant tout autre procédé physique approuvé par le Service de santé. Il ne doit pas contenir, au moment de la livraison au consommateur, plus de cent mille (100,000) bactéries par centimètre cube." Je puis dire, en passant, que nos épreuves bactériologiques pour 1932 font voir que sur 2,359 échantillons bactériologiques, au delà de 80 p. 100 en contenaient moins de 25,000.

M. Pickel:

D. Avez-vous dit que le règlement permet 100,000 bactéries?—R. Il ne permet pas plus de 100,000 bactéries par centimètre cube.

D. C'est ce qui est permis?—R. Oui, monsieur. Mais à en juger d'après les échantillons prélevés l'année dernière, tout le lait vendu à Montréal accusait moins de 100,000 bactéries au centimètre cube.

M. Donnelly:

D. Si je comprends bien, ce sont les bactéries virulentes qui intéressent le public; lesquelles sont détruites par la pasteurisation?—R. Une température de cent quarante-cinq degrés les détruit presque toutes—celles qui sont dangereuses.

M. Pickel:

D. Nous oublions une autre question. Que dire du camionnage du lait?—R. Nous l'avons réglementé le mieux possible. Nous avons accordé des licences aux propriétaires de camions depuis les trois dernières années. Ceux qui ont refusé de se conformer aux règlements n'ont pas obtenu de licences. La taxe est de dix dollars. Cette année, l'Assemblée législative est saisie d'un bill qui autorisera la ville à l'augmenter.

D. A quels règlements le camionnage est-il assujetti?—R. Les camions doivent être de bonne fabrication, couverts, peinturés et propres. Ils doivent porter les noms et adresses de leurs propriétaires, ainsi que l'inscription "transport du lait" afin que nous puissions les reconnaître sur la route. Ils doivent être couverts afin de protéger les bidons contre la poussière, la pluie et la boue. Vous savez, messieurs, que les chemins sont bons, mais il existe encore des chemins vicinaux. Bien souvent il faut aller chercher le lait jusqu'à l'entrée des fermes et les bidons peuvent être salis. Depuis les trois dernières années que nous accordons des licences aux propriétaires de camions, nous exigeons que les camions soient couverts.

D. Combien de licences avez-vous émises?—R. 108 ou 110 l'année dernière.

Le président:

D. Ces camions peuvent-ils transporter aussi d'autres marchandises?—R. Non, monsieur.

M. Wilson:

D. La livraison du lait du producteur à la laiterie se fait-elle à des heures déterminées?—R. Non, monsieur. Le seul règlement précis est que le lait soit livré à une température de 50 degrés Fahrenheit. On a projeté—en l'espèce la Commission provinciale du lait—que la livraison se fasse durant certaines heures le matin.

D. Voulez-vous nous donner une liste des entreprises de camionnage; peut-être allons-nous en citer quelques-uns.—R. Oui, monsieur; volontiers. Je suis d'avis que cette recommandation est opportune. Elle facilitera notre tâche. Nous voulons que le transport du lait se fasse le matin et avec la plus grande célérité possible. C'est l'unique moyen.

Le président:

D. Une crevaison pourrait causer un retard?—R. Sans doute, il faut en tenir compte.

Le PRÉSIDENT: Le témoignage du Dr Hood a été très intéressant. Nous allons lui permettre de se retirer si personne ne désire l'interroger davantage.

Le Comité s'ajourne au jeudi 14 mars 1933.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 14 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je demanderai d'abord le rapport du sous-comité des témoins.

M. TUMMON: Le seul rapport à présenter c'est que nous avons autorisé l'assignation aujourd'hui de M. Frank Cousins, gérant de *Ernest Cousins, Limited,* 175, rue Colburn, Montréal, et de M. S. Monette, président de la Laiterie Perfection, Limitée, 2565, rue Herbert, Montréal.

FRANK COUSINS, appelé, prête serment.

Le président:

D. Monsieur Cousins, quel est votre emploi?—R. Je suis le gérant de la laiterie *Ernest Cousins, Limited,* 175, rue Colburn, Montréal.

Le PRÉSIDENT: Le secrétaire a dû vous informer des renseignements que le Comité désire obtenir. Notre coutume est de permettre aux témoins de présenter leur exposé sans interruption. Naturellement, les membres du Comité seront libres ensuite de poser des questions sur les points traités dans votre exposé.

Le TÉMOIN: Malheureusement, je n'ai pu me procurer une copie certifiée de l'état préparé par les vérificateurs pour 1932. Ce rapport n'est pas encore prêt. Je vous lirai un état provisoire. Nous l'avons rédigé à la hâte. Nous avons reçu votre lettre samedi midi, et ce document a été préparé du samedi au lundi. En tant que je sache, cet état est absolument véridique. Celui du vérificateur est pour 1931. Je vais d'abord vous en donner la lecture complète.

ERNEST COUSINS LIMITED

COMPTE D'EXPLOITATION ET DES PROFITS ET PERTES DE L'ANNÉE FINISSANT LE 31 DÉCEMBRE 1931

Ventes			$ 667,961 92
Achats			361,327 18
			$ 306,634 74
Messageries (crème)		$ 4,947 17	
Salaires (70 employés en moyenne)		93,786 35	
Bouteilles	$ 16,924 52		
Bidons	876 00		
Caisses	4,369 00		
		$ 22,169 52	
Dépenses, laiterie, y compris les capsules, les matières pour nettoyer, etc.		9,370 08	
Dépenses de livraison (28 parcours et 8 camions en moyenne):—			
Nourriture	$ 6,325 78		
Essence et huile	3,753 64		
Réparations des harnais	1,165 63		
Ferrage, etc.	2,222 25		
Voitures et traîneaux	3,928 50		
		17,395 80	
Eclairage, chauffage et énergie:—			
Charbon	3,712 54		
Eclairage et énergie	5,240 27		
		8,952 81	
Réparations et remplacements:—			
Réparations des bidons et caisses	1,125 92		
Réparations des machines	5,267 80		
Réparations des automobiles	4,203 39		

ERNEST COUSINS LIMITED—*Fin*

Pertes sur la vente du roulant:—			
Dactylotypes	65 75		
Machines	14,661 92		
Voitures et traîneaux	477 50		
Chevaux	401 00		
		26,203 28	
Dépréciation:—			
Machines	13,990 94		
Outillages de livraison	6,160 65		
Bâtiments	2,212 26		
		22,363 85	
			205,188 86
Profit brut			101,445 88
Escomptes encaissés			445 35
			$ 101,901 23
Publicité		$ 5,177 05	
Salaires (10 employés)		24,102 08	
Taxes		7,935 66	
Assurance		4,481 37	
Papeterie et fournitures		1,755 34	
Frais généraux (honoraires: bactériologistes, vérificateurs, réparations générales, peinture, etc., bois, timbres de poste, lessivage, téléphone, glace)		15,021 87	
			58,473 37
			$ 43,427 86
Dettes véreuses et douteuses		$ 19,401 39	
Dépréciation (meubles de bureau)		466 06	
Intérêt		4,735 11	
			24,602 56
			$ 18,825 30
Taxe fédérale sur le revenu			2,309 53
Profit net			$ 16,515 77

Nos affaires se répartissent: commerce de gros, 88 p. 100; commerce de détail, 12 p. 100.

Le président:

D. Vous dites que cet état vient du vérificateur?—R. C'est l'état du vérificateur pour 1931. J'ai l'original certifié ici si vous voulez le voir.

D. Voulez-vous le déposer? C'est une copie certifiée. Est-ce un état complet?—R. L'état est complet. J'en ai un autre pour 1932 qui n'a pas été vérifié. Nous l'avons rédigé samedi et dimanche.

D. Ce serait mieux, je crois, de lire aussi l'état de 1932 et alors le Comité pourra les comparer.—R. Il n'est pas vérifié mais c'est le comptable, M. Larocque, qui l'a préparé.

ERNEST COUSINS LIMITED

COMPTE D'EXPLOITATION ET DES PROFITS ET PERTES DE L'ANNÉE FINISSANT LE 31 DÉCEMBRE 1932

Ventes			$ 689,650 40
Achats			360,868 90
			$ 328,781 50
Messageries (crème)		$ 1,953 48	
Salaires (96 employés en moyenne)		118,518 09	
Bouteilles	$ 14,567 37		
Bidons	811 63		
Caisses	2,169 07		
		17,548 07	
Dépenses, laiterie, y compris les capsules, les matières pour nettoyer, etc		10,646 50	
Nourriture	$ 7,581 96		
Essence et huile	4,996 93		
Réparations et harnais	1,003 93		
Voitures et traîneaux	2,839 76		
Ferrage, etc	3,065 32		
		19,487 90	

ERNEST COUSINS LIMITED—*Fin*

Eclairage, chauffage et énergie:—			
Charbon	$ 3,276 82		
Eclairage et énergie	5,032 82		
		8,309 64	
Réparations et remplacements:—			
Réparations des bidons et caisses	$ 1,071 11		
Réparations des machines	5,919 50		
Réparations des automobiles	5,407 33		
		12,397 94	
Dépréciation:—			
Machines	$ 15,494 66		
Outillage de livraison	7,297 61		
Bâtiments	2,212 26		
		25,004 53	
			213,866 15
Profit brut			$ 114,915 35
Escomptes encaissés			38 58
			$ 114,953 93
Publicité		$ 9,102 23	
Salaires (13 employés)		26,029 64	
Taxes		6,783 63	
Assurance		3,771 47	
Papeterie et fournitures		3,276 10	
Frais généraux (honoraires: bactériologistes, vérificateurs, réparations générales, peinture, etc., bois, timbres-poste, lessivage, téléphone, etc.)		19,541 67	
			68,504 74
			$ 46,449 19
Dettes véreuses et douteuses		$ 22,322 75	
Dépréciation (meubles de bureau)		468 06	
Intérêt		3,694 16	
			26,449 19
Profit net			$ 19,964 22

Cet état n'a pas été vérifié.

J'ai ici un autre état faisant voir l'écart en 1931 et 1932.

1931

—	Achats	Coût	Vendu à	Moyenne	Ecart
	gallons	$ c.	$ c.		pour-cent
Lait	1,532,670	233,868 39	446,140 00	0·32	47
Crème	77,000	88,687 01	178,912 83	.....	50·4
Beurre, œufs, etc	.....	38,771 78	42,909 09	.....	.....
	.....	361,327 18	667,961 92	.....	45·9

1932

Lait	1,894,000	246,203 44	480,451 41	0·26	50
Crème	.....	70,910 00	162,420 00	.....	57
Beurre, œufs, etc	.....	43,755 46	46,778 99	.....	.....
	.....	360,868 90	689,650 40	.....	47·7

Je n'ai pas le nombre de gallons pour 1932 ni le nombre juste de livres de beurre ou de douzaines d'œufs.

De plus, voici un état faisant voir la répartition des profits sous forme de dividendes. Il va de 1921 à 1930 et indique la répartition des profits sous forme de dividendes annuels.

ERNEST COUSINS LIMITED

RÉPARTITION DES PROFITS SOUS FORME DE DIVIDENDES

	1921 à 1930			Aucun
75 actionnaires	1931, 15 avril	$ 2,678 89		
	15 juillet	2,678 89		
	15 octobre	2,678 89		
			$ 8,036 67	
	1932, 15 janvier	$ 2,678 89		
	15 avril	2,678 89		
			$ 5,357 78	
			$ 13,394 45	

(Le témoin dépose le récipissé de son impôt sur le revenu de 1931.)

D. Maintenant, monsieur Tummon est prêt à vous poser quelques questions.

M. Tummon:

D. Monsieur Cousins, vous avez donné le montant des achats pour 1930. Nous nous intéressons surtout à la question du lait. Combien de lait avez-vous acheté en 1932 en tout?—R. Nous avons acheté en 1932 1,894,000 gallons de lait.

D. Vous êtes du nombre des distributeurs, je suppose, qui ont conféré avec l'Association des producteurs de lait de Montréal au sujet des prix à payer aux producteurs?—R. Oui. Nous assistons toujours aux réunions de cette association.

D. Nous avons entendu la déposition de M. Moore, secrétaire de cette association, et nous vous demanderons d'expliquer au Comité comment vous arrivez à fixer le prix du lait, quel qu'il soit. Vous entendez-vous, les distributeurs, avec les producteurs sur le prix?—R. Généralement, monsieur, M. Moore convoque une réunion au printemps pour fixer le prix du lait pendant la saison d'été. Je ne saurais dire si vous nous appelleriez une laiterie indépendante. Nous assistons à ces réunions et les producteurs et les distributeurs s'entendent sur le prix pour la saison suivante.

D. Les distributeurs ont-ils une conférence avant de rencontrer les producteurs?—R. Pas à ma connaissance, monsieur.

D. Ils se rendent à cette réunion pour en arriver à une entente?—R. M. Moore nous donne avis qu'une réunion aura lieu à telle date et nous nous rendons au *Board of Trade* de Montréal et y rencontrons les producteurs. Nous discutons la question et convenons d'un certain prix pour la saison.

D. Voulez-vous dire au Comité quel prix les distributeurs ont convenu de payer aux producteurs durant les différentes périodes de 1932?—R. De 1932?

D. Oui, pour les différentes saisons. Je suppose que vous aviez un certain prix pour l'hiver dernier et un autre pendant l'été?—R. Il y a eu, l'automne dernier, une conférence entre les distributeurs et les producteurs. Je ne me rappelle pas bien ce qui s'est passé en 1932; je crois qu'il y eut une réunion.

D. Au meilleur de votre souvenir?—R. Oui, je crois qu'une telle réunion eut lieu où il fut décidé de maintenir le prix à $1.35.

D. Très bien.—R. Et il y eut une autre réunion à laquelle le prix a été porté à $1.60.

D. Bien.—R. Lors de la première réunion, le lait venait en grande abondance et l'offre dépassait de beaucoup la demande et il fut donc convenu de ne pas augmenter le prix. Mais vers la deuxième assemblée, le lait commençait à se faire plus rare et nous avons consenti à fixer le prix à $1.60, je crois.

D. Mais ce n'est pas le prix d'aujourd'hui?—R. Non, c'était pour novembre et décembre; le prix devait s'appliquer à décembre ou janvier, ou à novembre et décembre, soit une couple de mois et ensuite le prix tomba à $1.35 de nouveau.

D. Pouvez-vous dire les prix convenus et payés en 1932?—R. Pas à l'instant, monsieur.

D. Nous pourrons les avoir?—R. Certainement.

D. Quant au lait que vous avez acheté en 1932, l'avez-vous tout payé au prix de l'association?—R. Non, monsieur; une certaine partie a été payée au prix du lait de surplus.

D. Au prix du lait de surplus. Pouvez-vous dire au Comité quel pourcentage du lait vous avez payé au prix de l'association et quelle partie au prix du lait de surplus?—R. Non, je ne saurais vous le dire; je n'ai pas ces données.

D. Mais ces renseignements sont bien nécessaires.—R. La lettre que j'ai reçue samedi soir ne me demandait pas ce renseignement; et veuillez m'en croire, ce travail a pris tout notre temps jusqu'à hier soir à dix heures, l'heure du train.

D. Monsieur le président, c'est un point très important, et non seulement le Comité devrait avoir ce renseignement, mais monsieur Cousins devrait le fournir personnellement au Comité.

Le PRÉSIDENT: Oh, absolument.

M. Tummon:

D. Monsieur Cousins, vous avez parlé de surplus. Veuillez donc expliquer exactement ce que vous entendez par "surplus"; que veut dire l'expression "lait de surplus"?—R. Cela veut dire que pendant les années 1931 et 1932, par exemple, l'approvisionnement de lait excédait la demande. On ne pensait guère à la question des surplus dans les années passées, aux périodes d'abondance, c'est-à-dire au commencement de mars—le 15 mars—en mars, avril, mai et juin. Cela constituait un surplus de lait, lorsque le rendement des vaches augmentait et l'offre était beaucoup plus forte que dans les années suivantes. En 1931 et 1932, il n'était pas question d'offre et de demande,—pendant ces années-là l'offre excédait de beaucoup la demande.

D. Oui. Alors ai-je raison de dire que le lait de surplus est celui que vous recevez et dont vous n'avez pas besoin pour les fins d'embouteillage?—R. Notre situation diffère un peu, monsieur, de celle des autres marchands laitiers; notre commerce de détail ne représente que 12 p. 100 de nos activités. Nous avons des quantités de lait en bidons, mais vous voulez parler pour les fins de fabrication, pour le beurre.

D. Quand vous vendez ce lait au gros, le livrez-vous en bidons ou en bouteilles?—R. La plus forte partie en bidons et une petite proportion en bouteilles. Les règlements de la ville de Montréal ont été modifiés il y a une couple d'années, je crois. Le lait ne devait pas se vendre au verre aux comptoirs de restaurants, mais il fallait le servir en bouteilles d'une demi-chopine.

D. Toutefois, le fait demeure que vous avez deux catégories de lait en nature, si je puis m'exprimer ainsi, que vous le vendiez en bidons ou en bouteilles. Maintenant, veuillez donc m'expliquer quelle distinction vous faites en payant le producteur entre le prix de l'association et le prix du lait de surplus.—R. Entre ces deux catégories de lait?

D. Oui; supposons que je sois un expéditeur, un producteur, et que je vous envoie pendant le mois 200 bidons de lait: vous me payez une certaine partie de ce lait au prix de l'association et le reste au prix du lait de surplus. Maintenant, comment faites-vous la distinction?—R. Généralement, le prix est fixé d'après la moyenne de février. Mais, en général, nous ne tenons pas compte de cela pendant les mois d'hiver. Comme je l'ai déjà mentionné, en 1930, 1931 et 1932, l'approvisionnement excédait nos besoins de commerce régulier et tout dépendait de la quantité écrémée ou utilisée comme surplus.

D. Oui, mais nous désirons savoir maintenant la distinction que vous faites pour payer une certaine quantité au prix de l'association. Dites-nous d'abord la quantité totale de lait que vous recevez et que vous payez au prix de l'association et comment vous arrivez à déterminer cette quantité?—R. Bien, . . .

D. Monsieur Cousins, ce sont vos propres états que nous avons ici, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, examinons cet état-ci; le premier est pour le mois de mars, n'est-ce pas?—R. Oui, pour le mois de mars.

D. 1931?—R. Oui.

D. Combien de ce lait a été payé au prix de l'association—quelle est la quantité expédiée par les producteurs?—R. Le total est de 6,760 livres pour le lait expédié par les producteurs à la laiterie; 3,380 ont été payées au prix de l'association et 3,380 au prix du lait de surplus.

D. Par conséquent, durant ce mois, le surplus équivalait à peu près à la quantité de lait payé au prix de l'association?—R. Oui.

D. Environ la moitié?—R. Oui.

D. Prenez donc le mois suivant.—R. La quantité est de 10,020 livres; 4,510 livres payées au prix de l'association et 5,510 livres au prix de surplus.

D. Il y eut donc une plus grande quantité payée pendant ce mois au prix du lait de surplus que durant le mois précédent?—R. Oui.

D. Veuillez donc suivre la liste jusqu'au bas et lisez le tout au Comité.—R. Mai, 14,805 livres dont 6,700 au prix de l'association et 8,105 livres au prix du lait de surplus; juin, 14,095 livres dont 6,345 au prix de l'association et 7,750 au prix de surplus; juillet, 12,500 livres dont 6,250 livres au prix de l'association et 6,250 au prix de surplus; août, 11,540 livres dont 5,570 au prix de l'association et 5,570 au prix de surplus; septembre, 10,695 livres dont 5,348 au prix de l'association et 5,347 au prix de surplus; octobre, 9,970 livres dont 4,985 au prix de l'association et 4,985 au prix de surplus. Et si vous me demandez comment le surplus est déterminé je vous dirai que tout dépend de la concurrence. Nous avions à suivre le prix pour faire face à la concurrence et il nous a fallu acheter notre lait en conséquence.

D. Dans vos marchés avec vos producteurs, leur permettez-vous de retenir une certaine partie de leur production?—R. Je ne voudrais pas me prononcer. Je ne sais si cette question s'est présentée. Cela relève à la vérité d'un service de la laiterie que je ne connais pas bien. Ces cas ne sont pas toujours soumis à mon attention. Si quelqu'un écrit pour demander...

D. Alors, vous ne savez pas si, oui ou non, le cultivateur doit expédier tout le lait qu'il obtient de ses vaches. Votre compagnie n'exige-t-elle pas du producteur de vous expédier tout son lait?—R. Non; nous n'engageons pas le cultivateur. Nous connaissons tous nos besoins à la fin du mois et il n'y a pas de contrôle. Le producteur nous envoie son lait et cela est suffisant.

D. Je vous pose cette question, monsieur Cousins, parce que certains de vos fournisseurs m'ont dit qu'ils étaient obligés de vous expédier tout leur lait et qu'il ne leur est pas permis d'en livrer ailleurs?—R. J'aimerais bien à voir celui qui dit cela.

D. C'est pour cette raison que je vous l'ai demandé.—R. En tant que je sache, nous n'exerçons aucun contrôle sur les quantités livrées et nous ne pouvons pas vérifier si un homme nous envoie tout son lait.

D. Maintenant, je vais vous demander ceci: si j'étais un producteur et expédiais du lait à votre compagnie et si, au cours de ce mois, je recevais le prix de l'association pour la moitié du lait envoyé et le prix du lait de surplus pour l'autre moitié, et si je commençais à garder une partie de mon lait et à ne vous en envoyer que la moitié de la quantité expédiée le mois précédent, est-ce que vous ne chercheriez pas à en savoir la raison?—R. Non, nous ne nous en occuperions pas.

D. Non? Alors au sujet de ce surplus mentionné dans l'exposé que vous venez de lire, plus de la moitié du lait reçu a été payée au prix du lait de surplus, n'est-ce pas?—R. Oui, à certaines époques.

D. Maintenant, comment établissez-vous le prix du lait de surplus?—R. En prenant pour base le prix de la crème douce.

D. De la crème douce?—R. Oui.

Il n'y a pas de différence du tout. C'est une distinction de nom seulement. Ou dernière, 1932?—R. 1932?

D. Oui.—R. C'est l'état de 1931 que vous avez en main,—les comptes des cultivateurs, des producteurs.

D. Oui, je le vois; cet état est celui de 1931?—R. Je ne puis vous donner les chiffres de 1932; je ne les ai pas.

D. C'est ce que vous avez payé en prenant pour base le prix de la crème douce?—R. Oui.

D. Tant par livre de matière grasse. Vous ne pouvez pas dire au Comité ce que vous avez payé au cours d'un mois quelconque de la dernière année pour ce lait de surplus?—R. Je ne voudrais pas l'assurer,—cela dépend du prix du beurre,—mais on tenait compte du prix du beurre ainsi que du prix de la crème douce—c'est-à-dire de 25 à 28 cents la livre.

D. Maintenant, expliquez-vous clairement. N'y a-t-il pas de différence entre la crème pour le beurre et la crème douce?—R. Certainement, c'est ce que je dis; nous tenons compte du prix courant du beurre plus un certain montant pour la crème douce.

D. On m'a dit, monsieur Cousins, qu'au mois d'août dernier vous avez payé 23 cents la livre de matière grasse?—R. Vingt-trois cents la livre au mois d'août dernier? Etes-vous certain? Cela dépend du prix du beurre.

D. Je sais que notre beurrerie locale a payé la crème 16.4.—R. Seize?

D. Oui.—R. Ce qui fait sept cents: 16 cents et sept cents pour la crème douce, soit 23 cents.

D. Très bien. Maintenant, avec cent livres de lait de 3.5 payé à raison de 23 cents pour la teneur en matière grasse, combien cela ferait-il par 100 livres,—à peu près 80 cents, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Alors, 100 livres de lait de 3.5, à environ 16.4, disons 16 cents la livre?—R. Les 100 livres?

D. Par 100 livres de lait de 3.5, à 16 cents?—R. Cinquante-six cents.

D. Cinquante-six cents. Mais la crème achetée par la petite beurrerie de mon village est prise à la porte du cultivateur, et l'autre producteur doit payer 25 cents les 100 livres pour le transport. Déduisez 25 cents de 80 cents?—R. Oui, je vois où vous voulez en venir.

D. Cela réduit votre prix à 55 cents?—R. Cela réduit le prix.

D. Et le cultivateur chez nous garde son lait écrémé, qui a une certaine valeur. Cet homme obtient un meilleur prix que celui que vous payez à votre fournisseur, soit environ 6 cents les 100 livres.

Monsieur le président, il est patent que nous ne pouvons pas faire de progrès sur ce point tant que nous n'aurons pas le pourcentage du lait payé au prix de l'association en 1932 et le prix payé en janvier et février. Nous désirons en savoir plus long sur le lait de surplus, monsieur Cousins. Nous voulons savoir comment on l'a utilisé, en crème douce, beurre ou crème glacée, et combien vous l'avez payé; nous ne pourrons pas faire de progrès avant d'avoir ces renseignements.

Le président:

D. J'ai une autre question à vous poser. Quand vous établissez le prix sur la base du lait vendu en nature et du surplus, est-ce que vous traitez tous les producteurs de la même façon?—R. Oui, et je vous le répète, tout dépend du prix du lait à la ville.

M. Bertrand:

D. Vous avez dit, il y a un instant, monsieur Cousins, en parlant du prix fixé pour le lait de surplus, "naturellement, le prix du lait de surplus dépend de la concurrence". Est-ce que cela veut dire que vous devez classifier votre lait de façon à vous assurer un bénéfice pour faire face à la concurrence dans toutes les autres lignes de commerce?—R. J'hésite...

D. Alors, dites-moi, que voulez-vous dire par ces mots, "le prix du lait de surplus dépend de la concurrence"?—R. C'est la concurrence qui régit le prix du lait de surplus.

D. Que voulez-vous dire?—R. Cela veut dire que dans le commerce de gros, je parle pour moi-même, naturellement, il y a toujours des gens qui cherchent les grosses ventes et qui baissent les prix et nous devons faire face à cette concurrence; par conséquent, la concurrence régit le prix du lait de surplus.

D. Ignorez-vous que le cultivateur produit et vend ses denrées au-dessous du prix de revient?—R. Je l'imagine si j'en juge par les prix courants.

D. Et c'est pour cette raison, je suppose, que votre sympathie pour le producteur vous porte à classifier une certaine partie de son lait dans la catégorie du lait de surplus, bien que cela soit injuste pour lui, afin de vous assurer un bénéfice?—R. Non, je ne crois pas qu'il en soit ainsi,—car nos profits ne sont pas excessifs. Je ne vois réellement pas pourquoi vous prenez une telle attitude.

D. Si monsieur Cousins veut bien nous communiquer tous les renseignements, j'estime que nous ne serons pas tenus d'accepter des réponses comme celle-là: nous allons prouver que nous prenons une attitude justifiée. Quand M. Cousins reviendra, je voudrais demander à sa compagnie de préparer un état indiquant la quantité de lait reçue pendant le mois de février—il n'y a pas si longtemps—pour tout le mois de février 1933, tout le lait acheté à sa fabrique pendant cette période, la quantité payée au cultivateur au prix de l'association et la quantité payée au prix du lait de surplus et, ensuite, comment il en fut disposé, au détail ou en gros, en nature ou autrement, et quelle quantité est entrée dans la fabrication de la crème glacée, etc. Vous aurez ces renseignements prêts pour le gouvernement, je suppose?—R. Oui.

D. Et aussi la quantité utilisée dans la fabrication du beurre, du lait en poudre et des autres sous-produits vendus pour la fabrication du lait en poudre et des autres sous-produits?—R. Le lait en poudre fabriqué?

D. Fabriqué ou le lait vendu pour faire du lait en poudre; et le prix pour chacun de ces item, le prix de revient ou le prix de vente. Mais avant de vous laisser partir, puis-je vous demander si votre compagnie est affiliée à une autre compagnie?—R. Non.

D. Est-ce une filiale d'une autre compagnie?—R. Non.

D. C'est une compagnie indépendante. Quand vous reviendrez nous vous demanderons comment votre compagnie a été organisée et quel est son capital.

Le président:

D. Vous pouvez nous donner ces renseignements maintenant, monsieur Cousins?—R. Je pensais...

M. Bertrand:

D. Pouvez-vous nous les donner maintenant?—R. Je puis vous donner le montant du capital.

D. En quelle année la compagnie a-t-elle été organisée?—R. Je ne saurais dire exactement l'année qu'elle fut constituée en compagnie à responsabilité limitée. C'est en 1914 ou 1915, je crois; et puis la compagnie fut réorganisée en 1926.

D. C'est cette réorganisation qui nous intéresse; nous voulons savoir ce qu'elle est?—R. Je ne suis pas prêt à répondre à toutes ces questions aujourd'hui.

D. Très bien. Alors préparez ces renseignements ou, si vous voulez, dites-nous quel a été le capital initial de votre première compagnie et le nombre des actions, privilégiées ou ordinaires?—R. Le nombre des actionnaires?

D. Privilégiées et ordinaires. Avez-vous émis des obligations?—R. Pas d'obligations.

D. De nouveaux capitaux ont-ils été versés dans la compagnie plus tard? Lors de la réorganisation comment ces actions ont-elles été fractionnées; sur quelle base et pour quelle raison?—R. Lors de la réorganisation?

Le PRÉSIDENT: Vous pourriez abréger, monsieur Bertrand, en lui demandant l'historique de la capitalisation de l'organisation, ce qui embrasserait tout.

M. BERTRAND: Merci, monsieur le président. Cela comprend tout. Inutile de poser d'autres questions.

M. Pickel:

D. Vos actions sont-elles cotées à la Bourse?—R. Non.

D. Quel est votre capital?—R. $153,100 en actions privilégiées.

D. Le capital a-t-il été augmenté au cours des dix dernières années?—R. Non. Il y a eu une émission de 14,124 actions, des actions cumulatives rachetables, 7 p. 100, de $25 chacune, et ensuite une autre de 10,000 actions sans valeur nominale dont 6,124 ont été souscrites, formant un capital de $153,100.

D. Nous donnerez-vous tous ces chiffres dans votre rapport?—R. Oui.

D. Qui compose votre conseil?—R. M. Ernest Cousins; M. Reynolds, de la Producers; M. Cordner, de la ville de Montréal.

D. Vous avez un président?—R. M. Ernest Cousins.

D. Et un vice-président?—R. M. Cordner.

D. Quel est le traitement du président?—R. Dix mille dollars.

D. Il ne touche pas de gratification?—R. Rien de plus.

D. Cette somme comprend tout?—R. Absolument.

D. Le vice-président reçoit-il un traitement?—R. Non.

D. Et les administrateurs?—R. Pas davantage.

D. Vous êtes secrétaire-trésorier?—R. Oui.

D. Quel est votre traitement?—R. Cinq mille dollars.

D. Pas de supplément?—R. Non.

D. Combien de fois les administrateurs se réunissent-ils?—R. Une fois par trimestre.

D. Et les dividendes?—R. Les dividendes? En 1931 et 1932 il a été payé une somme totale de $17,794.45.

D. Maintenant, monsieur Cousins, vous payez votre lait $1.35 en moyenne? —R. Oui.

D. Ce qui rapporte un prix net de $1.10 au producteur, à votre laiterie?— R. Oui.

D. Ensuite, le surplus est de 50 p. 100 ou davantage, pour lequel il reçoit 55 cents environ, soit une moyenne de 70 à 80 cents, mais pas plus de 80 cents? —R. Nous avons les chiffres ici.

D. Je comprends; mais donnez-nous la moyenne? Vous pouvez la donner, n'est-ce pas?—R. Je n'ai pas fait ce calcul.

D. Alors ce sera à peu près 75 cents?—R. Pour toute l'année.

D. En chiffres ronds?—R. Pour toute l'année.

D. En tenant compte de votre surplus chaque année, lequel est de 50 p. 100 et plus. Cela représenterait une moyenne de 75 cents les 100 livres pour le producteur?—R. Les prix de 1932 étaient plus élevés.

D. Oui, $1.60 pendant quelque temps—très peu de temps.—R. Présentement, 3 cents ½ la pinte pour le cultivateur.

D. Que payez-vous au cultivateur pour son lait?—R. Trois cents et demi.

D. Excusez-moi. Est-ce que 75 cents les 100 livres représentent 3 cents ½? —R. J'ai retranché les frais de transport.

D. Je veux savoir si 75 cents les 100 livres représentent 3 cents ½ la pinte? —R. Nous payons aujourd'hui $1.10 au producteur.

D. Vous payez $1.10 au producteur?—R. Oui.

D. Que dites-vous du surplus? Vous ne payez pas $1.10 pour cela—55 cents?—R. Actuellement, il n'y a pas de surplus. Il n'y en a pas eu en 1932. Je ne le pense pas, du moins en octobre, novembre et décembre.

D. Les chiffres que vous nous avez donnés représentent une moyenne de 50 p. 100,—au delà de 50?—R. Oui, en 1931. Nous vous en avons fait la lecture, monsieur.

D. Quand vous reviendrez, apportez les chiffres pour 1932, jusqu'à ce jour—pour tout le lait, surplus et tout le reste.—R. Oui, la moyenne pour le tout.

D. Naturellement, ces chiffres portent à croire que le prix reçu est de 3 cents ½, mais il reçoit moins de 2 cents la pinte?—R. Je ne puis vous répondre sans avoir les chiffres exacts.

D. Faites ce calcul. Vendez-vous du lait de beurre?—R. Oui.

D. Où l'obtenez-vous?—R. Nous l'achetons. Nous en vendons si peu que nous le faisons venir de Champlain.

D. Faites-vous du barattage à votre fabrique?—R. Non.

D. Combien payez-vous votre lait de beurre?—R. Nous payons jusqu'à 20 cents le gallon.

D. Combien?—R. De 18 à 20 cents le gallon. C'est du lait de beurre de culture, et non pas du lait de beurre sortant des barattes.

D. Vous ne faites pas de barattage du tout?—R. Non.

D. Que faites-vous de votre surplus de lait?—R. Nous le vendons.

D. Comment? Sous quelle forme?—R. Nous le vendons en nature.

D. Quel prix en obtenez-vous?—R. En 1931, nous avons obtenu en moyenne 8 cents la pinte.

D. Pourquoi l'appelez-vous surplus?—R. Parce qu'il est vendu au prix du gros.

D. Vous le vendez tout au prix du gros?—R. Nous n'en vendons que 12 pour cent au détail.

D. Quelle distinction faites-vous entre le lait que vous vendez à la bouteille de par la ville et votre lait de surplus? Qu'appelez-vous surplus et comment appelez-vous l'autre?—R. Je le répète, cela dépend de la concurrence. Nous devons faire face à la concurrence.

D. Ce lait de surplus vous permet de faire face à la concurrence. C'est pour cela qu'il existe. Vous décidez de la chose comme il vous plaît—je parle du surplus,—et vous avez un surplus ou vous n'en avez pas selon ce qui fait votre affaire?—R. Cela dépend de l'offre et de la demande aussi.

D. Oui. Mais ce n'est pas réellement un surplus. Avez-vous en vérité un surplus de lait,—c'est-à-dire ce que l'on entend par surplus,—au delà de vos besoins pour la distribution?—R. Quand nous avons du lait de trop nous l'écrémons.

D. Qu'en faites-vous? Le transformez-vous en crème douce?—R. Nous en tirons la crème douce et tâchons de vendre le lait écrémé à quelques fabriques de ciment. Il y a un endroit dans la ville où on l'achète.

D. A quel prix vendez-vous le lait de beurre?—R. Huit cents la pinte.

D. Au même prix que le lait?—R. Oui.

D. C'est le même prix que pour le lait. C'est du lait de beurre de culture. Avez-vous un pasteurisateur?—R. Oui.

D. Quels sont les frais de pasteurisation?—R. Je n'ai pas ces chiffres. Nous ne tenons pas note de ces menus détails.

D. Alors, indiquez les frais de pasteurisation dans l'état que vous préparerez pour nous quand vous reviendrez.—R. Mais il me faudra avoir les services de comptables pour déterminer les frais de pasteurisation par gallon ou par livre de lait.

D. Au cours de votre témoignage vous avez parlé de bidons? Les fournissez-vous aux producteurs?—R. Non.

D. Je vois une entrée importante pour bidons. Pourquoi? S'agit-il de bidons pour votre distribution?—R. Il s'agit de bidons renouvelés et remplacés dans notre propre commerce.

D. Pour votre propre usage et distribution?—R. Oui, pour la distribution.

D. Vous avez mentionné une jolie somme au compte de la bactériologie. Employez-vous un bactériologiste à votre établissement?—R. Cela ne s'applique pas au traitement d'un bactériologiste mais à tous les frais connexes.

D. Alors, pourquoi une entrée au compte de bactériologie?—R. Parce que nous avons deux établissements qui s'occupent de bactériologie.

D. Mais la ville de Montréal ne s'occupe-t-elle pas de ce travail?—R. Oui, mais nous avons J. T. Donald et Milton Hersey, de Montréal, qui viennent toutes les semaines prendre des échantillons pour analyse bactériologique.

D. Faites-vous la distribution de ces certificats pour votre lait?—R. Non.

M. Gobeil:

D. Pouvez-vous donner au Comité une estimation du coût total des machines dans votre établissement? Je veux dire le coût de votre outillage?—R. Oui. Nous avons les machines et le matériel. Ces chiffres ne sont pas exacts à cause de la dépréciation.

D. Je parle du coût initial—quand vous les avez achetés.—R. Je ne puis vous donner le coût initial.

D. Vous ne pouriez pas l'indiquer approximativement?—R. Je pourrais vous obtenir ce renseignement.

D. Je comprends; c'est difficile de se rappeler tous ces chiffres. Mais, si je ne me trompe, monsieur Cousins a mentionné, je crois, $16,000 pour les bouteilles en 1931 et $14,000 en 1932. Suis-je dans l'erreur?—R. En 1931 le coût des bouteilles a atteint $16,924.52.

D. Et en 1932?—R. En 1932, $14,567.37.

D. Avez-vous augmenté le nombre de vos bouteilles?—R. En 1931, nous avons fait des affaires supplémentaires, c'est-à-dire que nous avons rempli des commandes pour le comité de secours, les besoins urgents, et il nous a fallu acheter un plus grand nombre de bouteilles en 1931 pour ce commerce.

D. Si je vous comprends bien, ces chiffres sont plus élevés pour les trois dernières années que pour les années précédentes?—R. Cet article est d'environ $14,000, $12,000 à $14,000.

D. Cela comprend les bouteilles brisées?—R. Oui, ainsi que les bouteilles perdues.

D. Pouvez-vous nous dire le prix des bouteilles la pièce, le cent ou le mille?—R. Je vous obtiendrai ces chiffres. Je puis dire que la bouteille d'une pinte coûte à peu près 6 cents ½, la bouteille d'une chopine coûte un peu moins de 5 cents, et le demiard 4 cents et une fraction. J'aurai les chiffres exacts.

M. Pickel:

D. Comment appelez-vous cet autre lait qui ne constitue pas le surplus? Il n'y a pas de différence du tout. C'est une distinction de nom seulement. Ou bien faites-vous une distinction pour les fins des dividendes seulement?—R. Pour les fins de dividendes? Si vous voulez parler de dividendes, il nous est impossible d'en payer.

D. Faites-vous des affaires avec les épiceries à succursales?—R. Non.

M. Brown:

D. Quel est le pourcentage de dépréciation de vos machines?—R. Quinze pour cent. Les voitures, 10 p. 100; les automobiles, 25 p. 100; les chevaux, 20 p. 100.

D. Comment faites-vous ce calcul? Vous avez dit que vous ne pouviez pas donner le coût de l'établissement.

M. Gobeil:

D. Si ma mémoire ne me fait défaut, vous avez porté à $14,000 la dépréciation de vos machines?—R. Oui, $13,000.

D. Ce serait facile de trouver le coût.

M. Brown:

D. Vous avez mentionné aussi le coût des bouteilles. Il en a déjà été question. Vous avez présenté, si je ne me trompe, une estimation de votre matériel de livraison?—R. Oui.

D. Est-ce que cela comprend encore les bouteilles?—R. Non; les voitures, les automobiles et les chevaux—le roulant.

D. Il n'y a pas d'entrées répétées tant sous le chapitre de la dépréciation que celui des remplacements?—R. Non. Tous ces chiffres ont été préparés séparément par le service de l'impôt sur le revenu.

D. Quand vous allouez tant par année pour les bouteilles, cela constitue un remplacement; vous ne tenez pas compte aussi de la dépréciation?—R. Les chiffres ne permettent pas de chevauchement. Le service de l'impôt sur le revenu a l'œil ouvert.

D. Naturellement, nous devrons examiner les chiffres avec un peu plus de soin avant de pouvoir les discuter d'une façon intelligente.

Le président:

D. Un instant, s'il vous plaît. Je veux éclaircir cette question de dépréciation. Vous déduisez $25,000 de votre revenu pour les fins de dépréciation. Où cette somme va-t-elle? A la réserve, ou qu'en faites-vous?—R. Cette somme doit être mise de côté en vue du remplacement des machines et du roulant.

D. Dans une caisse de réserve?—R. Oui, pour remplacer le matériel.

D. Vous avez donc une caisse de réserve?—R. Rien que pour la dépréciation.

M. Mullins:

D. Faites-vous la livraison du lait de beurre?—R. Oui.

D. Vous dites que ce n'est pas du lait de beurre, mais du lait de beurre de culture?—R. Le lait de beurre de culture est du lait fermenté, contenant environ 1 p. 100 de matière grasse.

D. Que mettez-vous dans ce lait avant de le livrer au consommateur?—R. Certains microbes.

D. Des microbes?—R. Des microbes, ou plutôt des bactéries.

D. Des bactéries? Je veux savoir la nature de ce lait de beurre que j'ai bu. J'ai eu, une fois, une sérieuse attaque de diarrhée et je voudrais savoir si cela est dû au lait de beurre. Si vous livrez au consommateur du lait de beurre qui n'en est pas, dites-le au Comité afin que nous sachions ce que nous achetons et que nous soyions sur nos gardes. Mais vous avez un bactériologiste?—R. Nous n'avons pas de bactériologiste breveté. Nous avons un homme qui a fait un cours au collège de laiterie de Saint-Hyacinthe et il examine notre lait au point de vue de la matière grasse et des dépôts, et nous faisons l'épreuve au bleu de méthylène, mais les prélèvements réguliers sont effectués par M. Donald et Milton Hersey.

D. Après avoir obtenu le lait soi-disant pur de la vache, qu'en faites-vous? —R. Nous procédons aux épreuves quant à la matière grasse, aux dépôts, à la gravité spécifique ainsi qu'à l'épreuve bactériologique au bleu de méthylène. Cette épreuve en est une de réduction. Une teinture bleue est ajoutée à tant de centimètres cubes de ce lait et la réaction prend tant d'heures à se produire. Les bactéries font changer la couleur du bleu au blanc.

D. Tout le lait est-il mis dans un seul bac?—R. Dans plusieurs.

D. Il est mis dans un grand bac?—R. Oui.

D. Puis, le pasteurisez-vous?—R. Oui.

D. Le lait est-il aussi bon qu'au moment de la traite?—R. J'ignore si... il est chauffé à une température de 145.

D. Monsieur le président, j'ai ici une lettre qui pourrait peut-être renseigner le témoin. Mais je me demande si le Comité va me permettre d'en donner

lecture. Elle est adressée au comité de l'Agriculture. Je vous ai permis d'en prendre connaissance, monsieur le président. Elle ne m'est pas adressée mais envoyée à mes soins.

Le PRÉSIDENT: Je propose de la remettre au secrétaire. Nous pourrons discuter cette question quand M. Cousins reviendra. La lettre est assez longue et sa lecture prendrait une bonne partie du temps du Comité.

M. MULLINS: Oui, c'est une longue lettre, mais elle est adressée au Comité d'agriculture et elle traite surtout de la pasteurisation.

Le PRÉSIDENT: Je reçois un grand nombre de lettres adressées au Comité d'agriculture dont je ne donne pas lecture.

M. Mullins:

D. Est-ce qu'on vous fait des difficultés quand vous livrez votre lait sur les grandes routes? Est-ce que quelqu'un intervient quand vous livrez le lait?—R. Est-ce que quelqu'un intervient?

D. Oui?—R. Non, monsieur.

D. Or, quant au prix que vous exigez; faites-vous partie de quelque syndicat?—R. Non, monsieur.

D. Et on ne vous cause pas d'embarras sur la route?—R. Non, monsieur.

D. C'est-à-dire, vos camions circulent librement. Une partie de cette lettre est tout à fait déconcertante. Je ne connais pas du tout l'auteur, mais il semble digne de confiance. Il vient de Perth. Cela est vrai en ce qui concerne cet homme. Il est dans l'intérêt du consommateur aussi bien que du producteur, je crois, que le Comité en prenne connaissance. A mon avis, c'est une lettre importante. Je l'ai lue trois ou quatre fois, et je crois avoir permis au président de la lire. La pasteurisation du lait lui fait perdre une certaine proportion de sa vertu. Ne préféreriez-vous pas le lait à l'état naturel, une laiterie attestant qu'il est propre, que les vaches sont tenues proprement?—R. Je ne saurais dire. Il est virtuellement impossible de vendre comme lait certifié tout le lait expédié dans les villes, et nous devons recourir à la pasteurisation pour en assurer la pureté. Je ne saurais dire si la pasteurisation gâte le lait. Je ne le crois pas. Je n'ai pas de compétence en ce domaine.

M. Wilson:

D. On vous a demandé d'indiquer le coût de l'établissement—le coût primitif. Vous nous direz combien de fois le montant a été amorti depuis l'inauguration de la compagnie?—R. Le montant qu'on a inscrit pour la dépréciation?

D. Oui; et donnez aussi la valeur de vos chevaux, ce qu'ils ont coûté, et l'amortissement. Assurément, cet état devrait indiquer qu'on a amorti la valeur d'un plus grand nombre de ces chevaux?—R. On remplace continuellement ces animaux. Un cheval ne peut tenir longtemps à travailler six jours et demi par semaine par tous les temps.

D. Vous serez en mesure de répondre à toute question se rapportant à la dépréciation des machines, etc., quand vous reviendrez?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Existe-t-il des règlements quant à la livraison du lait? Il n'existe pas de disposition empêchant le chevauchement?—R. Quant à la livraison? Non, monsieur. Il n'y en a pas.

D. Il n'existe pas de mode-type de livraison?—R. Non, monsieur.

D. Vous dites que vous vendez 88 p. 100 de votre lait en gros, et 12 p. 100 au détail?—R. Oui, monsieur.

D. Quel est le prix du lait vendu en gros?—R. Le prix du lait vendu en

D. Oui?—R. J'ai le prix de vente moyen seulement.

D. Quel est-il?—R. Huit cents. Cela comprend les 12 p. 100 vendus au détail.

D. Je veux établir cette distinction. Je veux que le Comité sache ce que vous recevez pour le lait et ce que le producteur reçoit. Le producteur, m'apprend-on, touche maintenant entre un cent et trois quarts et deux cents la pinte et vous touchez 8 cents?—R. Voici les chiffres exacts de 1931 et 1932. Nous avons acheté 1,532,670 gallons de lait au prix de $233,868.39.

D. A combien les cent livres?—R. Eh bien, nous allons faire le calcul. Si vous notez ces chiffres vous pouvez faire le calcul. Il y a un écart de 47 p. 100 en 1931 et un écart de 50 p. 100 en 1932.

D. C'est-à-dire, vous avez obtenu 50 p. 100?—R. L'écart entre le prix d'achat et le prix de vente a été de 50 p. 100 en 1932 et de 47 p. 100 en 1931.

Le président:

D. Le lait livré à Montréal?—R. Oui, livré à Montréal.

M. WILSON: Donnerez-vous aussi des chiffres sur le coût de remplacement de l'installation et indiquerez-vous ce que vous avez fait des machines remplacées et le prix auquel vous les avez vendues?

M. Pickel:

D. Une autre question, s'il vous plaît. Achetez-vous le lait d'après la teneur en matière grasse?—R. D'après une teneur de 3.5.

D. Payez-vous une prime?—R. Non, monsieur.

D. Mais vous déduisez si la teneur est bonne?—R. Oui.

D. Si la teneur est de 4.2, cela est tout à votre avantage; c'est un profit net?—R. Le public en bénéficie.

D. Distribuez-vous le lait dont la teneur dépasse 3.5?—R. Oui, absolument. Nous le distribuons tel que nous le recevons.

M. Porteous:

D. Pour revenir à la question du surplus. Au point de vue du prix, il existe deux classes de lait, le lait payé au prix de l'association et le lait payé au prix du surplus. Il est difficile de faire la distinction, mais pourriez-vous nous dire comment vous établissez le surplus, comment vous fixez le pourcentage du surplus? Y a-t-il un rapport entre ce pourcentage et la quantité de lait vendu en nature? —R. Je serai heureux d'apporter tous ces renseignements. Je ne suis pas en état de...

D. Le Comité veut savoir si une proportion du surplus va aux consommateurs. Il se peut qu'on vende au consommateur du lait payé au prix du surplus. Je crois que le Comité a droit à ce renseignement?—R. Oui, monsieur.

D. Il y a la question des dividendes. Vous avez donné le montant des dividendes. Avez-vous indiqué le pourcentage des dividendes; l'avez-vous?— R. Qu'entendez-vous?

D. Le pourcentage que vous payez sur vos actions?—R. 7 p. 100.

M. Loucks:

D. Je crois que le coût du fourrage a été de $1,000?—R. En 1932? $7,581.96 en 1932.

D. Combien de chevaux avez-vous?—R. Entre 45 et 50, monsieur.

D. Pouvez-vous me dire le prix approximatif du foin, à la tonne?—R. Le foin? Je calcule environ sept dollars et demi ou huit dollars la tonne.

D. Et l'avoine?—R. L'avoine se vendait à environ un dollar le sac, et un sac contient quatre-vingts livres. Elle s'est vendue à environ 10 cents...

M. Sproule:

D. Maintenant, quand vous recueillez le lait donnez-vous un rapport quotidien à l'homme dont vous l'obtenez? Est-il pesé chez lui, ou à quel endroit?—R. A notre établissement.

D. Il ne sait pas à la fin du mois quelle quantité il a expédiée. Lui envoie-t-on un rapport?—R. Il reçoit un rapport à la fin du mois.

D. Je crois que M. Pickel a donné des éclaircissements au Comité sur le lait de surplus. Le lait de surplus. Le lait de surplus et le lait que vous vendez; est-il tout vendu? Vous vendez votre lait aux consommateurs; le lait de surplus revient et vous le vendez à 8 cents?—R. C'est-à-dire, le prix de vente moyen en 1932 a été de 32 cents. Cela comprend le 12 p. 100 de notre commerce en détail et 88 p. 100 du commerce en gros.

D. Vous distribuez ce lait. Vous avez vos clients auxquels vous l'envoyez. D'après l'état que vous citez, la quantité de lait de surplus s'établit à 50 p. 100—je crois que c'est la quantité calculée par M. Pickel—et vous l'avez vendue, en tout cas, à 8 cents. Puis, vous barattez une certaine quantité de ce lait et vous en utilisez pour différentes fins?—R. De la crème douce.

D. Disons, par exemple, que le lait arrive aujourd'hui. Pendant combien de temps le gardez-vous avant de le baratter ou de l'utiliser autrement—24 heures ou quand?—R. Le lait arrive aujourd'hui et on en utilise une bonne quantité aujourd'hui. On garde le reliquat jusqu'au lendemain. Tout dépend de la quantité que nous avons en magasin, de la quantité que nous pouvons garder.

D. Vous ne faites pas le calcul après tant d'heures, à une certaine période—comment faites-vous le calcul? Comment établissez-vous la quantité que vous soumettez à ce procédé?—R. La quantité que nous vendons—nos ventes quotidiennes.

D. Vous avez ce que vous vendez. D'après vos chiffres, vous vendez tout ce lait de surplus au même prix. Cette quantité, à votre prix, serait le surplus après l'extraction de la matière grasse?—R. La quantité de laquelle nous extrayons la matière grasse?...

D. Je cherche à tirer la question au clair. Entendons-nous bien. Je veux être parfaitement renseigné sur ce point. Vous recevez le lait et vous avez vos clients. D'après vos chiffres, le surplus est d'environ 50 p. 100. Puis, vous nous dites que le lait de surplus est vendu à 8 cents. Subséquemment, après avoir disposé de ce que vous pouvez vendre de surplus, si je comprends bien, vous extrayez la matière grasse du reste et vous le vendez au prix que vous pouvez en obtenir. Puis, vous établissez cette proportion de, disons, 10 p. 100, 15 p. 100 ou 20 p. 100 ou quelle que soit la proportion—au bout de 24 heures ou à la fin de la journée. Quand?—R. Le surplus est établi à la fin du mois. Cela dépend de la quantité de lait et de la quantité de crème douce que nous vendons.

D. Vous faites le calcul tous les deux jours ou quotidiennement?—R. Nous calculons chaque soir quelle quantité nous avons en magasin.

D. Chaque soir? Cette quantité à la fin de chaque jour constitue exactement ce que vous vendez à rabais. Ce lait ne rapporte pas autant, parce que vous nous avez dit que vous vendez l'autre lait à 8 cents. Il est entendu que vous devez accepter un prix différent pour le lait de surplus, parce que le prix de ce dernier est d'environ 55 cents. Est-ce exact?—R. On m'a posé plusieurs questions sur ce sujet auxquelles je me propose de répondre.

M. PORTEOUS: Le témoin a consenti à répondre à mes questions, et je crois que ses réponses contiendront les renseignements demandés par M. Sproule.

M. TUMMON: Monsieur le président, quand j'ai repris mon siège, il a dit que tous les renseignements nous seraient donnés.

Le TÉMOIN: Je crois que vos questions couvriront tout.

M. Pickel:

D. Fabriquez-vous de la crème glacée?—R. Non, monsieur.

Le président:

D. Je voudrais poser une question. Il est bien entendu, monsieur Cousins, que vous allez expliquer au Comité comment vous établissez le surplus et comment vous en disposez. Voilà ce que vous allez nous dire?—R. Oui, je donnerai ces renseignements.

D. Je voudrais poser une autre question dans le même ordre d'idées. Obtenez-vous assez de crème douce de votre lait de surplus pour suffire à la demande? —R. Non, nous devons acheter une certaine quantité de crème douce.

D. Où l'achetez-vous?—R. Nous l'achetons de diverses beurreries.

D. L'achetez-vous du cultivateur?—R. Non, nous l'achetons directement des beurreries.

D. Où sont situées ces beurreries, à la campagne?—R. Oui, une est située à Champlain, et d'autres à différents endroits.

D. L'achetez-vous au prix de la matière grasse?—R. Nous payons le prix de la crème douce, monsieur.

D. Ce prix est-il plus élevé?—R. Plus élevé que le prix du beurre, du beurre doux.

D. Est-ce que ce prix influe de quelque façon sur le prix du lait de surplus? En tenez-vous compte en l'établissant?—R. Ah! oui.

D. Le prix que vous payez la crème douce à la campagne?—R. Oui, monsieur. Il faut ensuite la pasteuriser, nous devons tenir compte de la pasteurisation et de l'écrémage.

D. Il y a un autre point que je tiens à éclaircir. Est-ce que tout le lait en nature livré à votre établissement est pasteurisé?—R. Oui; mais il faut l'écrémer, puis pasteuriser la crème, non le lait écrémé.

D. En d'autres termes, vous ne pasteurisez que la partie que vous comptez vendre en nature?—R. Oui.

D. Et le reste?—R. Nous écrémons le reste et nous pasteurisons la crème. Nous ne pasteurisons pas le lait écrémé parce que nous n'avons pas de marché pour le lait écrémé.

D. Vous avez dit aussi que les distributeurs ne se réunissent pas, qu'ils ne confèrent pas ensemble avant de s'aboucher avec l'association des producteurs dans le but de fixer le prix?—R. Non, monsieur. Je n'ai pas consulté les distributeurs avant de rencontrer les producteurs dans la ville de Montréal.

D. Alors, pouvez-vous me dire sur quoi vous vous appuyez pour établir ce prix? Sur quelles données vous basez-vous pour fixer le prix que vous payez au producteur? Le prix est-il basé sur les frais de production?—R. Non, monsieur.

D. Est-il basé sur l'offre et la demande?—R. Oui, monsieur, plus ou moins sur l'offre et la demande.

D. Eh bien, comment établit-on le prix?—R. Je suppose que le prix du prenez la crème douce—le prix du beurre a augmenté constamment depuis le prenez la crème douce—le prix du beurre a augmnté constamment depuis le commencement de février et les prix de la crème douce ont augmenté d'environ 25 p. 100. La crème douce que nous payions 28 cents la pinte au commencement de février nous coûte aujourd'hui 36 à 37 cents. C'est une augmentation assez marquée. Quand le prix du beurre se raffermit, le prix du lait doux en subit la répercussion.

Le PRÉSIDENT: Cela me suffit pour le moment.

M. Tummon:

D. Je voudrais poser une autre question, monsieur le président. Il s'agit de l'inspection des laiteries de la ville de Montréal par les autorités sanitaires. Diriez-vous que l'inspection est impartiale tant pour les grosses compagnies que pour les petites?—R. Je ne crois pas qu'elles manifestent de partialité à l'endroit d'aucune compagnie, monsieur.

M. Pickel:

D. Monsieur Cousins, combien de lait écrémez-vous par jour?—R. Je crois que cela est compris dans ces questions, monsieur.

D. Ne manquez pas de fournir ce renseignement. Cela représente réellement le surplus?—R. Oui, monsieur. Nous vous dirons combien de lait nous écrémons.

D. L'autre lait que vous appelez lait de surplus n'est réellement pas du lait de surplus. Vous le vendez au même prix, mais vous payez le producteur au prix réduit.

M. Porteous:

D. Vous avez dit que vous vendiez environ 12 p. 100 de votre lait en gros, en bidons?—R. 12 p. 100 en détail, monsieur.

D. 12 p. 100 en détail?—R. Parfaitement. Nous vendons 88 p. 100 en gros.

D. Pouvez-vous nous dire le prix auquel vous avez vendu le lait en bidons, aux restaurants, aux hôtels et ainsi de suit?—R. Oui, monsieur, ce lait se vend aujourd'hui à 18 et 19 cents le gallon.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, étant donné que M. Cousins doit revenir, que nous avons participé à une discussion très intéressante et que le représentant d'une autre compagnie laitière est ici, je crois que nous devrions l'entendre. Serez-vous en état de nous donner jeudi tous les renseignements que nous vous avons demandés?

Le TÉMOIN: Je voudrais avoir un peu plus de temps, monsieur.

M. Loucks:

D. Avez-vous des fournisseurs qui ne vous envoient pas de lait de surplus? —R. Non, monsieur, tous les fournisseurs sont sur un pied d'égalité.

M. Gobeil:

D. Le Dr Hood a informé le Comité l'autre jour qu'on interdisait la vente à Montréal de tout lait d'une teneur en matière grasse inférieure à 3.25, mais votre moyenne de matière grasse en 1932 a été de 3.70. Quelques-uns des producteurs ont déjà dit au Comité qu'on payait un prix de tant au producteur pour le lait de 3.5, mais 3 cents de moins, quand il était inférieur à 3.5. Est-ce exact?—R. J'ai dit que l'étalon était de 3.5 et qu'on déduisait 3 cents quand la teneur était inférieure à 3.5.

D. Trois cents de moins que le prix fixé?—R. Oui.

D. Et si votre moyenne était de 3.6 ou 3.7 en 1932, le public ne se trouverait pas à bénéficier d'une teneur dépassant 3.5. Cela indiquerait que la moyenne était probablement du lait riche, disons de 3.7; il devait y en avoir de 4 ou environ 4. Faites-vous l'épreuve tous les matins de chaque bidon de lait reçu du cultivateur ou comment procédez-vous?—R. Nous prélevons un échantillon composé de chaque fournisseur tant de jours par mois; et nous faisons l'épreuve toutes les quinzaines. Toutes les deux semaines—nous prélevons probablement trois ou quatre échantillons par semaine et les déposons dans la même bouteille, et à la fin de la quinzaine nous faisons l'épreuve de l'échantillon composé.

D. Est-ce qu'une laiterie trouverait profit à acheter du lait dépassant 3.5?— R. J'ignore quelles laiteries de la ville achètent du lait dépassant 3.5. S'il en existe une ou deux, je ne les connais pas.

D. Est-ce que votre firme paye le prix fixé pour le lait de 3.5?—R. Nous payons le prix fixé pour le lait de 3.5 et déduisons 3 cents quand la teneur est inférieure.

D. Vous n'ajoutez rien quand la teneur dépasse l'étalon?—R. Rien.

M. Pickel:

D. L'épreuve porte-t-elle sur le lait mélangé ou sur le lait individuel?— R. Une épreuve distincte pour chaque cultivateur, monsieur. Je crois, monsieur

le président, qu'on m'a quelque peu dérouté au début sur la question de l'écrémage, mais je vais tirer toute cette question au clair quand je comparaîtrai la prochaine fois.

M. Bertrand:

D. Pouvez-vous nous dire combien de lait vous avez écrémé?—R. Oui, j'ai les données ici, monsieur.

Le président:

D. Je crois, messieurs, que nous allons libérer le témoin. On m'apprend qu'il reviendra aussitôt qu'il aura recueilli tous ces chiffres et renseignements pour le Comité.

Le TÉMOIN: J'aimerais, monsieur le président, que les sténographes excluent du procès-verbal tout ce qui a trait à la question de l'écrémage, afin de me permettre de la tirer au clair.

Le PRÉSIDENT: Quelle déclaration voulez-vous dire, monsieur Cousins?

Le TÉMOIN: La question posée par le monsieur à ma droite (M. Tummon).

M. Tummon:

D. Eh bien, voici ce que je veux: je me suis arrêté voyant que je ne pouvais obtenir le renseignement. Partant de ce point je veux demander bien d'autres renseignements, mais je tiens à avoir celui-là d'abord, avant de pousser plus loin mon enquête. Je veux savoir quelle est la quantité de lait livré à votre établissement en 1931 et 1932, et jusque vers la fin de février. Je veux savoir la quantité totale de lait que vous avez classé, disons, comme lait de l'association, le lait payé aux prix de l'association, aussi la quantité totale de lait que vous avez classé comme lait de surplus, et comment vous avez établi les quantités dans chaque cas?—R. Oui, je comprends.

D. Puis, je veux connaître les prix payés pour ce lait d'association, comment vous l'avez vendu, en gros ou en détail, ce qu'on en a fait, le prix que vous en avez reçu. Je veux avoir les mêmes renseignements concernant le lait de surplus, comment vous en avez disposé, soit pour en faire de la crème glacée, de la crème douce, du lait en poudre, du beurre et ainsi de suite, et le prix que vous touchez? —R. Je comprends très bien la question maintenant.

Le PRÉSIDENT: Très bien, messieurs, nous allons libérer le témoin. M. Monette, de la Laiterie Perfection, est présent.

M. F. MONETTE, président et gérant de la *Perfection Dairy Company*, appelé, prête serment.

Le président:

D. Vous avez un exposé, monsieur Monette?—R. Je vais vous présenter un exposé pour 1931. Tenez-vous à ce que je lise chaque article ou les principaux seulement? J'ai préparé un exposé que je puis vous remettre.

D. Remettez-le au sténographe?—R. J'ai préparé des articles, je vais vous les remettre personnellement si vous le désirez.

D. Je crois que vous devriez lire les principaux articles au Comité, mais n'entrez pas dans les détails.—R. Voulez-vous des renseignements concernant le roulant, les bouteilles, les machines et la propriété? J'ai ces renseignements.

M. Pickel:

D. Depuis combien de temps faites-vous ce commerce?—R. Je suis intéressé à cette laiterie depuis environ cinq ans. Je fais ce commerce depuis une quarantaine d'années.

D. Le commerce de distribution?—R. Oui, mais je suis associé à cette laiterie depuis environ cinq ans.

Le président:

D. M. Monette m'informe que ces états sont imprimés en français?—R. Je pourrais vous envoyer des exemplaires anglais par le retour du courrier, si cela vous convient mieux.

D. Je crois qu'il nous faudra les documents anglais à tout événement, mais vous pouvez envoyer les états dans les deux langues si vous le voulez?—R. Je puis vous les faire parvenir demain si vous le voulez.

D. Maintenant, monsieur Monette, présentez votre exposé.—R. La question du lait semble provoquer l'intérêt. Il est préférable que je témoigne en anglais, je crois, bien que je préfère parler français. Si je ne m'exprime pas clairement, posez des questions et je ferai mon possible pour vous renseigner. Nous n'avons pas de surplus et nous ne faisons pas l'écrémage. Le lait coûtait $2.08 en janvier 1931 et il se vendait à un prix moyen de 38 cents le gallon; février, $2.08, prix de vente, 37 cents; mars, $1.67, prix de vente, 34 cents; avril, $1.60, prix de vente, 33 cents; mai, $1.48, prix de vente, 32 cents.

M. Dupuis:

D. Un instant, voulez-vous avoir la bienveillance d'expliquer le prix payé, $1.67, et le prix de vente?—R. Je vous donne le prix les 100 livres.

D. Vous me dites cent; quels seraient vos frais de livraison les cent livres? —R. Le prix d'achat est basé sur cent livres, et le prix de vente sur le gallon.

D. Eh bien, cela prête un peu à confusion.

Le PRÉSIDENT: Cent livres représentent environ 10 gallons.

Le TÉMOIN: Un gallon de lait pèse 10.32 ou 10.33 livres. Juin, $1.20, prix de vente, 29 cents; juillet, $1.30, prix de vente, 29 cents; août, $1.36, prix de vente, 29 cents.

M. Pickel:

D. Est-ce le prix brut?—R. Y compris les frais de livraison à Montréal, et le prix de vente représente le prix du lait vendu à nos clients à Montréal, septembre, $1.40, prix de vente, 28 cents; le même prix en octobre; novembre, $1.40, prix de vente, 29 cents; décembre, $1.46, prix de vente, 30 cents. En 1932, janvier, $1.46, prix de vente, 30 cents; février, $1.46, prix de vente, 30 cents; mars, le même prix; avril, $1.05, prix de vente, 29 cents; mai, $1.05, prix de vente, 26 cents; juin, $1.05, prix de vente, 26 cents; juillet, $1.06, prix de vente, 25 cents; août, $1.07, prix de vente, 25 cents; septembre, $1.20, prix de vente, 25 cents; octobre, le même prix; novembre, $1.28, prix de vente, 25 cents; décembre, $1.60, prix de vente, 29 cents. Quantité totale de lait reçu en 1931, 1,180,000 gallons; en 1932, 1,293,000 gallons, et un peu plus.

M. Dupuis:

D. Cette quantité comprend-elle le surplus?—R. Cela comprend tout le lait reçu. Nous avons évité le régime de surplus, parce que cela cause une mésentente ou dérange nos expéditeurs.

D. Ainsi, vous avez un seul prix?—R. Ils préfèrent de beaucoup ces prix.

M. Tummon:

D. Ditez-vous que vous payez le lait un prix uniforme?—R. Un prix uniforme, monsieur.

D. Vous avez dit que le prix payé en janvier 1932 fut de combien?—R. Nous avons payé $2.08 en janvier.

D. En 1932?—R. Je vous demande pardon, nous avons payé $1.46 en 1932.

D. Est-ce le prix que vous avez payé à tous vos producteurs?—R. A tous nos fournisseurs.

D. Vous avez payé ce prix à tous vos fournisseurs?—R. A tous nos fournisseurs, et il n'y eut pas de surplus ou d'écrémage.

D. Maintenant, monsieur Monette, quel prix cet état indique-t-il?—R. $1.40 à Howick, le 1er janvier.

D. Ces chiffres diffèrent des vôtres.—R. Si vous m'accordez le temps, je vous enverrai la liste de tous les fournisseurs ainsi que le prix qu'ils ont reçu.

M. Dupuis:

D. Je voudrais que le témoin lise le document qu'il tient à la main. Quel est le prix payé à Howick?

M. Tummon:

D. C'est un compte, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Envoyé par votre compagnie à un de vos producteurs?—R. Oui.

M. DUPUIS: Auriez-vous la bienveillance de nous dire ce qu'il lit?

M. Tummon:

D. C'est un exposé. Tout ce que je demandais à M. Monette—je croyais lire le français passablement bien, mais je n'étais pas tout à fait certain—je pensais que les chiffres que vous avez lus différaient de ceux de cette facture.—R. Naturellement, il y a des expéditeurs qui nous offrent du lait, ils demandent à nous le vendre en gros, et ainsi de suite, à certains prix. Ce ne sont pas des expéditeurs réguliers.

D. Celui-ci est-il un expéditeur régulier?—R. Je ne puis vous le dire aujourd'hui, je pourrais me renseigner, j'ai la liste des expéditeurs. J. P. Elliott, oui.

M. Dupuis:

D. Trouveriez-vous ces renseignements dans le rapport que votre compagnie a envoyé aux cultivateurs de Howick? Ce rapport indiquerait-il le prix payé à ces gens au mois de mai?—R. Ce que nous avons payé à ces gens en mai?

D. Au mois de mai 1932?—R. Eh bien, je vais essayer, monsieur...

M. BOUCHARD: Je ne vois pas, monsieur le président, pourquoi on obligerait le témoin à lire d'autres chiffres.

M. DUPUIS: Ce sont ses propres chiffres.

M. BOUCHARD: Ce sont des chiffres que vous lui avez remis. Pourquoi ne liriez-vous pas vos propres chiffres?

M. Tummon:

D. Ce ne sont pas mes chiffres, mais les siens; il le reconnaît.—R. Oui, monsieur.

M. DUPUIS: Vous craignez la lumière.

M. BOUCHARD: Non, je ne crois pas qu'il convienne à l'honorable député de Laprairie de faire une pareille affirmation. Je ne crains pas la lumière; je la cherche, mais je veux qu'elle vienne de la bonne source; je suis satisfait maintenant car vous avez répondu, mais je ne vois pas pourquoi l'honorable député de Laprairie affiche une attitude aussi mesquine.

M. Tummon:

D. Ceci est une facture de la compagnie de M. Monette à un producteur?—R. Oui, monsieur.

D. C'est une facture de l'année 1932?—R. 1932, oui.

D. J'ai remarqué des écarts allant jusqu'à six ou sept cents les cent livres pendant que j'écoutais M. Monette lire les prix qu'il a payés à ses fournisseurs. Je lui demande simplement d'identifier son propre exposé.

M. Dupuis:

D. Voulez-vous me dire ce que vous avez payé?—R. Le prix moyen fut de $1.05.

D. Aux gens de Howick?—R. M. Elliott a touché un dollar en mai au lieu de $1.05. Cela signifie que quelqu'un recevait $1.10, généralement $1.10.

M. Tummon:

D. Alors, ce n'est pas le prix moyen, monsieur Monette?—R. C'est... Je pourrais expliquer cela avec plus de clarté en français, si vous voulez me le permettre. Je n'ai rien à cacher.

Quelques DÉPUTÉS: Non, non.

Le TÉMOIN: Je suis ici pour vous donner tous les renseignements possibles. Notre prix fut de $1.06 en juillet, et vous pouvez constater qu'il n'y avait pas beaucoup d'écart. Nous avons payé $1.20 le 1er septembre.

D. Oui. Combien en octobre?—R. En octobre, $1.20. Ils ont reçu $1.20; nous avons payé un prix moyen de $1.28 en novembre et il a reçu $1.20; il a touché $1.35 en novembre et le prix moyen fut de $1.28; décembre, $1.60. Nous avons payé $1.60 en janvier et $1.35 en février 1932.

M. Dupuis:

D. Serait-ce trop vous demander de commencer en 1932 et de donner les chiffres pour l'année?—R. Certainement, voulez-vous le prix d'achat ou le prix de vente?

D. Le prix payé aux cultivateurs.—R. Je vais donner ce renseignement au Comité s'il est de quelque utilité.

D. Oui.

M. Pickel:

D. Il devrait être déposé avec ces rapports.—R. Nous le déposerons.

D. L'honorable député vous demande d'inscrire les chiffres du mois de janvier dans votre état en regard des chiffres pour le même mois dans l'état de M. Elliott.

M. DUPUIS: Oui, c'est tout ce que je demande.

M. Pickel:

D. Monsieur Monette, cet écart existe-t-il dans le cas de tous vos clients, ou bien s'agit-il simplement de M. Elliott?—R. Je peux jurer que c'est le prix moyen payé au cultivateur. C'est tout ce que je peux dire.

D. Admettriez-vous qu'il y a peut-être quelques autres expéditeurs qui touchent beaucoup moins que M. Elliott?—R. Je ne puis le jurer. Tout ce que je puis jurer c'est que ce prix est le prix moyen payé au cultivateur. Je ne puis en dire davantage. Si vous désirez de plus amples renseignements sur certaines personnes, je suis prêt à vous les fournir.

M. Moore:

D. Voulez-vous nous donner les renseignements sur cette personne?—R. Oui.

D. Vous avez dit aussi, je crois, que vous payiez un prix uniforme?—R. Oui. Cependant, l'expression "prix uniforme" n'est peut-être pas la traduction exacte.

M. Bouchard:

D. Oui, c'est un prix uniforme.—R. Soyez indulgents pour ma manière de m'exprimer en anglais, mais je ne puis faire mieux.

Le président:

D. Pouvez-vous établir cette comparaison?—R. Oui, je puis l'établir ici. Le 1er janvier 1932, $1.46, $1.40, $1.46.

M. Dupuis:

D. C'est votre prix pour janvier?—R. C'est le prix que nous avons payé le lait reçu en janvier 1932, $1.46. C'est ce que notre lait a coûté.

M. Tummon:

D. Ont-ils tous reçu le même prix?—R. C'est ce qu'on a payé à M. Elliott, précisément.

M. Dupuis:

D. Pour quel mois?—R. Janvier, $1.46 Elliott, $1.40, prix payé $1.40, le même prix; mars, le même prix; avril...

M. Gobeil:

D. Le même prix?—R. Le même prix. Il a touché $1.40 et nous avons payé $1.46 pendant les trois mois. Nous avons payé un prix moyen de $1.05 le 1er avril, $1 à M. Elliott; en mai, $1, nous avons payé $1.05; en juin $1, prix payé $1.05; en juillet $1.06, Elliott $1; août $1.07, Elliott $1; septembre $1.20, Elliott $1.20; octobre $1.20, Elliott $1.20; novembre $1.28, Elliott $1.20—nous avons payé $1.25 à Elliott dans la dernière partie de novembre et le prix moyen était de $1.28, ce qui veut dire qu'il a envoyé 1,773 livres à $1.20 et 2,400 livres à $1.35. Ainsi, il aurait touché un prix d'au delà de $1.28 en novembre. Le prix était de $1.60 en novembre, et on a payé $1.60 à Elliott.

Le président:

D. Monsieur Monette, je n'ai pas entendu toute votre déposition et je voudrais savoir si vous payez une prime pour la teneur en matière grasse.—R. Nous ne payons pas de prime, monsieur.

M. Pickel:

D. Il faut déduire 25 cents pour les frais de messagerie du prix payé au cultivateur?—R. Je ne puis dire que les frais s'établissent à 25 cents.

D. Eh bien, les frais de messagerie.—R. Eh bien, dans certains cas les frais ne dépassent pas 18 cents, mais le cultivateur les paie.

M. Bouchard:

D. A quelle race appartient le troupeau de vaches de M. Elliott?—R. A quelle race? Nous ne le savons pas.

M. Bertrand:

D. Vous recevez ce lait à la station et vous le faites transporter à votre laiterie. Avez-vous un pasteurisateur?—R. Oui.

D. Qui vous appartient?—R. Oui.

D. Savez-vous combien il en coûte pour pasteuriser cent livres de lait?—R. Je ne puis donner les chiffres exacts, mais les frais varient de cinq à six cents. Cela dépend de l'importance de votre laiterie et de la quantité de lait que vous pasteurisez.

D. Vous prétendez que les frais varient de cinq à six cents?—R. Oui, le gallon.

D. Le gallon?—R. Le gallon. Nous comprenons la perte de poids là-dedans.

M. Pickel:

D. A combien s'établit-elle?—R. Elle varie entre $1\frac{1}{2}$ et 2 p. 100.

M. Mullins:

D. La pasteurisation améliore-t-elle le lait?—R. Eh bien, je ne saurais dire, mais je puis dire que tout le monde dans les grandes villes veut du lait pasteurisé. Il existe une ordonnance sanitaire à ce sujet et nous devons nous y conformer.

M. Pickel:

D. Vendez-vous le lait en gros ou en détail?—R. Partie en gros et partie en détail.

D. Quelle proportion?—R. Elle a beaucoup varié l'an dernier, parce que nous avons abandonné le commerce de détail et avons vendu du lait aux magasins, aux institutions et aux hôtels.

D. Quel prix obtenez-vous dans le gros?—R. Au mois de décembre dernier, 29 cents; c'est le prix moyen pour le mois de décembre.

D. Le prix de gros?—R. Le prix de gros pour le mois de décembre.

D. Quel est-il maintenant?—R. Il varie de cinq à six cents la pinte.

D. Quel est le prix de détail?—R. De huit à neuf cents.

D. Livrez-vous le lait à Montréal?—R. Nous...

D. En livriez-vous au mois de décembre?—R. Non, monsieur.

D. Fabriquez-vous du beurre?—R. Un peu, très peu.

D. Et le babeurre?—R. Un peu. Nous vendons surtout de la crème et du lait. Nous achetons presque toute notre crème des beurreries, un peu dans le comté de Huntingdon. Quelques-uns parmi vous, messieurs, viennent de cette région, je crois.

Le président:

D. De la crème douce?—R. Oui, mais la quantité de crème apportée à Montréal diminue d'année en année à cause des frais de transport.

D. Pasteurisez-vous cette crème avant la vente?—R. Ah! oui.

D. Elle ne provient pas nécessairement d'étables inspectées?—R. Il le faut bien, monsieur.

D. Quand vous l'achetez des beurreries?—R. Pour l'acheter, il nous faut une autorisation du Service de santé.

M. Pickel:

D. Achetez-vous de la crème pasteurisée, ou la pasteurisez-vous vous-mêmes?—R. Une forte proportion est déjà pasteurisée, mais nous la pasteurisons à son arrivée.

M. Mullins:

D. En plus de la pasteurisation, ajoutez-vous quelques ingrédients à la crème et au lait?—R. Non, ce n'est pas permis.

D. Y ajoutez-vous de la poudre?—R. Non, monsieur. Pourquoi en ajouter?

D. C'est de la crème pure et simple?—R. La crème n'est-elle pas déjà assez bonne sans y ajouter quelque chose?

D. Bien, cette crème ne paraît pas toujours très épaisse, et j'ai pensé que vous pouviez y ajouter quelque chose. Que faites-vous du babeurre?—R. Il s'en vend une très faible quantité.

D. Quel genre d'ingrédient y mettez-vous? Le savez-vous?—R. Nous ne vendons pas assez de babeurre pour vous donner le renseignement que vous cherchez. Nous faisons peu d'affaires, et les représentants des laiteries plus importantes vous donneront des renseignements plus complets sur ce point. Le babeurre que nous utilisons vient de la baratte, chose du passé, à Montréal.

D. Je le crois, en effet.—R. Il ne s'en vend plus, car on fait très peu de beurre à Montréal. De plus, le consommateur préfère le babeurre de culture.

D. Je n'en veux pas.—R. Vous l'aimeriez si vous habitiez Montréal.

M. Pickel:

D. Nous direz-vous pourquoi le traitement injuste envers M. Elliott?—R. Il n'a pas subi de traitement injuste, monsieur. Il avait conclu des arrangements avec la laiterie, et avait dit: "Je vous vends mon lait à tel prix". A certains moments, il a touché un prix supérieur à la moyenne.

D. Pourquoi cela?—R. Vous savez ce qui en est, lorsqu'on conclut un marché. Vous achetez tant de livres de lait à un prix donné, et un concurrent en obtient, disons, à un dollar de moins...

M. Tummon:

D. Assistez-vous aux négociations entre les distributeurs et l'Association des producteurs de Montréal?—R. Quelquefois. Notre laiterie n'est pas des plus importantes, et on nous oublie quelquefois.

D. Vous ne recevez pas d'avis de convocation, dites-vous?—R. Je ne prétends pas qu'on nous oublie, mais nous comptons peu, et nous pouvons tout aussi bien rester chez nous.

M. Pickel:

D. Que pensez-vous du prix de détail du lait?

M. MOORE: C'est une réponse plutôt évasive.

M. Tummon:

D. Monsieur Monette, le prix que vous versez n'est pas celui que payait l'association, si je saisis bien. Ce n'était pas le prix de l'association?—R. Non. Je ne dirai certes pas que c'est le prix de l'association. Personne ne le paie. Personne ne l'a payé, parce que nombre de cultivateurs s'indignent contre la manière d'agir. Ils préfèrent un prix uniforme et connaître ce qu'ils toucheront pour leur lait livré à Montréal. Ils vendront une certaine quantité à l'association à un tel prix, et tant, à un autre prix sur lequel ils n'exercent aucun contrôle. Nombreux sont nos nouveaux expéditeurs. Tous les jours, ils nous écrivent leur mécontentement. "Nous avons expédié du lait, nous disent-ils, à de grandes compagnies pendant quinze, dix-huit années, et nous sommes mécontents. Nous préférons votre méthode d'affaires, parce que nous savons ce qui nous reviendra". Ainsi, en janvier et février, notre prix était de $1.60, sans écrémage. Nous y voyons nous-mêmes. Comme tous les autres, nous avions un excédent de lait, et nous en tenions compte dans notre prix d'achat.

D. Quant au prix, le producteur, dites-vous, a signé un contrat avec votre compagnie?—R. Oui.

D. Chacun d'eux?—R. Je n'irai pas jusqu'à l'affirmer.

D. Avez-vous, pour chaque mois, un prix uniforme avec tous les producteurs? —R. Je n'affirmerai pas que nous avons un prix uniforme, mais il varie peu, car il convient de classer les expéditeurs en deux et même trois catégories. Celui qui nous expédie tous les jours de l'année cinq ou six bidons nous est plus profitable qu'un autre nous envoyant cinq bidons pendant l'été, et deux pendant l'hiver.

D. Oui, j'en conviens. Vous ne pouvez pas exiger que l'expéditeur régulier touche le même prix que l'expéditeur d'occasion durant l'été. Nous fixons un prix moyen, et nous l'annonçons.

D. Vendez-vous en nature tout le lait reçu du producteur?—R. Non, nous ne le pouvons pas. En été l'approvisionnement augmente et nous avons un excédent.

D. Vous ne payez donc pas ce lait sur une base de surplus, ni aux prix de l'association. Et cependant vous avez un excédent?—R. Oui.

D. Comment en disposez-vous?—R. Nous fabriquons du fromage, du beurre. Nous écrémons le lait. Nous en disposons comme nous pouvons.

D. Vendez-vous beaucoup de lait en gros?—R. Oui.

D. Vous disiez tout à l'heure que vous en vendiez aux épiceries?—R. Oui.

D. Quels magasins?—R. Je sais ce dont vous parlez: des épiceries Thrift. Est-il juste de me poser cette question?

D. Je ne veux pas faire allusion à cela plus qu'à autre chose.—R. Oublions-le. Nous avons abandonné la vente au détail pour nous occuper de la vente aux épiceries, parce que la livraison coûte très cher à Montréal. Il nous est profitable de vendre le lait aux épiceries à un prix inférieur, parce que nous touchons notre argent, nous ne perdons pas de bouteilles. Il se trouve nombre de pauvres gens incapables de payer un prix plus élevé, et qui peuvent maintenant en acheter plus. La vente du lait dans les épiceries a beaucoup activé, selon moi, l'écoulement de ce produit.

D. Depuis quand vendez-vous du lait aux épiceries?—R. Je ne tiens pas à le dire. Vers le mois de septembre, je crois. Ce n'est pas notre laiterie qui a commencé. Deux autres établissements ont tenté l'aventure avant nous. Elles ont fait faillite, et nous avons continué.

D. Quelles étaient ces laiteries tombées en banqueroute?—R. La *Producers' Dairy*, dont M. Chartrand était le directeur-gérant, et la Laiterie Franklin.

D. Quel était le prix de détail du lait à Montréal, lorsque vous avez commencé à vendre aux épiceries Thrift?—R. Neuf cents, au meilleur de ma connaissance.

D. Combien le vendiez-vous?—R. Sept cents. Nous en vendions aux épiceries Thrift. Je ne tiens pas à la publicité autour de leur nom, si je puis l'empêcher.

Le PRÉSIDENT: C'est déjà fait.

Le TÉMOIN: Oui. Je demande la permission de parler français, car ce ne serait pas juste; ce n'est pas juste.

M. Tummon:

D. Les noms nous importent peu.—R. Alors, c'est très bien; il n'est pas juste de m'obliger à citer un nom.

D. Nous dirons "épiceries à succursales".—R. Elles vendent leur lait à sept cents.

D. Vous leur vendiez du lait à sept cents?—R. Non. Elles font un cent de profit par pinte. C'est leur profit.

D. Quel est votre prix de vente aux épiceries? Que leur demandez-vous pour une pinte de lait?—R. Lorsque leur prix de vente était de huit cents, nous le leur vendions sept cents; si le prix de détail était de sept cents, nous le leur vendions à six cents. Elles réalisaient un cent de bénéfice la pinte. Vous me comprenez.

D. Oui.—R. Très bien.

D. Vous préférez, dites-vous, vendre le lait au détail par l'entremise des épiceries à succursales?—R. Oui.

D. Est-ce, à votre avis, la meilleure méthode de distribution?—R. Je le crois. L'argent est rare, les salaires baissent. Pourquoi exiger d'un consommateur deux ou trois cents de plus par pinte, lorsqu'il peut économiser en achetant à l'épicerie?

D. Combien vieux est le lait livré au consommateur?—R. Je ne saisis pas votre question.

D. Selon les règlements de Montréal, quel laps de temps peut-il s'écouler entre la mulsion et la livraison du lait au consommateur?—R. De vingt-quatre à quarante-huit heures. Vous trouverez les renseignements dans les règlements de Montréal. Nous devons nous y conformer.

D. Quarante-huit heures?—R. Oui.

D. Supposons que la distribution du lait à Montréal se fasse entièrement par l'entremise des épiceries. Croyez-vous qu'il serait possible de se conformer aux règlements avec les fêtes, les jours fériés, les dimanches, et le reste? Le croyez-vous?—R. Les épiceries restent fermées les jours fériés. Je dirai plus. Les épiceries restent fermées le lendemain de Noël et du jour de l'An, et nous ne livrons pas de lait le dimanche. Nous ne leur en avons pas livré le lendemain de Noël, je m'en souviens bien.

D. Vous avez des voitures de livraison, automobiles ou autres, qui passent aux portes?—R. Oui.

D. Vous livrez donc une moindre quantité avec ces voitures, n'est-ce pas?—R. Avec nos voitures qui vont de porte en porte?

D. Oui.—R. Certainement. Cette quantité a diminué.

D. Vos frais de livraison ont dû augmenter?—R. Le coût de la livraison n'a pas augmenté chez nous, parce que ces voitures transportent le lait vendu aux épiceries.

Le président:

D. Elles font la livraison aux épiceries?—R. Oui, aux épiceries. Nous les chargions de lait destiné moitié aux consommateurs et moitié aux épiceries. Nos frais n'augmentent pas. La livraison aux épiceries nous coûte moins cher que la livraison aux portes. Avec votre permission, je vous dirai qu'il nous en coûte trois cents la pinte pour la livraison au consommateur.

M. Tummon:

D. Trois cents la pinte?—R. Oui, environ trois cents la pinte. Je ne garantis pas l'exactitude du chiffre, mais c'est à peu près cela. Disons, de deux cents et demi à trois.

D. La livraison vous coûte, dites-vous, trois cents la pinte?—R. C'est le coût de la livraison. Pour vous en assurer vous-même je puis vous donner les chiffres. Vous ferez le calcul.

M. Rowe:

D. Vous disiez tout à l'heure que vous achetiez du lait pasteurisé. Est-il pasteurisé?—R. Si nous achetons du lait pasteurisé? Il nous faut le pasteuriser à notre laiterie.

D. J'ai cru vous l'entendre dire. C'est pourquoi je vous le demande.—R. La crème est pasteurisée, ai-je répondu.

D. La crème est pasteurisée?—R. Une partie seulement est pasteurisée. Je me souviens très bien qu'une partie de cette crème nous parvient pasteurisée.

D. Il en coûte de cinq à six cents le gallon pour la pasteurisation, avez-vous dit?—R. Cinq à six cents le gallon pour pasteuriser le lait. Ce chiffre peut varier selon l'ampleur de l'établissement et la quantité de lait vendu.

M. Bouchard:

D. Par gallon, voulez-vous dire?—R. Par gallon.

M. Rowe:

D. Cinquante cents les cent livres?—R. Exactement, cinq cents par gallon. Non, cinquante cents les cent livres, ou cinq cents le gallon, oui.

D. Il en coûte environ cinquante cents les cent livres pour pasteuriser le lait?—R. Oui. Non, il en coûte plus que cela.

Le PRÉSIDENT: Non, vous faites erreur.

Le TÉMOIN: Cinq cents le gallon, et cinquante cents, c'est exact. Vous avez raison, monsieur. Cinq cents le gallon.

M. Dupuis:

D. Etes-vous certain du chiffre?—R. Oui, je ne me trompe pas de beaucoup.

D. Des témoins nous affirment qu'il en coûte approximativement onze cents les cents livres?—R. Onze cents les cent livres?

D. Oui, c'est le coût approximatif de la pasteurisation par cent livres.—R. Nous ne pourrions pas la faire à ce prix. Il nous faut compter avec le prix du charbon; celui de la réfrigération, à $35 environ le cheval-vapeur, durant toute une nuit; enfin, une perte de 1½ à 2½ p. 100; durant l'hiver, au moins 2 p. 100; un peu moins durant l'été. Je ne suis pas loin de mon calcul à cinq cents. Je puis vous fournir ces chiffres.

M. Rowe:

D. Par les réponses données tout à l'heure à M. Tummon, j'ai cru comprendre que jamais les épiceries à succursales de Montréal ont vendu du lait à un prix moindre que leur prix de revient?—R. Je ne saurais dire, parce que je ne gère pas les épiceries à succursales. Je vous apprends comment elles agissent. Il se peut fort bien qu'elles aient annoncé leur lait à sept et huit cents.

D. Oui?—R. Lorsque le prix était de neuf à dix cents.

D. Oui. Mais dans ces réponses vous disiez que vous leur vendiez du lait à six cents lorsqu'elles le revendaient sept cents?—R. Oui.

D. Et quand leur prix était de huit cents, vous le leur vendiez sept cents? —R. Oui.

D. Est-ce à dire que vous leur vendiez un cent moins cher, quel que fût leur prix de vente?—R. Je vous demande pardon?

D. Vous le leur vendiez un cent moins cher, quel que fut leur prix de vente? C'est l'impression que j'en ai retirée.—R. Ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai affirmé qu'elles vendaient à tel prix le lait que je leur fournissais. Il leur appartient, et n'est plus ma propriété. J'ai perçu l'argent.

D. Je comprends bien.—R. Elles peuvent vendre au prix qu'elles veulent sans ma permission. Jusqu'ici elles vendent le lait à un profit d'un cent.

M. Moore:

D. Supposons que les épiceries à succursales ou les petites épiceries...—R. Oui.

D. ...achètent trop de lait. Qu'en font-elles?—R. Notre nom est sur la bouteille, ou sur la capsule. Il est de notre intérêt de leur faciliter la vente. Le lendemain nous reprenons le lait non vendu.

D. Le lendemain vous reprenez ce qui n'est pas vendu?—R. Ce qui reste. Je puis dire, de plus, que le service de santé est vigilant. Nous ne sommes pas tenus de le reprendre.

D. Monsieur Monette, vous le revendez?—R. Ce lait? Ce n'est pas permis. Les règlements nous défendent de vendre le lait qui est déjà sorti de la laiterie. Il faut l'écrémer, ou l'utiliser dans la fabrication du beurre ou du fromage, selon le cas.

D. Un genre quelconque de fabrication?—R. Oui.

M. Dupuis:

D. Monsieur Monette, vous affirmez, si je saisis bien, que vous avez un prix spécial pour les épiceries à succursales et vous diminuez ainsi vos frais de...—R. Livraison.

D. ...livraison?—R. Oui.

D. Et les pauvres gens, de nombreux chômeurs achètent ce lait, et sont disposé à l'aller chercher aux épiceries plutôt que d'en attendre la livraison chez eux?—R. Oui.

D. Ils déboursent deux cents de moins?—R. Oui.

D. Maintenant, le but de ce Comité, vous le comprenez, est de rechercher la cause de l'écart entre le prix versé au producteur et le prix payé par le consommateur. Prétendez-vous que votre commerce avec les épiceries à succursales n'influe pas sur le prix consenti au cultivateur?—R. Voici la condition du contrat: je vous donne le prix que nous versons au cultivateur depuis deux ou trois mois. Nous avons adopté comme les autres le prix de l'association depuis les trois derniers mois. De fait, nous sommes plus généreux, car le nombre de nos expéditeurs s'accroît constamment.

D. Ai-je raison de dire que vous donnez au cultivateur un prix plus élevé que les laitiers ordinaires?—R. Ce serait une bonne publicité. J'en conviens, pour les trois derniers mois. Je n'affirme pas que nous achetons toujours à un prix supérieur et revendons à un prix inférieur. Mais étudiez nos prix. Vous y constaterez que notre marge se diminue constamment, non pas que nos profits soient moins élevés et qu'il nous en coûte moins pour la livraison.

D. Concluons donc que vous réalisez autant de profits à vendre le lait aux épiceries à succursales qu'à le livrer aux portes?—R. Oui.

D. Le même profit?—R. Je le concède; à peu près le même profit. Il convient de se rappeler qu'il y a présentement à Montréal de nombreux consommateurs recevant des secours directs, et qu'en vendant de porte en porte, vous pouvez fort bien vendre à ces clients qui vous feront perdre de l'argent.

D. Et si vous êtes chanceux?—R. Chanceux, nous perdons moins; malchanceux, nous perdons plus.

D. Je veux poser une question raisonnable au témoin; les laitiers dans les villes, nous apprend-on, reçoivent le lait des cultivateurs et en mesurent la teneur en matière grasse car ils sont tenus de vendre au consommateur un lait d'une certaine richesse. Si cette proportion est trop forte, ils enlèvent le surplus non nécessaire pour en faire de la crème ou d'autres produits laitiers.—R. Je ne puis répondre pour les autres laiteries, mais nous ne le faisons pas. Nous achetons le lait des cultivateurs, le meilleur lait possible, et nous le vendons tel quel après la pasteurisation.

D. Quelle doit être la teneur en matière grasse du lait que vous vendez?—R. Nous le vendons tel quel, que cette teneur soit de 3.25 ou 3.70 p. 100. Nous n'altérons pas le lait.

D. Vous ne l'analysez pas?—R. Certes, il nous faut l'analyser pour nous assurer qu'il est conforme au règlement. C'est notre seule raison de l'analyser.

D. Tout simplement pour vérifier la richesse?—R. Oui. Nous contrôlons les cultivateurs et nous vendons le lait tel qu'il nous arrive. J'ai ici la liste de nos expéditeurs du 1er février, et le Comité peut en prendre connaissance, s'il le désire.

M. Bertrand:

D. Votre compagnie est-elle affiliée à d'autres?—R. Non, monsieur, notre établissement n'est que de peu d'importance.

D. Est-ce une filiale?—R. Pas du tout. C'est une petite entreprise.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est une heure. Pouvons-nous congédier le témoin?

Le TÉMOIN: Je vous en prie, ne me demandez pas de revenir.

Le PRÉSIDENT: Quand voulez-vous retourner chez vous?

Le TÉMOIN: Aussitôt que possible. Trois heures et demie me conviendrait mieux, si vos questions ne sont pas trop nombreuses. Je crois avoir répondu à tout.

M. Pickel:

D. Monsieur Monette, achetez-vous sur une base fixe, 3.5 p. 100?—R. Non, monsieur. Nous achetons le lait tel qu'il nous arrive, à un prix uniforme.

D. Combien souvent l'analysez-vous?—R. Je vous demande pardon...

D. Combien souvent l'analysez-vous?—R. De temps en temps, pas tous les jours.

D. Et si vous receviez du lait de 2.8; que surviendrait-il?—R. Il y aurait différence.

D. Dans le prix?—R. Dans le prix, non. Lorsque nous découvrons un cultivateur malhonnête, nous l'éliminons.

D. Vous ne payez pas de primes?—R. Nous ne payons pas de primes et ne déduisons rien.

D. Vous ne punissez pas un cultivateur parce que son lait est au-dessous de 3.5?—R. Lorsque le lait est au-dessous de la moyenne exigée par les règlements. C'est du "lait falsifié", et le service de santé intervient.

D. Qui est le président de la compagnie?—R. Je le suis.

D. Depuis quand êtes-vous dans les affaires?—R. Dans cette compagnie? Environ cinq ans.

D. Avez-vous un conseil d'administration?—R. Oui, c'est une affaire de famille.

D. C'est une affaire de famille?—R. Oui.

D. Vous en êtes le président?—R. Oui.

D. Quel salaire touchez-vous?—R. Pas de salaire. Je ne touche rien.

D. Quel est le capital de votre compagnie?—R. $125,000.

D. Souscrit en entier?—R. Souscrit en entier.

D. Quels sont les actionnaires—leur nombre?—R. Les actionnaires? Six ou sept. Je dirai six, et je détiens environ 95 p. 100 des actions.

D. Quels sont vos dividendes?—R. Nous n'avons pas de dividendes.

D. Pas du tout?—R. Non, monsieur.

D. Vous vous occupez uniquement d'affaires... —R. Notre compagnie date de cinq ans. C'est un établissement nouveau.

D. Vous vous occupez uniquement d'affaires pour votre santé?—R. Pas précisément, monsieur. J'ai autre chose à faire, d'autres revenus.

D. Quel est le nombre de vos administrateurs?—R. Cinq.

D. Cinq?—R. Oui.

D. Tous sont de la famille?—R. Oui, sauf J. Hébert.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Monette, je ne puis comprendre comment vous pouvez renoncer au salaire et aux dividendes, et persister, cependant, dans votre entreprise.—R. Il se trouve que j'ai d'autres revenus, venant d'autres sources.

D. Voulez-vous soutenir que vous n'avez jusqu'à présent fait aucun bénéfice dans cette entreprise?—R. Nous n'en avons pas fait beaucoup.

M. Pickel:

D. Combien?—R. Il est difficile, en ces années de crise, de lancer une compagnie et retirer des bénéfices. Vous constaterez par mes états de compte que les profits ne sont pas très élevés.

Le président:

D. Je voudrais poser une autre question.—R. Très bien.

D. Les prix du lait sont plus bas depuis que vous en vendez aux épiceries. Ce facteur a-t-il influé sur le prix versé aux producteurs?—R. Pas du tout. Examinez les comptes que j'ai déposés; vous y verrez que nous avons payé aux cultivateurs le prix de l'association au cours des trois ou quatre derniers mois, si ma mémoire ne fait défaut.

D. Ne peut-on pas supposer avec raison que le prix demandé par les épiceries à l'heure actuelle influe sur le prix demandé par les cultivateurs?—R. Je ne puis, naturellement, pas vous dire l'effet produit sur les autres laiteries. Il faut s'y attendre, leur prix devra baisser.

D. Si leur prix doit baisser, ne croyez-vous pas que cette baisse puisse influer sur le prix versé au producteur?—R. Nous sommes sur le même pied que notre concurrent, monsieur le président, parce que le prix que nous payons, que nous donnons... Je me souviens qu'en janvier, à l'époque de la rareté—il y a toujours un surplus en janvier—on vend peu de lait autour de Noël et du jour de l'An. Nous n'avons pas diminué le prix payé aux producteurs. Il est resté le même.

D. Je voudrais savoir, si vous pouvez me le dire en peu de mots, quels facteurs entrent dans la fixation des prix. Quels sont vos calculs pour fixer le prix versé au cultivateur?—R. L'offre et la demande, et le prix de détail.

D. Alors, comment fixez-vous le prix de détail?—R. Je ne saisis pas votre question.

D. Vous me répondez: le prix de détail. C'est donc le prix reçu du consommateur qui détermine le prix payé au cultivateur?—R. Oui.

D. Comment fixez-vous ce prix de détail?—R. Si nous recevons huit ou neuf cents pour notre lait, nous en vendons aussi à cinq et six cents; il faut une certaine marge pour défrayer nos dépenses et acquitter nos comptes.

D. Ce que je n'ai pu apprendre ni de vous, ni des représentants de l'Association des producteurs, ni de M. Cousins, ce sont les facteurs déterminants des prix versés aux producteurs ou payés par les consommateurs. Il doit y avoir une raison pour fixer un prix uniforme de dix cents la pinte, au consommateur. Il doit y avoir une raison pour fixer un prix uniforme de tant les cent livres au cultivateur. Je voudrais connaître ces raisons.—R. Nous estimons la livraison

à environ trois cents la pinte; la pasteurisation, un cent la pinte, un cent et demi, cela fait tant. Il y a autre chose.

D. Je le sais. C'est l'écart?—R. C'est l'écart, oui.

D. Pourquoi ne pas dire, par exemple, que le cultivateur doit recevoir $1.50 les cent livres, et fixer ensuite le prix de détail sur cette base; ou que le consommateur doit payer 12 cents la pinte, et déterminer proportionnellement le prix que doit recevoir le cultivateur?—R. Oui, ce serait bien si nous étions la seule laiterie à Montréal, mais il en existe d'autres qui pourraient vouloir vendre leur lait un cent meilleur marché. Où en serions-nous? Nous perdrions nos clients.

D. C'est une question de concurrence, dites-vous?—R. Oui.

D. Et non une entente entre vous?—R. Je ne suis pas de la partie, je vous le jure.

M. Pickel:

D. Monsieur Monette, votre compagnie paie-t-elle l'impôt sur le revenu?—R. Oui.

D. Quelle somme?—R. Je ne saurais dire exactement, mais vous pourriez vous renseigner au service de l'impôt sur le revenu.

D. Il ne nous le dira pas.—R. Il ne vous le dira pas? Je vous donnerai le renseignement. Nous payons l'impôt sur le revenu.

D. Mais vous ne payez aucun dividende?—R. Non, monsieur.

D. C'est étrange.—R. Etrange? Non. Nombreuses sont les entreprises qui ne paient pas de dividendes.

D. C'est le cas pour les cultivateurs de tout le pays.—R. J'en conviens, le cultivateur se trouve dans la même situation. Il lui faut lutter contre tout le monde entier.

D. Au détail vous vendez le lait au même prix que les autres laiteries?—R. Veuillez citer les noms, car elles ne le vendent pas toutes le même prix.

D. Du lait garanti?—R. Non, monsieur. Quelques-unes en vendent.

D. Vous coupez les prix?—R. Ce n'est pas nécessaire. Tous le font.

D. Vendez-vous au même prix?—R. Nous les suivons du mieux possible.

Le président:

D. Monsieur Monette, vous ne tenez pas à soutenir devant le Comité que vous ne retirez aucun profit de votre commerce?—R. Nous en retirons un peu, pas beaucoup.

M. Pickel:

D. Quel est l'état de votre compagnie?—Avez-vous un surplus d'exploitation?—R. De quelle manière?

D. Avez-vous quelque argent en caisse?—R. Certainement.

D. Pas suffisamment pour déclarer un dividende?—R. Non, pas assez pour déclarer un dividende. Ce n'est pas obligatoire.

D. Ce n'est pas obligatoire?—R. Nous ne sommes pas tenus de payer un dividende. Quelle qu'en soit la somme, nous laissons les fonds dans l'entreprise.

D. Avez-vous une charte?—R. Oui, une charte provinciale.

D. Votre capital est de $125,000?—R. $125,000.

M. Mullins:

D. Monsieur Monette, depuis quelque vingt-huit ans, vous vous occupez presque continuellement d'industrie laitière. Si vous deviez traire les vaches, préféreriez-vous la traite manuelle à la traite mécanique? Je pose cette question dans l'intérêt du consommateur. Je sais que vous vous intéressez à cette industrie depuis longtemps. Préférez-vous traire une vache à la main ou à la trayeuse mécanique?—R. A la trayeuse mécanique. Peu importe, si l'outillage

est bien et proprement tenu. Pour la moyenne des vaches, la différence n'est pas forte. Je parle au point de vue du distributeur.

D. Supposons qu'une vache donne cinq pintes de lait par jour, et qu'une autre en donne de dix à douze pintes, et que la trayeuse soit réglée pour la dernière, qu'arrive-t-il à cette vache qui donne une moindre quantité de lait?— R. Je viens de vous le dire. Je ne me place pas au point de vue de la vache, mais du distributeur de lait de Montréal. Peu importe, pourvu que la trayeuse soit bien tenue.

Le Comité s'ajourne à une heure, jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

SALLE D'AUDIENCE 231,

Le 16 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, au moment de l'ajournement, mardi, le Comité décida de se réunir de nouveau à la convocation du président. Je prie M. Tummon, président du sous-comité des témoins, de présenter son rapport.

M. TUMMON: J'ai simplement à dire que nous avons prié M. Hogg, de la *Guaranteed Pure Milk Co.*, de Montréal, de venir témoigner aujourd'hui. Par ailleurs, M. Cousins a convenu, je crois, de venir continuer son témoignage mardi prochain. Nous devrions donc, à mon sens, faire revenir M. Frank Cousins et M. Monette mardi prochain en même temps que M. Cousins, président de la maison *Ernest Cousins Limited.*

Le PRÉSIDENT: M. Hogg, de la *Guaranteed Pure Milk Co.*, de Montréal, est présent et nous allons l'entendre.

GEORGE HOGG, appelé, prête serment.

Le PRÉSIDENT: Vous avez préparé un mémoire, monsieur Hogg?

Le TÉMOIN: Oui. Monsieur le président et messieurs, la compagnie que je représente a débuté bien modestement il y a presque quarante-huit ans. J'étais alors un tout jeune homme aussi naïf que l'agneau des champs. Le succès était difficile sur la ferme à cette époque, et je conçus l'idée que la livraison de mon lait à la ville me serait profitable. Mais je manquais d'argent, ce qui, dans une certaine mesure, a toujours été mon partage. J'avais, avec l'ambition de la jeunesse, élevé deux très belles pouliches. Or, le Dr McEachern, l'honorable M. Motherwell se le rappellera sûrement, achetait des pouliches et les expédiait dans l'Alberta pour l'élevage. Il vint examiner mes pouliches et j'eus la bonne fortune de lui en vendre une $150. Ce fut mon point de départ. J'acquis un vieux cheval noir, une charrette et une demi-douzaine de bidons rouillés (on se contentait de moins à l'époque) et je partis, plein de courage. Nous étions à l'automne de 1885. Pendant seize ans je trais mes vaches et réfrigère mon lait et le livre ou le fait livrer à mes clients de la ville. Et jamais on ne me surprit au lit après trois heures et demie du matin. Je me demande, aujourd'hui, comment je pus résister. Quand ma tâche était remplie à six heures, je croyais n'avoir pas perdu mon temps. Mes voisins en faisaient autant, et tout le monde était heureux. Nous atteignîmes, à ce régime, en 1902 et j'avais réussi à créer deux belles livraisons de lait, quand l'occasion se présenta de fonder une agence à Montréal avec feu W. H. Trenholme, mon beau-frère, par l'acquisition des intérêts d'une société vieille d'un an et plus et en quasi-faillite. Je n'ai jamais changé d'occupation depuis. Et me voilà, je vous l'ai dit, dans ma quarante-huitième année de ce commerce. Maintenant parlons de mon administration, mais pas avant de vous lire cette lettre.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, Ottawa, Ontario.

MONSIEUR LE PRÉSIDENT ET MESSIEURS,

Dans l'espoir de servir nos intérêts communs j'ai rédigé un mémoire complet sur les principes et la routine de mon entreprise relativement aux traits saillants de notre commerce de laiterie.

J'ai négligé les détails et les questions de pourcentage, les réservant pour répondre à vos questions d'ordre spécifique.

Mon unique objet est de révéler nos pratiques et les éléments de tous ordres inhérents à notre commerce.

J'ai l'honneur de me souscrire,

Votre obéissant serviteur,

GEO. HOGG,
Président de la
GUARANTEED PURE MILK COMPANY LIMITED.

LES PRIX AUX PRODUCTEURS

Nous dirons avant tout les relations établies entre notre établissement et nos producteurs. Ces derniers sont certains de trouver chez nous un débouché constant et une paye assurée. Par ailleurs, le volume de leur production subit des hauts et des bas qu'il nous faut harmoniser avec les exigences de la clientèle.

Les producteurs sont parfaitement protégés quant au prix de leur marchandise par une entente intervenue entre l'Association des producteurs et notre entreprise et à laquelle nous nous en tenons strictement. En effet, nous refusons d'acheter du lait à des prix plus bas, même quand il nous en est offert.

A l'occasion nous effectuons un rajustement du prix de base. Si, de notre côté, nous désirons modifier ce prix, nous en avisons l'Association des producteurs. Il en est de même entre nous et les producteurs, et tout le monde s'en trouve bien.

Le prix moyen versé au producteur dépasse présentement le prix convenu parce que nous octroyons une prime sur le lait riche en matière grasse. Le prix contractuel exige 3.5 p. 100 de matière grasse, mais nous y ajoutons 3 cents les cent livres pour chaque décimale au-dessus de ce chiffre, c'est-à-dire 3 cents de plus par cent livres pour un lait contenant 3.6 p. 100 de matière grasse. En 1932, la teneur moyenne atteignait presque 3.7 p. 100 et nos producteurs ont donc reçu, cette année-là, une moyenne de six cents par cent livres de plus que le prix de base établi par l'Association des producteurs. C'est pourquoi, dans notre cas, il n'est pas juste de calculer le prix d'achat et le prix de vente d'après le prix contractuel.

LE LAIT DE SURPLUS

Malheureusement, il est impossible à aucun laitier de contrôler ou régulariser la production. Les hauts et bas de la production auront souvent l'effet suivant: un producteur pourra nous expédier, aux époques d'abondance, trois fois plus de lait qu'aux époques de pénurie.

Puis vient la fluctuation de la demande et, embarras ajouté aux autres, souvent cette dernière augmente précisément quand l'offre diminue ou vice versa, surtout dans les grandes villes.

Un tel état de choses crée, malgré qu'on en ait, une surproduction constituant un surplus de lait que nous payons comme tel. Nous faisons notre large part pour coopérer avec le producteur, nous efforçant de prévoir la demande et de régulariser l'offre de façon à obtenir un minimum de surplus.

Le surplus est le lait resté invendu et utilisé comme crème douce ou à la fabrication du beurre. Tel est le sort de tout le surplus, perdu à jamais pour la vente à profit.

Cette tactique, jointe à nos efforts en vue de travailler avec le producteur à prévoir la demande et à équilibrer l'offre au lieu de la laisser devenir pléthorique, nous a permis de borner le surplus de la production, soit le lait moins rémunérateur, à 11.9 p. 100 environ de tout le lait acheté par nous en 1932.

Chaque mois (nous payons le producteur au mois) nous calculons le chiffre du surplus et le répartissons proportionnellement entre tous les producteurs. Ces derniers acceptent leur part de la perte occasionnée par le surplus. Ainsi, supposons 1,000 gallons de lait invendu: un certain producteur nous a fourni 10 p. 100 de notre lait; 100 livres de son lait seraient donc achetées à prix inférieur.

LE BABEURRE

Le babeurre baratté "à l'ancienne mode" se fabrique selon les méthodes types enseignées dans toutes les écoles d'industrie laitière au Canada et aux Etats-Unis.

Pasteurisation de lait frais et presque entier, puis addition de babeurre frais; enfin repos d'aigrissement.

Puis barattage jusqu'à consistance suffisante, enfin refroidissement à 38° F. Tout le beurre reste dans le babeurre.

Ainsi fabriqué, le babeurre dépasse beaucoup en qualité le babeurre peu baratté pour avoir subi les procédés sanitaires scientifiques, parce que sa valeur ne varie pas de toute l'année, qu'il contient plus de matière grasse et qu'il ne tourne pas en petit-lait pour avoir été trop longtemps baratté.

Il ne constitue pas un sous-produit, mais bien un véritable produit laitier.

LA PASTEURISATION

Il serait oiseux d'entreprendre le panégyrique de la pasteurisation du lait vendu dans les grandes villes.

Le ministère fédéral de la Santé nationale,

Le ministère fédéral de l'Agriculture,

Les ministères provinciaux de la Santé et les services de santé des grandes villes,

L'Association canadienne de la santé publique,

Les services de prophylaxie de toutes les écoles de médecine du Canada,

la conseillent.

Chez nous, sur les conseils des médecins, nous avons installé un outillage complet et coûteux de pasteurisation du lait, même avant la promulgation des règlements municipaux.

LES CONDITIONS DE LIVRAISON

Les conditions de manutention du lait, du producteur jusqu'au consommateur, sont particulières à ce produit. En effet, le lait doit être utilisé dans les 48 heures après la mulsion et ne pas dépasser le point de réfrigération de plus que quelques degrés. De nos jours, la distribution ne satisfait pas dans tous les cas à ces exigences, mais chez nous et chez tous les distributeurs de lait consciencieux toutes les conditions nécessaires de la livraison sont observées.

Il en coûte cher de manipuler le lait efficacement, promptement et hygiéniquement. D'abord il faut l'outillage de réfrigération. Ensuite, le

public, la concurrence et les normes de qualité nous obligent à livrer tout le lait, quel qu'il soit, quelques heures après son départ de la laiterie. Donc il est impossible de remplir nos voitures de livraison à leur capacité et il faut pour cette raison utiliser beaucoup plus de ces dernières. Bref, été comme hiver, il faut posséder un matériel dont la moitié reste inutilisé.

Un dédommagement de ces frais occasionnerait un relèvement des prix de livraison. Or, les mesures hygiéniques devenant nécessaires pour assurer un lait pur, l'augmentation correspondante du prix du lait se justifie de soi-même.

LE PRIX DE LIVRAISON

A propos de l'écart constaté entre le prix versé au producteur et celui exigé du public, nous désirerions souligner particulièrement un angle de la question. Si chaque client paye présentement le lait neuf cents la pinte à sa porte, tous ne payent pas ce prix. Chez nous, le lait livré à domicile compte à peine pour les deux tiers de la quantité vendue. Le reste va chez d'autres clients divers. Nous demandons à peine le prix de revient à toutes les institutions de charité, aux hôpitaux et aux écoles. Puis viennent les détaillants, restaurateurs, manufacturiers et marchands. Tous ces gens nous payent moins que le particulier, leur tarif variant selon la quantité livrée, exception faite pour les institutions de charité, hôpitaux et écoles assurés d'un tarif de faveur. Vu cette variété de clients, notre lait se vend en moyenne beaucoup moins que neuf cents la pinte. Il ne faut pas l'oublier en calculant l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente.

M. Tummon:

D. Monsieur Hogg, votre exposé vous vaut les félicitations du Comité. Nous n'en avons pas entendu de plus complet.

Maintenant, nous désirerions savoir les prix versés au producteur et au distributeur, enfin l'écart entre les deux. Je vais m'efforcer de vous questionner de façon à connaître ces prix et cet écart. Vous avez fait allusion au tarif de l'Association. Comment ce dernier est-il calculé? Vous conférez avec l'Association, j'imagine?—R. Oui; vais-je répondre à cette question?

D. Oui.—R. A la prière des producteurs nous nous abouchons avec eux et ils nous exposent leurs raisons d'augmenter leurs prix: pénurie de lait, enchérissement des produits laitiers ou toute autre raison susceptible d'influer sur le prix du lait. De notre côté, si le tarif nous paraît excessif ou la concurrence trop âpre, nous demandons une entrevue avec les producteurs et leur exposons la situation; jusqu'à présent nous nous sommes toujours entendus parfaitement. Ai-je répondu à votre question?

D. A peu près, mais je désirerais savoir aussi de quels producteurs vous voulez parler; y a-t-il une seule association?

Le TÉMOIN: Non, mais un unique représentant de ces gens: le président et le bureau d'administration. Nous nous rencontrons à Montréal.

D. S'agit-il de l'Association des producteurs de lait de Montréal?—R. Oui.

D. Parfait. Préalablement à une entrevue, vous entendez-vous entre distributeurs pour rédiger une échelle de prix d'achat?—R. Montréal compte plus de 400 marchands de lait dont quatre compagnies disposées à tout faire pour maintenir cette industrie sur un haut pied; or, notre maison a toujours battu la marche. C'est donc nous qui discutons avec les producteurs. La réunion peut être très nombreuse, mais l'Association des producteurs de lait semble toujours se contenter des engagements pris par les quatre grosses sociétés. Elle se sent en parfaite sécurité; d'ailleurs nous n'avons jamais violé nos engagements avec elle sans au préalable l'avoir consultée.

Le président:

D. Le nom de ces quatre sociétés?—R. La *Borden Milk Company*; la maison J. J. Joubert, la *Elmhurst Company* et la *Guaranteed Pure Milk Company*.

M. Tummon:

D. Les sociétés Borden et Joubert sont-elles une seule et même compagnie? —R. Non.

D. Vous avez parlé de 400 marchands; ce sont, j'imagine, des distributeurs de lait?—R. Exactement.

D. Et non des propriétaires de pasteurisateurs?—R. Non, beaucoup de ces marchands achètent des petites maisons de pasteurisation.

D. Parfait. Mais ces quatre sociétés s'entendent sur le prix avant la réunion?—R. Pour dire toute la vérité, nous ne faisons qu'un cœur et qu'une âme et si l'on nous demande des sacrifices nous ne manquons pas de nous entendre tout d'abord entre marchands.

D. Tout comme les producteurs?—R. Oui.

D. Quelle proportion de lait votre compagnie a-t-elle achetée aux prix de l'Association en 1932?

Le PRÉSIDENT: Il l'a dit.

Le TÉMOIN: Environ 11.9 p. 100.

D. Soit 89?—R. 88.1 p. 100 pour le lait en nature.

D. Lait en nature payé au prix de l'Association?—R. Oui.

D. Parfait. Pour une certaine quantité vous avez, sauf erreur, légèrement dépassé le tarif de l'Association?—R. En 1932, nous avons versé en primes nettes $14,781.76, en excédent des prix de l'Association.

D. Soit la moyenne de 88 p. 100?—R. Non, sur toute la quantité de lait vendu, surplus et tout.

D. Surplus et le reste?—R. Oui.

D. Je comprends. Maintenant, le Comité apprendrait avec plaisir les raisons de ces versements de primes auxquels vous n'êtes pas tenu, n'est-ce pas? —R. Ces primes ne nous sont pas imposées, seulement, et je parle pour ma maison, nous n'avons jamais consenti à vendre un lait de qualité ordinaire, mais avons toujours tendu à livrer une marchandise de qualité, de la meilleure qualité possible; rien n'était trop bon pour notre clientèle. J'ai bien répondu à votre question, cette fois?

D. En versant cette prime vous ne songiez qu'à élever le niveau de valeur du lait, je veux dire à élever la qualité du lait?—R. Avant de verser ces primes, le lait était trop souvent médiocre, mais depuis, nous avons réussi à éliminer ce lait et à acheter seulement chez les producteurs de lait supérieur. Je crois vous avoir déjà dit que, pour 1932, la moyenne de notre lait a presque atteint 3.7 p. 100, peut-être légèrement moins, mais disons 3.69 p. 100.

D. Parfait, et en conséquence vous atteigniez la moyenne de 3.7 p. 100?— R. Oui.

D. Ou 3.69? Et ce lait, vous le livriez au consommateur?—R. Oui, tel quel.

D. Comme il vous venait? C'est très bien. Mais cela laissait un pourcentage?—R. Un quoi?

D. Après le pourcentage de l'ensemble du lait reçu en 1932 pour livraison directe, il vous restait environ 11 p. 100 de surplus?—R. 11.9.

D. En effet et votre mémoire nous renseigne sur ce surplus?—R. Oui, mon mémoire vous dit tout.

D. En fin de mois, si vous avez plus...—R. Il y avait répartition sur tous les envois de lait.

D. Et ce pourcentage de surplus était de 11.9. En justice pour M. Hogg, les autres rapports se trouvant au dossier, il conviendrait de le prier de produire, comme les autres, les états du lait transmis aux cultivateurs. J'en ai quelques-

uns en mains. Vous voudrez bien identifier ces états?—R. Ils sont de nous, en effet.

D. Voulez-vous me les remettre?—R. Certainement.

D. Ce document vaut pour tous les mois de l'année et pour l'un des fournisseurs de M. Hogg.

Le PRÉSIDENT: L'année?

M. TUMMON: 1932.

M. Tummon:

D. Chiffre total de livres, décembre 1932: 5,523; surplus: 663; novembre: 4,516 et pas de surplus?—R: Il y a eu pénurie de lait.

D. Oui. Octobre: 5,133; surplus: 359; septembre: 4,849; surplus: 339, et ainsi de suite pour tous les mois de l'année. Août: 4,670; surplus, 162. Pour être juste à l'endroit de M. Hogg, ce tableau mérite de voir le jour. Quel fut le coût moyen, les cents livres et pour 1932, du lait livré à votre établissement, surplus excepté?—R. Je n'ai pas ces chiffres, mais la moyenne pour tout le lait, surplus compris, fut de $1.46 les cent livres.

D. $1.46?—R. Oui, les cent livres, surplus compris.

D. Je désirerais savoir le prix moyen des cents livres pour le lait payé au prix de l'Association, aussi pour le surplus?—R. Vous dites? Le prix moyen payé aux producteurs?

D. Oui, les cent livres, pour le lait autre que le surplus, en 1932?—R. Voici, votre invitation ne m'est parvenue qu'hier.

D. Parfait.—R. Nous avons dû chercher longtemps pour recueillir ces données.

D. Je le comprends.—R. Voici pour 40 pintes, soit 102 livres et demie. En janvier, nous avons payé $1.77, en février, $1.77, en mars, $1.77, du 1er au 15 avril, $1.77; du 16 au 30 avril, $1.41; en mai, $1.41; en juin, $1.44; en juillet, $1.41; en août, $1.44; en septembre, $1.44; en octobre, $1.48; en novembre, $1.48 et en décembre $1.73.

D. Vous voudrez bien déposer sur le bureau du Comité le prix moyen, les cent livres, de tout le lait, surplus excepté, livré à votre établissement en 1932? —R. Avec plaisir.

D. Merci. Puis, nous allons...—R. Un instant, s'il vous plaît.

D. Voyez le secrétaire.—R. Très bien.

D. Et le coût moyen, les cent livres, du surplus livré à votre établissement en 1930?—R. Nous vous le fournirons. Je suis un peu embrouillé pour l'instant, mais nous vous le fournirons.

D. Donnez-nous la quantité payée au prix du surplus et celle payée au prix de l'Association?—R. Parfait, vous l'aurez.

D. Quel fut le prix net de la pinte de lait achetée par vous aux prix de l'Association en 1932?—R. Je vous le donnerai.

D. Voici où je vise...—R. Connaître le prix de la pinte?

D. En effet, puisque vous vendez le lait à la pinte.—R. Je n'ai pas cette donnée, mais je puis vous la procurer; j'ai le coût réel des cent livres.

D. Le coût réel des cent livres?—R. Oui, pour chaque mois.

D. Il était de $1.46?—R. Oui, prix moyen versé au producteur.

D. $1.46 pour combien de pintes à peu près?—R. Environ 38 pintes .83.

D. 38¾ environ?—R. Oui, mais je vous fournirai les données exactes.

Le PRÉSIDENT: Il le faudrait.

M. Tummon:

D. $1.46, f.a.b. Montréal?—R. Oui, monsieur.

D. Le prix versé au cultivateur était celui-là, frais de transport en moins?—R. Nous n'acquittons pas les frais de transport. C'est le coût réel.

D. Le producteur recevait donc $1.46, frais de transport en moins?—R. Oui.

D. Coût net alors?—R. Absolument.

M. STIRLING: Cela fait donc 3 cents .65 la pinte.

M. Tummon:

D. Vraiment, 3.65 la pinte? Mon ami, M. Stirling me dit que la pinte vous coûte 3 cents .65?—R. Oui.

D. A Montréal?—R. Oui.

D. Et vous bénéficiez du tarif de l'Association pour le lait en nature?—R. Oui, ce tarif se présente sous cinq rubriques: vente au détail, aux marchands, aux institutions de charité, aux restaurants et aux manufacturiers.

D. A quel prix moyen avez-vous vendu la pinte en 1932?—R. Voici: l'écart net s'établit à 4.04 cents en 1931 et à 4.52 cents en 1932.

D. Vous ne savez donc pas la moyenne de vos prix de vente à la pinte?—R. Le calcul en est aisé, et je puis vous soumettre les chiffres des deux années. Ainsi le prix de détail fut de 11 cents pour cinq mois de 1932 et de 10 cents pour les autres mois.

D. Vraiment?—R. Les magasins nous ont payé 9 cents pendant cinq mois et 8 le reste de l'année; les institutions de charité, 10 cents pendant un mois, 9 pendant deux mois, 8 pendant huit mois et 7 pendant deux mois. Les restaurants ont payé 7 cents pendant trois mois et 6¼ le reste de l'année. Les manufacturiers ont payé 5¾ pendant trois mois et 5 le reste de l'année.

D. Une moyenne, donc, de 3.65; et maintenant l'écart pour 1932 fut de...—R. 4.52, soit un peu plus de 4½.

D. Donc prix moyen, 8.17 environ. Je désirerais connaître la moyenne du coût de transport la pinte, l'écart réel entre le prix net versé au producteur ou cultivateur et le prix moyen payé par le consommateur, enfin la raison d'être de l'écart entre ces deux prix?—R. Je vous le dirai. Le lait nous a coûté, en 1933, 43.1 p. 100 et en 1932, 51.1 p. 100.

Le président:

D. Pourcentage de quoi?

M. Tummon:

D. Les cent livres?—R. Oui.

D. Et sur le chiffre d'ensemble?—R. Je suis encore un peu incertain ici. 1932 a eu un écart de 4 cents .339 et 1931 4.773.

D. 1931?—R. 4.773, tout près de 4 cents ¾ les cent livres, et 1932, 4.33.

Le président:

D. Comment expliquez-vous l'écart entre vos premières données et celles-ci?—R. Pardon?

D. Comment expliquez-vous l'écart entre la donnée actuelle et celles fournies précédemment; l'une compte-t-elle le surplus?—R. Je ne suis pas expert-comptable. Je fus d'abord cultivateur, puis j'ai avancé petit à petit; mais enfin je puis vous fournir ce renseignement.

D. Vous allez trouver ici le surplus et là absence de surplus, je crois?—R. Pardon?

D. Vous allez constater quelque part l'existence du surplus et non ailleurs, à mon sens.—R. C'est possible. J'ai rédigé mon mémoire en toute hâte: votre invitation ne m'est parvenue qu'hier à onze heures.

M. Tummon:

D. Je le comprends. Et vous avez parfaitement raison. Mais je désirerais établir une fois pour toutes et pour l'information du Comité l'écart réel entre ce que vous appelez le coût de votre lait acheté au tarif de l'association et le prix moyen au consommateur.—R. Pour 1932 cet écart fut de 4.33.

D. Pas la pinte?—R. Oui, la pinte.

D. La pinte?—R. 4.33.

D. Où arrivons-nous alors? A 7.99, et cependant les données de votre mémoire semblaient indiquer votre revenu par pinte?—R. Je ne vous ai pas compris.

D. Selon les données de votre mémoire, votre revenu dérivé de la vente de votre lait à toutes les catégories d'acheteurs semblait comporter une moyenne moins élevée?—R. Non; je vais vous renseigner tout de suite. Voici les pourcentages: 60 p. 100 pour la vente au détail, 4 p. 100 pour les magasins, 1 p. 100 pour les institutions de charité, 10 p. 100 pour les restaurants et 25 p. 100 pour la fabrication.

D. Voilà qui est parfait; prenons ces données une par une. 60 p. 100, dites-vous, est la part de la vente au détail?—R. Oui.

D. Et maintenant le prix moyen de vente de ces 60 p. 100?—R. Il est dans ce mémoire.

D. Le prix moyen?—R. Il a été de 6.58 à 6.30, mais toujours au-dessus de 6 cents.

Le PRÉSIDENT: Le prix de détail.

Le TÉMOIN: Il a atteint une moyenne de 6½.

Le PRÉSIDENT: Mais ne le voilà-t-il pas, l'écart?

M. TUMMON: Non, non.

Le TÉMOIN: C'est l'écart pour la vente au détail.

M. Tummon:

D. Parfait. Ensuite?—R. Viennent les magasins.

Le PRÉSIDENT: Informons-nous des chiffres, monsieur Tummon.

M. Tummon:

D. L'écart est-il véritablement de 6 cents?—R. Voici pour tous les mois: Janvier, 6.58; de même pour février, mars, avril et mai; ou plutôt non, à partir du 16 avril, 6.48; mai, 6.48; juin, 6.40; juillet, 6.48; août, 6.40; septembre, 6.40; octobre, 6.30; novembre, 6.30, et décembre 6.68.

D. L'écart?—R. Sur la vente au détail.

D. Pour la vente au détail, soit pour 60 p. 100 de votre commerce, l'écart a dépassé 6 cents la pinte?—R. Oui.

D. Parfait. Ensuite?—R. Les magasins.

D. Parfait.—R. Ecart d'environ 4 cents ½ par pinte.

D. L'écart?—R. Oui.

D. Quel pourcentage de la vente entre-t-il ici?—R. Quatre p. 100.

D. Ensuite?—R. Les institutions de charité.

D. C'est cela?—R. Un p. 100.

D. Et l'écart?—R. Il fut de 5.58 en janvier; 4.58 en février et mars; 3.58 en avril, puis 4.58; 4.48; 4.40; 4.48; 4.40; 3;30; 3.30 et 3.68.

D. Moyenne. Et maintenant, les autres?—R. Les restaurants, 10 p. 100.

D. L'écart? Vous l'avez?—R. Certainement.

D. L'écart moyen?—R. 2.5 par pinte.

D. Bien. Ensuite?—R. Les manufacturiers.

D. Bon.—R. De 1.33 par pinte à .68 ou à peu près, soit pas tout à fait trois quarts de cent par pinte.

D. Retirez-vous des bénéfices de toutes ces catégories de clients?—R. Nous retirons des profits de l'ensemble.

Le président:

D. Vous n'irez pas jusqu'à prétendre perdre sur l'une ou l'autre de ces catégories de clients?—R. Il faut faire face à la concurrence.

D. Votre réponse en est à peine une?—R. Que désirez-vous savoir?

D. J'attends un oui ou un non, à savoir si vous avez retiré des profits sur toutes et chacune de ces classes de clients?—R. Tout ce que nous savons est le résultat d'ensemble de notre commerce.

M. Tummon:

D. D'où vient l'écart?—R. La cause?

D. Il se glisse, j'imagine, certains déboursés sur le trajet entre le producteur et le consommateur, et ces déboursés entrent dans cet écart?—R. Prenons le chiffre cent comme unité...

D. Cent livres de lait?—R. Ou plutôt le chiffre que je vais vous fournir, les pourcentages.

D. Très bien.—R. Le coût de revient de production fut de 47.21 les cent livres, et nos frais de laiterie furent de...

D. Le coût du produit fut-il tel chiffre, frais de transport en moins?—R. Certainement, car les frais de transport ne nous intéressent pas du tout.

D. Soit f.a.b.?—R. En effet, f.a.b. notre station de chemin de fer. Frais de laiterie: 7.5 p. 100; livraison, 18.8 p. 100; frais généraux, administration, intérêts sur obligations, taxes et permis, 11.6 p. 100; dépréciation et créances véreuses, 5.6 p. 100.

D. C'est tout?—R. C'est tout.

D. Revenons à votre premier item?—R. Naturellement, si vous calculez sur un chiffre de cent, il me faudra vous dire que l'impôt sur le revenu fut de 1.4 p. 100 et notre profit brut de 7.7 p. 100 sur notre chiffre d'affaires.

D. Ce fut là votre profit brut?—R. Oui.

D. Reprenons les item un par un?—R. Je fais erreur, ce n'est pas là notre profit brut mais notre profit net, situation bien différente.

D. Revenons donc à la première rubrique.—R. Le coût du produit.

D. Nous le connaissons, celui-là; passons au suivant.—R. Les frais de laiterie.

D. De quoi s'agit-il?—R. L'ensemble de frais inhérents à notre industrie, de l'instant où le lait entre dans notre établissement.

D. Pasteurisation comprise?—R. Main-d'œuvre aussi.

D. Et embouteillage?—R. Oui.

D. Et l'achat des bouteilles?—R. Oui, enfin tout ce qui entre dans notre commerce de lait.

D. Quel est le coût de la pasteurisation, les cent livres, les cent pintes ou gallons?—R. Je ne puis vous le fournir car ce détail entre dans nos frais de laiterie.

D. D'après ce que nous avons appris, l'autre jour et sauf erreur, la pasteurisation coûterait cinq à six cents le gallon?—R. Je n'ai pas en mains de données précises, mais elle ne coûte pas autant que cela, je puis l'affirmer.

D. Vraiment? Nous n'en demandons pas davantage. Pourriez-vous (vous connaissez le nombre exact de pintes vendues) dire au Comité, en vous adressant au président, le coût approximatif de la pasteurisation à la pinte, aux cent livres ou au gallon?—R. Notre établissement a toujours fonctionné sous le signe privé ou à peu près et nous n'avons peut-être pas les détails que possèdent d'autres entreprises établies sur un autre pied. Personnellement, je vis sur les lieux, et je sais de quoi il retourne, mais une bonne partie de notre commerce se fait au hasard, tout comme au temps de la traite manuelle.

D. Et voilà une des raisons de notre désir de vous demander ce renseignement.—R. J'essaierai de vous l'obtenir.

D. Voici pourquoi: entre le départ du lait de la ferme et son arrivée chez vous interviennent certains déboursés tels que les mesures d'hygiène et de santé imposées par la ville de Montréal, or, nous voulons nous assurer si ces mesures ne vexent pas le producteur tenu, sous une forme ou sous une autre, de s'y conformer. Voilà le pourquoi de nos questions. Si, du chef de ces règlements sanitaires et autres règlements de même nature imposés par la ville de Montréal,

le producteur doit débourser, nous tenons à le savoir.—R. De nos jours précisément, le monde entier souffre de la surproduction des produits laitiers et l'un de nos ennuis consiste à tâcher de tenir la surproduction hors de la ville. Le problème serait fort simplifié si les producteurs pouvaient consentir à travailler la main dans la main avec nous, mais ils refusent de le faire. Voilà le hic. Pour notre part, nous faisons le nécessaire. Voici quatre établissements à Montréal, et je ne crois pas exagérer en affirmant qu'ils ont tous fait l'impossible pour garantir des prix justes au producteur et conserver la qualité du lait à un haut niveau. Mais l'ennui vient de ce que—tenez, je vais vous en donner un exemple venu à ma connaissance: l'un de nos fournisseurs, censément trop renseigné pour agir ainsi, voyant son lait refusé par nous à notre grand regret, se mit à parcourir la campagne l'été dernier et à offrir son lait à raison de 50 cents les cent livres et à nous faire la lutte, alors que nous lui offrions $1.35 les cent livres. Messieurs, il est dur d'administrer une entreprise comme il faut; et nous insistons sur ce point car, après tout, ces bons cultivateurs venus à notre école pendant une trentaine d'années, fidèles à notre entreprise et fixés sur la nécessité de produire un lait de haute qualité, souffrent de ce que des individus comme l'homme en question viennent offrir leur marchandise pour rien. Nous ne pouvons faire remonter la rivière à sa source, et si l'on ne vient pas à notre secours il nous faudra bien prendre la file. Or, nous ne le voulons pas. Nous avons placé beaucoup d'argent dans notre établissement et dans son outillage. Le labeur de toute une vie est là; d'ailleurs je n'ai jamais rien fait d'autre dans ma vie que travailler. J'ignore comment m'amuser, et je le regrette car je décline. Le travail est mon âme. Si l'on m'arrache de ma laiterie, je me demande ce que je deviendrai. Voilà les faits. Quand le fromage et le beurre sont à des prix bas comme ceux de maintenant, si John Smith livre son lait à la ville à raison de $1.35 et John Jones, son voisin, à 50 cents, ce dernier se dit à part soi: "Voyons, que se passe-t-il; pourquoi ne pas aller aussi vendre mon lait à la ville?" Ainsi le marché s'encombre et le lait tombe dans les mains indésirables.

D. Je vois beaucoup de bon sens dans vos paroles.—R. Cette situation me fait bondir. Et pour cette raison je me montre peut-être un peu nerveux.

D. Je voulais en venir à ceci: dans cette enquête et pour ma part et celle de tout le Comité, nulle intention de vous chercher noise à vous ou aux distributeurs de lait.—R. Vous ne pouvez que nous servir, messieurs.

D. C'est vrai. Or, le consommateur paye son lait un certain prix. De votre côté il vous faut obéir à certains règlements, pasteurisation et le reste.—R. Règlements sévères à l'excès.

D. En effet. Mais si vous établissez le coût du lait par pinte, le consommateur comprendra tout de suite ceci: le prix de tant par pinte comprend les déboursés occasionnés par ces règlements sanitaires imposés ni par vous ni par les producteurs. Ainsi donc, si vous pouviez établir un pourcentage, le consommateur vous comprendrait presque tout de suite; et si vous en faisiez autant pour la pinte, tout le monde saisirait d'emblée la situation.—R. Il se perd $2\frac{1}{2}$ p. 100 de lait entre le départ de la ferme et la livraison au consommateur de la ville; cette perte s'effectue par bris, coulage et renversement.

D. Nous parlions donc des frais de laiterie. Ensuite?—R. Frais de livraison: 18.8 p. 100.

D. Ce sont les plus élevés, les plus onéreux pour votre commerce?—R. Oui. Notre commerce est conduit selon une tradition familiale fort ancienne; par ailleurs, la concurrence est si âpre que nous ne pouvons charger nos voitures à leur pleine capacité. Si Mme Smith désire son lait à 7 heures, il faut être là à 7 heures car un autre y sera. Voilà. C'est cela, la concurrence enragée. Certains de nos clients désiraient leur lait à la demi-heure et pas après une certaine heure. Toutes ces conditions, il faut s'y plier pour conserver sa clientèle. Et puis, dans cette livraison à domicile il se rencontre des gens désireux d'avoir leur lait pour l'heure du déjeuner. Or, vous le savez tous, rien ne dérange plus les

habitudes d'une famille que cet énervement occasionné par un homme prêt à partir pour son bureau et attendant vainement le laitier. Vous connaissez tous cette situation. Nous nous amusons un brin, maintenant.

D. On nous a dit, l'autre jour: il en a coûté 3 cents pour livrer une pinte de lait alimentant une famile entière.—R. Je n'en suis pas encore là, je vous l'avoue. Cela me dépasse; c'est de l'inédit pour moi.

M. Spotton:

D. Personne ne peut faire mieux que de fournir une moyenne?—R. Pas moi.

M. Tummon:

D. Nous désirerions, le Comité et moi-même, avoir une moyenne par pinte pour les différents item. Nous vous donnerons tout le temps nécessaire pour effectuer vos calculs.—R. Règle générale et dans les conditions actuelles du commerce, il faut se contenter de ce qui se présente pour conserver l'allure des années passées. Personne de nous ne consentira jamais à retourner aux méthodes anciennes, plutôt rudimentaires et simples d'il y a 25 à 30 ans.

Le colonel MULLINS: Et pourquoi? Nous avions alors de meilleur lait.

M. TUMMONS: Veuillez suivre l'ordre de mes idées.

M. Bertrand:

D. Vous disiez tout à l'heure que le prix était fixé d'après un accord entre l'Association et les distributeurs?—R. Oui.

D. Existe-t-il une base pour la fixation de ce prix?—R. Je viens de vous le dire. C'est ce que nous faisons, du moins ce que je fais depuis plusieurs années. Durant la guerre, vous vous en souvenez, les prix des produits laitiers étaient à la hausse, et nos aprovisionnements de lait devenaient insuffisants, car les usines de condensation en accaparaient de fortes quantités pour les écouler à un prix leur garantissant leur coût de revient. Les consommateurs clamèrent qu'on les volait. C'est alors que le gouvernement institua une commission d'enquête. Elle tint une audience à Montréal. Je puis soutenir sans vaine jactance que nous fûmes les seuls à lui fournir les renseignements dont elle avait besoin. C'est le vieux juge Robson, je crois, qui présida la commission à Winnipeg. A la lecture de notre exposé il annonça qu'il allait le soumettre aux vérificateurs du gouvernement, et ajouta que l'enquête devait porter plutôt sur l'autre aspect de la question, si nos avancés étaient véridiques. Nous n'en avons plus entendu parler, mais on convint de permettre un certain écart. On admit que les cultivateurs touchaient des prix très élevés. Pour nous permettre de continuer nos affaires et de garder nos employés, la commission nous permit dans notre commerce de distribution de nous assurer un écart à peu près égal à celui dont nous avons continué de jouir jusqu'à présent. Il est un peu moindre aujourd'hui. Je ne sais si je réponds à votre question, mais permettez-moi de continuer. Depuis lors, dans nos négociations avec les producteurs, nous exigeons 4 cents de plus du consommateur si le producteur demande 4 cents de plus, et nous déduisons d'autant, au cas contraire. Depuis ce temps-là, notre écart a toujours été le même.

D. Concluons donc logiquement que vous considérez le prix exigé du consommateur pour en déduire votre écart et enfin fixer le prix versé au producteur?—R. Oui, monsieur. Le producteur y perd ou y gagne selon l'oscillation des prix.

D. Vous fixez un prix de vente, vous en déduisez votre écart et remettez ce qui reste au producteur?—R. C'est cela.

D. Se peut-il aussi que vous preniez en considération le prix du lait destiné à la fabrication du beurre et du fromage, pour fixer les prix?—R. Non.

D. Vous calculez tout simplement le prix que vous voulez exiger, moins votre écart?—R. Nous payons le prix de surplus pour tout l'excédent de lait.

D. Depuis la guerre, vous jouissez à peu près du même écart?—R. A peu près.

D. Mais vos dépenses n'étaient-elles pas plus élevées durant la guerre que maintenant?—R. Non. Elles sont, certes, plus élevées aujourd'hui.

D. Où en trouvez-vous l'explication?—R. Le service de santé de la ville devient plus exigeant. Il nous faut un personnel plus nombreux, et un outillage plus moderne. Tout cela augmente nos frais d'exploitation.

Le président:

D. La concurrence est-elle plus forte aujourd'hui?—R. Dans la vente du lait?

D. Oui?—R. Oui, plus forte , je crois, que jamais.

M. Bertrand:

D. Vous croyez donc que votre écart de six cents par pinte de lait vendu n'est pas excessif?—R. Non, il n'est pas excessif.

D. Ce n'est pas l'idée que s'en font les producteurs à qui vous versez 3 cents ½ pour le produit qu'ils viennent livrer. Vous conservez un écart de 6 cents ½ uniquement pour livrer ce lait. Cela ne vous semble pas comique?—R. Nous exigerions encore 6 cents la pinte, même si on nous donnait ce lait.

M. Tummon:

D. Il en coûte 6 cents par pinte pour livrer ce lait avec vos voitures?—R. Oui, aux consommateurs.

D. Mais votre écart général était de combien?—R. 4.33.

D. Je vous demanderai maintenant comment on pourrait, selon vous, remplacer ce système de livraison si coûteux?—R. En vérité, je ne sais pas. Il faut accepter les humains tels qu'ils sont. Allez donc dire à Mme Jones: "Vous prendrez dorénavant votre lait de tel homme; nous ne ferons pas circuler d'autres voitures sur cette rue". Les ennuis vont commencer. Tout va bien, aussi longtemps que subsiste la liberté du commerce, mais vous vous attirez des ennuis en suggérant aux ménagères leur source d'approvisionnement de lait.

M. Spotton:

D. Vous devez être marié?—R. Depuis longtemps.

M. Bertrand:

D. Fabriquez-vous du beurre?—R. Un peu.

D. Vous le vendez avec votre lait, sur vos voitures?—R. Oui. Tout notre beurre se vend sur les voitures.

D. Imputez-vous ces frais sur la distribution du lait?—R. Oui. Nous les imputons à nos frais d'administration.

D. Sur le lait même?—R. On les impute sur le compte des frais d'administration générale. Nous vendons du beurre, très peu, je le répète, depuis deux ou trois ans seulement, et nous n'avons qu'à continuer notre exploitation en général.

D. Veuillez être assez bon de déposer l'état financier de votre compagnie pour l'an dernier.—R. Si vous le désirez.

D. Naturellement, le Comité est désireux de l'avoir, je crois.

M. Stirling:

D. Environ 60 p. 100 de votre commerce, si je saisis bien, se fait au détail? —R. Oui, monsieur.

D. Livrez-vous tout le lait en bouteilles?—R. Oui.

D. De combien de bouteilles vous servez-vous ordinairement?—R. Combien.

D. Oui.—R. Mon Dieu, des milliers et des milliers dans toute la ville.

D. Voici ce que je veux savoir: combien dépensez-vous chaque année pour les bouteilles?—R. Messieurs,—je ne vous citerai que des chiffres approximatifs, ceux dont je me souviens—notre compte de bouteilles atteignait $23,000 à $25,000 par année, il y a un an ou deux. Nous avons pris possession, il y a un an et demi, de notre nouvel établissement plus moderne et avons pu réduire de beau-

coup ce chiffre, en utilisant un nouveau genre de transporteur. Autrefois nous les placions sur des rouleaux et les bouteilles cassaient en s'entre-choquant.

D. Me direz-vous ce qu'il coûte en moyenne pour remplacer une bouteille? Les achetez-vous à la grosse?—R. Non. Mais je puis vous dire que notre compte de 1932 s'établissait à environ $16,000.

D. Combien de pintes avez-vous vendues au détail?—R. En 1932, nous en avons vendu 11,778,813.

M. Pickel:

D. Votre compagnie a une charte?—R. Oui.

D. Une charte provinciale?—R. Non, une charte fédérale.

D. Combien comptez-vous d'administrateurs?—R. Cinq.

D. Qui sont-ils?—R. Je suis le président, Mme A. Trenholme est la vice-présidente; les autres administrateurs sont mon épouse, mon fils et mon neveu.

D. Y a-t-il beaucoup de capital-actions, en plus de celui possédé par les administrateurs?—R. Non, monsieur.

D. Quelle est votre part dans ce capital-action?—R. Je détiens à peu près 52 p. 100 du capital-actions.

D. Touchez-vous un salaire, monsieur Hogg?—R. Oui.

D. Quel est-il?—R. Je vous demanderai, monsieur le président, de ne pas me forcer à dire mon salaire. Cela me concerne personnellement. Je devrais, il me semble, compter sur un peu de protection à ce sujet. Je suis tout disposé à fournir au Comité tous les renseignements qu'il désire obtenir, mais il est injuste de proclamer mon salaire d'une extrémité à l'autre du pays. Ce serait injuste, et je ne crois pas que l'un d'entre vous, messieurs, serait enchanté du procédé. Je puis vous assurer toutefois que je ne touche pas un salaire exorbitant.

D. Il y a un vice-président?—R. Oui, c'est Mme Trenholme.

D. Qui est le secrétaire?—R. James Low.

M. SPOTTON: Monsieur le président, vous devriez, ce me semble, émettre une décision à ce sujet. Les salaires constituent les frais d'administration et l'écart et nous sommes ici pour obtenir des renseignements au nom des citoyens du pays. A mon sens, je pose une question légitime et je demande une décision.

M. Pickel:

D. Je n'insisterai pas sur une réponse. M. Hogg a rendu un très bon témoignage.—R. Je vous dirai, messieurs, que je vous donnerai privément tout renseignement désiré.

D. Nous ne voulons pas nous immiscer dans les affaires privées.—R. J'en suis assuré.

M. Spotton:

D. Vous le direz au président?—R. Oui.

M. Pickel:

D. D'après le témoignage que vous rendez, je pourrais conclure que vous regarderiez plutôt d'un bon œil un contrôle intelligent de l'approvisionnement et de la distribution du lait par l'entremise des grandes et solides compagnies de Montréal. Le producteur s'en trouverait mieux?—R. Ce serait un système idéal. Vous savez fort bien que je ne pourrais pas émettre mon opinion là-dessus avec le meilleur esprit.

D. Mais vous croyez tout de même préférable que la bonne entente existe entre le producteur et le distributeur.

D. Maintenez-vous un troupeau en même temps que votre laiterie?—R. Oui, monsieur.

D. Combien de vaches avez-vous?—R. Environ 70 en tout, je crois.

D. Monsieur Hogg, si vous deviez compter sur votre troupeau pour vous procurer un revenu et toucher les prix versés ordinairement aux producteurs, garderiez-vous votre troupeau?—R. Je n'en aurais pas eu assez pour venir à Ottawa.

D. Que dites-vous?—R. Je vous dirai que cette occupation me procure du plaisir et de l'agrément. En voilà la raison.

D. Vous retirez donc des bénéfices puisque vous êtes votre distributeur?—R. Je ne le sais pas précisément, mais je possède plusieurs beaux animaux. Nous avons tous nos petits caprices; tel est le mien.

D. Punissez-vous les producteurs qui vous apportent du lait au-dessous de la moyenne?—R. Oui, mais nous n'avons jamais été sévères. Les chiffres déposés tiennent compte de ces punitions. Nous les avons déduites. Cependant, nous avons payé $14,781.76 en primes.

D. Pour le lait au-dessus de la moyenne?—R. Oui.

D. Du babeurre?—R. Oui, monsieur.

D. Quel est le prix de vente?—R. 8 cents la pinte.

D. Fabriquez-vous tout votre babeurre?—R. Oui. Je n'en achète pas à l'extérieur.

D. Le cultivateur touche-t-il quelque chose pour le babeurre?—R. Nous fabriquons nous-mêmes notre babeurre avec le lait entier.

Le président:

D. Avec l'excédent du lait?—R. Non, monsieur; pas avec l'excédent du lait. Comprenez-le bien. Nous sommes francs. L'excédent du lait ne sert pas à faire du babeurre.

M. Pickel:

D. Combien vous coûte à peu près le babeurre?—R. Je vous apprendrai, messieurs, que notre babeurre provient de lait ayant moins de 2 p. 100 de matière grasse. Voilà où nous le prenons.

D. C'est-à-dire que vous réduisez le lait?—R. Oui, à 2 p. 100.

D. Le prix de vente du babeurre, avez-vous dit, est de 8 cents?—R. Oui, pour la vente au détail.

D. Fabriquez-vous de la crème glacée?—R. Nous avons une autre compagnie qui fabrique de la crème glacée.

D. Une filiale?—R. Oui.

D. Maintenant, monsieur Hogg, vous affirmez que vous livrez votre lait de cinq manières: la vente au détail...?—R. La vente au détail, aux magasins, aux institutions de charité, aux restaurants et aux fabricants.

D. Qu'est-ce que cette vente de charité? Pourquoi exiger plus pour du lait de charité que pour celui vendu aux restaurants?—R. Parce que ce sont nos voitures régulières qui en font la distribution aux portes par l'entremise des institutions de charité.

D. Vous vendez 25 p. 100 de votre lait pour fins de fabrication?—R. Oui.

D. Dans quel but? Que fait-on de ce lait?—R. Une forte partie sert à la fabrication des barres de chocolat. Autant pour la fabrication de crème glacée.

Le président:

D. Tout ce lait est-il pasteurisé?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Quel prix fixez-vous?—R. Bien, nous donnons à un magasin environ 1 cent 33 d'écart la pinte, puis moins. En décembre ce chiffre était inférieur à $\frac{1}{4}$ de cent la pinte.

D. C'est l'écart?—R. Oui.

D. A combien s'élève votre impôt sur le revenu?—R. Messieurs, il vous faudra le demander au bureau du percepteur de l'impôt.

D. Il ne nous le dira pas.—R. Il ne vous le dira pas?

Le président:

D. M. Pickel vous a questionné sur votre salaire parce que, selon moi, il craignait qu'une partie des profits ne fût absorbée par votre salaire ou ceux des autres employés supérieurs. Nous assurerez-vous que vous ne celez pas ainsi vos profits?—R. Je le dis en toute franchise, monsieur. Nous ne celons pas nos profits sous forme de salaires. Je crois pouvoir vous satisfaire tous sur cette question de salaire.

D. Ne serait-il pas opportun pour vous de nous faire tenir tous ces renseignements sur vous et les employés supérieurs et sur le temps qu'ils consacrent à leur travail? Nous ne les publierions pas dans le rapport, mais ce serait une excellente manière de renseigner à leur satisfaction les membres du Comité.—R. Je serai heureux de le faire.

D. Maintenant, monsieur Hogg, puis-je vous poser une ou deux questions? Vous livrez une quantité considérable de crème douce?—R. Oui.

D. Vous la livrez dans vos voitures, comme le lait?—R. Une forte proportion.

D. Ces voitures transportent aussi, je le suppose, du babeurre?—R. Oui.

D. Et du beurre?—R. Oui.

D. Vous dites maintenant que la livraison du lait vous coûte approximativement 18 p. 100 de votre écart?—R. Non. Je vous ai mentionné ce pourcentage sur nos opérations générales. Je n'ai pas mentionné le lait spécialement, parce que nous ne faisons pas cette distinction.

D. Vous ne répartissez pas vos frais de livraison entre les différents item?—R. Non, nous calculons sur l'ensemble.

D. De plus, vous n'imputez pas vos frais de livraison uniquement sur le compte du lait en nature?—R. Non, nous l'imputons sur l'ensemble.

D. Je comprends. Vous n'écrémez pas suffisamment de lait de surplus pour vous approvisionner de crème douce destinée au commerce?—R. Non, nous l'achetons.

D. Où prenez-vous votre crème douce?—R. De différentes régions.

D. En achetez-vous des cultivateurs?—R. Oui.

D. Les règlements sanitaires et hygiéniques sont-ils les mêmes pour la crème que pour le lait?—R. Oui.

D. Ce sont les mêmes?—R. Oui.

D. Ainsi vous n'achetez de la crème douce que chez les cultivateurs possédant des étables inspectées?—R. Oui, pour la crème douce.

M. Mullins:

D. Vous achetiez des vaches autrefois?—R. Oui.

D. A la Pointe Saint-Charles et à Hochelaga?—R. Oui; je ne savais pas que vous me connaissiez.

D. Je voudrais vous entendre dire au Comité si le lait consommé aujourd'hui à Montréal est meilleur qu'autrefois; est-il aussi bon?—R. Selon moi, il comporte plus de garanties.

D. Pardon?—R. Il comporte plus de garanties. Autrefois nous connaissions des épidémies provenant du lait, qui nous sont inconnues aujourd'hui.

D. Lorsqu'il vient d'une bonne vache saine?—R. La santé de la vache n'y fait rien. Je me souviens d'un cas de fièvre scarlatine survenu sur une ferme. Savez-vous que la maladie s'est répandue très rapidement sur tout cet itinéraire de lait. Je me souviens trop bien de la frayeur que me causa cette nouvelle. Rappelons encore le cas des Tates, de Saint-Laurent, que vous avez dû apprendre. Vous connaissez l'endroit. Il est situé sur l'autre versant de la montagne. Ce passé est déjà lointain. Je me souviens encore du jour où une épidémie de fièvre typhoïde sévit parmi leurs clients. Certains chefs de famille, de Montréal,

étaient disposés à l'abattre à coups de fusil. Ils avaient perdu des enfants. Une famille déplorait le décès d'un fils unique. Le nom de ce distributeur était synonyme d'excellent produit. En moins d'une semaine, l'entreprise fermait ses portes. Je vous avoue, messieurs, que je ne voudrais pas m'occuper d'industrie laitière sans la protection que nous offre la pasteurisation.

D. A l'hôtel Fort-Garry, de Winnipeg, j'ai entendu un professeur—je tiens à le mentionner...—R. J'en suis heureux.

D. Il déclarait devant cette association—je ne puis dire si vous étiez ou non présent—qu'au collège d'agriculture on avait nourri trois veaux avec du lait pasteurisé, et qu'ils en étaient morts.—R. Je vous dirai à mon tour: venez avec moi à Montréal. Je ne vous en montrerai pas trois, mais quarante des plus belles génisses que vous ayez jamais vues. On leur donne du lait pasteurisé, et elles croissent à merveille.

D. Mon expérience du lait pasteurisé—elle est considérable—m'a obligé de faire une ponction à trois veaux auxquels j'en avais servi et qui avaient enflé. Je ne saurais me prononcer sur votre déclaration; je la mets en doute?—R. Venez avec moi et je vous ferai une démonstration.

D. Un instant. Vous pouvez réussir, mais je ne veux pas croire que le lait actuel soit aussi bon que l'ancien lait venant des bonnes vaches d'autrefois, surtout après le traitement que vous lui avez fai subir dans vos machines?—R. Voici un spécimen qui s'en est servi (il désigne M. Motherwell).

D. Nous devrions revenir à l'ancien lait de vache?—R. On m'a élevé avec ce lait.

D. Je le sais. Y a-t-il quelque chose qui ne va chez vous et moi?—R. Non.

D. C'est la preuve que nous voulions?—R. On nous a bien élevés et nous pouvons endurer longtemps.

D. Fabriquez-vous du babeurre?—R. Oui.

D. Qu'y ajoutez-vous?—R. Nous y ajoutons du babeurre.

D. Je le sais, mais quel genre de culture y ajoutez-vous?—R. Nous utilisons le lait de beurre.

D. Y mettez-vous une culture quelconque?—R. Non, nous utilisons le babeurre tout simplement. Avec votre permission, je vous lirai ce que j'ai déjà dit à ce sujet:

> *Babeurre.*—Le babeurre baratté "à l'ancienne mode" se fabrique selon les méthodes-types enseignées dans toutes les écoles d'industrie laitière au Canada et aux Etats-Unis.
>
> Pasteurisation de lait frais et presque entier, puis addition de babeurre frais; enfin repos d'aigrissement.
>
> Puis barattage jusqu'à consistance suffisante, enfin refroidissement à 38°F. Tout le beurre reste dans le babeurre.
>
> Ainsi fabriqué, le babeurre dépasse beaucoup en qualité le babeurre peu baratté pour avoir subi les procédés sanitaires scientifiques, parce que sa valeur ne varie pas de toute l'année, qu'il contient plus de matière grasse et qu'il ne tourne pas en petit-lait pour avoir été trop longtemps baratté.
>
> Il ne constitue pas un sous-produit, mais bien un véritable produit laitier.

D. Nous avons entendu hier des témoins nous dire qu'ils y ajoutaient un bouillon de culture, une espèce de microbe?—R. Une espèce de quoi?

D. Une espèce de microbe médical?—R. Un microbe?

D. Oui, un microbe?—R. Nous ne vendons pas de microbes.

D. Votre laiterie doit être à part. Je vous remercie de vos renseignements.

M. Tummon:

D. Monsieur le président, la question de pasteurisation est très intéressante, mais, à mon avis, elle n'est pas celle qui doit nous préoccuper. S'il nous fallait

démêler le pour et le contre de la pasteurisation, nous pourrions citer autant de témoins d'un côté comme de l'autre. A tout prendre, ce n'est pas le Comité, mais bien la province ou la municipalité qui a le droit de réglementer la distribution du lait dans les villes. Les distributeurs doivent s'y conformer. Ce n'est pas du tout de notre ressort.

Maintenant, monsieur le président, puis-je poser quelques autres questions? Ce sera tout pour aujourd'hui pour ce qui me concerne. Quelle méthode de distribution au consommateur préférez-vous?—R. Veuillez répéter votre question, monsieur Tummon.

D. Seriez-vous disposé à nous donner votre avis sur la manière la plus commode de distribuer le lait au consommateur; est-ce par les magasins? Est-il mieux de le livrer à la porte du consommateur avec des voitures de livraison?—R. Je crains, monsieur Tummon, que mon avis ne paraisse quelque peu partial, mais j'ai voulu tout juste attirer votre attention parce que— Nos voitures quittent la laiterie à 3 h. 30 du matin, et à 7 heures le lait est aux portes des consommateurs. Si ces derniers devaient attendre tout le jour aux portes des magasins, ils ne pourraient, certes, pas obtenir un produit aussi bon que lorsqu'il est livré comme sait le faire la laiterie moderne. Ai-je répondu à votre question?

D. Votre réponse corrobore assez bien le témoignage que nous donnait l'autre jour le Dr Hood.—R. Je n'en sais rien.

D. Une autre question maintenant sur la distribution du lait. Cette livraison constitue probablement la plus forte proportion de l'écart du prix entre le producteur et le consommateur?—R. Oui.

D. Admettons maintenant qu'une forte quantité de ce lait s'écoule par l'intermédiaire des épiceries de détail et des épiceries à succursales. Les frais de cette distribution—ceux de vos voitures de livraison et de vos automobiles sur la route, tout ce que vous avez—n'augmentent-ils pas pour vous?—R. Beaucoup, monsieur Tummon. Une forte partie de nos frais est imputable au service que nous donnons au public.

D. Oui. Ce qui nous intéresse ici, c'est l'écart entre le prix touché par le producteur et celui versé par le consommateur. Pourriez-vous dire au Comité comment réduire cet écart?—R. J'ai quelques idées là-dessus, mais tant que nous habiterons un pays démocratique comme le nôtre, nous nous exposons à rencontrer des êtres divers. Vous savez comment les humains se comportent. Je puis vous livrer du lait et vous satisfaire, lorsque M. Motherwell peut fort bien refuser de traiter avec moi. Si vous habitiez la même rue, et que M. Motherwell soit forcé de m'accepter parce que je vous sers, je crains fort qu'il ne surgisse du trouble.

D. Pourriez-vous réduire le coût de la distribution du lait à Montréal, si les usines de pasteurisation s'occupaient de la livraison?—R. Comment?

D. Si les usines de pasteurisation s'occupaient de la livraison? Je crois savoir qu'il y a 410 vendeurs à Montréal—y compris les colporteurs licenciés de votre clientèle. Supposons maintenant que les usines de pasteurisation s'occupent de la distribution.—R. Les colporteurs ne peuvent s'approvisionner chez nous.

D. Vous ne faites pas ce commerce?—R. Non; nous refusons d'approvisionner les petits vendeurs.

M. Gobeil:

D. Ils achètent ailleurs?—R. Oui.

D. Mais vous devez soutenir leur concurrence?—R. Oui.

M. Blair:

D. Les journaux d'Ottawa coopèrent et un seul distributeur s'occupe de la livraison dans toute la ville?—R. Je ne saisis pas très bien.

D. A Ottawa, les journaux coopèrent et un seul distributeur suffit à la livraison des journaux. Je me suis souvent demandé pourquoi vous ne pourriez

pas coopérer et un seul distributeur livrer le lait des différentes compagnies selon le bon plaisir des consommateurs? On ne verrait plus cinq ou six voitures se poursuivre sur la même rue.—R. Présentez-moi, messieurs, un homme qui puisse appliquer ce programme, et sa fortune est assurée.

D. Le cultivateur s'en trouverait mieux?—R. Oui, mais comment mettre en pratique ce projet? Vous ne pourrez mettre tous les violons d'accord.

Le président:

D. Nous ne pourrions mettre les laiteries d'accord?—R. Eh!

D. Parlez-vous des laiteries?—R. Le public lui-même s'y opposerait.

D. Les consommateurs?—R. Les consommateurs ne consentiraient pas.

M. Blair:

D. Le consommateur pourrait spécifier quel genre de lait il préfère sur la voiture de livraison; les produits des différentes compagnies seraient sur la même voiture?—R. Je dois avouer que cela me dépasse. Je ne sais qu'en penser.

M. Pickel:

D. Combien de lait recevez-vous par année?—R. Je regrette d'avouer que je n'ai pas ces chiffres ici.

D. Monsieur Hogg, vendez-vous aux épiceries à succursales?—R. Oui.

D. Quel prix touchez-vous?—R. Sept cents la pinte.

D. Sept cents?—R. Oui, elles le vendent huit cents. A ce sujet, je vous dirai, messieurs, que nous avons toujours cherché, jusqu'à cette année, à faire adopter nos prix par les épiceries à succursales. Une de ces épiceries a déjà choisi le lait comme article-vedette, et le marché a été bouleversé. Les autres épiceries à succursales, dont l'une est notre client, vinrent nous dire: "Nous en souffrons. Ces gens se servent de ce lait comme article-vedette, attirent les clients chez eux et leur vendent d'autres marchandises. Il nous faut du lait à meilleur marché." Je n'ai pas besoin de vous dire, messieurs, que les épiceries à succursales constituent aujourd'hui un facteur important dans les affaires, et nous ne saurions les ignorer. On leur répondit qu'il était difficile de permettre la vente de notre lait dans les épiceries à succursales à un prix inférieur à celui que nous avions nous-mêmes. "Il nous le faut, ont-ils répondu, même si nous devons avoir notre propre laiterie." C'est alors que je consultai quelques amis intéressés au même commerce et très versés dans ces questions. Ils répondirent qu'on ne pouvait lutter avec les épiceries à succursales, et bien à contre-cœur, il fallut céder. Ceux-ci désiraient obtenir du lait qu'ils pussent vendre 7 cents, et concurrencer l'autre épicerie. Je leur répondis que je ne permettrais pas la vente de mon lait à ce prix. Depuis, j'ai transigé avec eux. Je leur vendrais 7 cents ce qu'ils revendraient 8 cents. Nous allions réduire nos prix à 9 cents pour ne pas perdre notre clientèle desservie par les voitures. Voilà toute l'histoire, et l'entente actuelle depuis le 1er mars, je crois.

D. Vous parliez, monsieur Hogg, d'une épicerie à succursales utilisant le lait comme article-vedette? Que voulez-vous dire par ce mot?—R. Elle vendait du lait et de la crème à un prix très bas afin d'attirer la clientèle et lui faire acheter d'autres provisions.

D. C'est-à-dire pour des fins publicitaires?—R. C'est mon opinion.

D. Barattez-vous l'excédent du lait?—R. Tout.

M. Wilson:

D. Nous cherchons ici la raison de l'écart entre le prix versé au producteur et le prix de détail. Vos conducteurs de voitures ont-ils déposé une garantie?—R. Oui.

D. Sont-ils responsables des bons de lait?—R. Oui.

D. Vous leur payez un salaire raisonnable, je suppose?—R. Nos employés, monsieur, touchent $20 par semaine, plus 4 p. 100 de commission. Je me souviens, en effet, que la moyenne de leur salaire est d'environ $33 par semaine.

D. Que penser alors de votre déclaration à l'effet que vous n'avez pas assez d'argent?—R. Je n'ai pas dit que je n'avais pas assez d'argent pour venir ici.

D. Vous n'auriez pas assez d'argent pour venir ici, s'il vous fallait compter uniquement sur le profit touché par le producteur?—R. Qu'est-ce?

D. Vous n'auriez pu venir ici aujourd'hui si vous n'aviez eu que les profits touchés par le producteur?—R. Je dirige de loin mon exploitation comme producteur. Saisissez-vous?

D. Oui.—R. Jadis j'étais le premier à pénétrer le matin dans mon étable, et je ne m'en éloignais pas. Je ne puis guère y aller maintenant que le dimanche après-midi.

D. On s'est demandé, je crois, au Manitoba, où le lait est un objet d'utilité publique et soumis à une commission de contrôle, si cette commission ne pourrait pas aider le producteur à toucher un prix plus élevé?—R. Je vous ferai remarquer, messieurs, que vous cherchez constamment à connaître mes opinions.

D. C'est ce que nous voulons?—R. Je suis d'avis que le gouvernement s'ingère trop souvent dans les affaires. C'est mon opinion, mais je crois réellement que si les cultivateurs voulaient coopérer...

D. J'en conviens.—R. S'ils voulaient coopérer, ils pourraient s'en trouver mieux.

D. Autrement dit, si les cultivateurs se syndiquaient et restaient syndiqués...?—R. Exactement.

D. Vous avez raison.—R. Tous leurs ennuis proviennent, à mon avis, de ce qu'ils peuvent se réunir au nombre de trois ou quatre, mais que John Smith, se tenant à l'écart, leur dit: "Je vais déjouer vos plans, mes amis, et vendre mon lait meilleur marché."

D. Un autre problème est celui du lait clandestin. Il vous nuit, tout comme aux autres marchands honnêtes. La concurrence de ce lait clandestin est-elle forte?—R. Il faut concurrencer le lait qui pénètre sur le marché à des prix inférieurs à celui de l'Association. Je n'ai pas besoin de vous dire, messieurs, que nous en avons souffert, parce qu'en ces temps de crise, les consommateurs ne pensent qu'aux bas prix. Tous veulent acheter à un prix moins élevé. Ce que nous voulons, ce que nous aimerions tous faire, ce serait d'aider nos cultivateurs et élever les prix qu'ils touchent, afin qu'ils puissent vivre confortablement et accomplir leurs devoirs. Mais il nous est difficile d'y parvenir.

M. Spotton:

D. Pourriez-vous les aider en réduisant votre écart?—R. Permettez-moi de répéter ce que je vous ai déjà dit. Je suis depuis longtemps dans les affaires, et j'ai pu voir, par centaines, des distributeurs de lait surgir pour disparaître ensuite. Laissez-moi vous assurer, messieurs, que personne ne réussira en affaires s'il adopte des principes faux. Il ne me reste plus qu'une porte de sortie, la seule qui puisse me faire prospérer, c'est le volume.

L'hon. M. Motherwell:

D. Puis-je vous demander, monsieur Hogg, si votre laiterie fonctionne ordinairement à pleine capacité?—R. Non, monsieur Motherwell. Je puis vous dire que je possède, à mon avis, la plus belle laiterie du Canada. Nous l'avons construite—je ne vous le dis pas par pure vantardise, mais c'est ce que m'a dit quelqu'un dont je prise port les opinions—nous l'avons construite avec l'idée qu'elle contribuerait à augmenter nos affaires. Malheureusement, nous avons débuté lorsque les affaires commençaient à péricliter. Je ne dirai pas que nous sommes insolvables, mais nous ne travaillons pas à pleine capacité, pas même à moitié.

D. Vos clients et votre compagnie s'en trouveraient donc mieux si vos ventes au détail étaient plus fortes?—R. Certes, oui.

D. Dois-je conclure, tout comme pour la livraison du lait provenant des fermes, que les distributeurs sont trop nombreux?—R. Voici ce qui survient lors-

que les chômeurs sont trop nombreux. Un sans-travail n'aura rien de plus pressé que de se procurer un vieux camion, ou une voiture de livraison, obtenir une licence, et se présenter aux établissements de pasteurisation pour y acheter du lait et le colporter au prix qu'il peut obtenir. Il écoulera sa marchandise à un prix quelconque pourvu qu'il dépasse son prix de revient. N'est-ce pas? C'est ce qui arrive.

D. La consommation moyenne de vos clients se maintient-elle?—R. Le grand nombre des individus assistés constitue l'un de nos problèmes à l'heure actuelle, et nous comptons nombre de gens qui ne peuvent plus acheter autant de lait qu'autrefois, lorsque les affaires étaient bonnes.

D. J'ai cru vous entendre dire tout à l'heure qu'une trop forte quantité de lait pénétrait sur le marché de Montréal?—R. Oui.

D. Il en est ainsi pour dire de tous les autres produits agricoles?—R. Je le crois.

D. Quoi qu'il en soit, les distributeurs de lait sont donc trop nombreux?—R. Cela ne s'applique pas seulement au lait.

D. Trop nombreux pour compter sur un volume raisonnable d'affaires, réaliser des profits et rendre justice aux consommateurs comme aux producteurs; et vous apportez l'explication qu'il se trouve actuellement dans le monde trop de chômeurs et que vous devez leur donner quelque occupation?—R. Précisément.

D. C'est-à-dire que vous pourriez, n'est-ce pas, maintenir la qualité de votre lait et mieux payer les producteurs, si vous doubliez votre entreprise?—R. Certainement.

D. Comment pourrez-vous doubler vos affaires sans diminuer le nombre de ceux qui vendent?—R. Vous êtes beaucoup plus intelligent que moi. Donnez-moi ce secret et j'essaierai de le mettre en pratique.

D. Je ne le connais pas. Les mêmes problèmes se présentent pour la distribution des autres produits agricoles.—R. Oui, certes. Je prétends, messieurs, qu'il nous reste qu'à attendre la fin de l'orage.

M. Spotton:

D. Je désire communiquer au témoin ce que le R. P. Lebel disait dans son témoignage devant le Comité, pour ensuite lui poser une question:

Le PRÉSIDENT: Quelle page, s'il vous plaît, monsieur Spotton?

M. SPOTTON: Page 66. Je veux demander au témoin des explications, et ce qu'il suggérerait dans le même ordre d'idées. "Permettez-moi de vous citer le *Milk Plant Commentary*: c'est un magazine américain.

Au mois de janvier de la présente année, le lait se détaillait 11 cents la pinte dans tout l'Etat du Massachusetts, à Boston, Chelsea, Lawrence, Lowell, Lynn et Springfield, soit au même prix qu'à Montréal. Les prix payés aux producteurs, au cours de ce mois, étaient de $2.74 les 100 livres dans cette région des Etats-Unis, tandis qu'à Montréal, il n'était que de $1.60."—R. Que recevaient-ils pour leur lait?

D. $2.74 les cent livres... "Cette différence de $1.14 entre ces villes du Massachusetts et la ville de Montréal me semble un peu trop forte. A New-York, le lait se détaillait 11 cents la pinte en janvier, comme à Montréal, et les producteurs recevaient $2.45, soit 85 cents les 100 livres de plus qu'ici". Voici ma question: comment expliquer ceci? Pourquoi ne prenez-vous pas des dispositions pour verser au producteur les prix d'outre-frontière? Disons-le tout de suite, puisque j'ai la parole, je demanderai au président s'il ne serait pas opportun de citer devant nous un expert de ce district? Il nous dirait comment on agit dans cet Etat. Ces vendeurs exigent du consommateur le même prix qu'à Montréal et, cependant, ils versent au producteur, durant plusieurs mois, $1.14 de plus. Nous pourrions trouver là, peut-être, la clef du problème et notre porte de sortie?—R. Je dirai d'abord ce qui me frappe déjà; lorsque nous payons $1.60 et qu'ils payent, comme vous le dites, $2.74, ils achètent par 100 livres 8 pintes de plus que nous. Par 100 livres de lait, ils reçoivent 46 pintes et nous en

obtenons 38. Ils les vendent 11 cents chacune, et vous devez donc ajouter cette somme au prix que nous versons. Leur pinte contient, je crois, 32 onces et le nôtre, 41 onces.

D. Vous obtenez 38 pintes?—R. Oui.

D. Et demie?—R. Leur pinte contient 32 onces, et la nôtre, 41½ onces.

D. Combien de pintes par 100 livres?—R. Nous tirons 38 pintes ¾ par 100 livres; ils en tirent 46 et une fraction, si ma mémoire ne me trompe.

D. La différence est moindre. Voici qui peut l'expliquer, mais en partie seulement. Connaissez-vous leur système?—R. Oui. C'est le même que le nôtre. J'ajouterai que leur population est plus dense et que les conditions climatériques de cet Etat ne sont pas celles de la ville de Montréal. Leur pays est plutôt plat, et notre ville accidentée.

D. Est-ce votre seule manière d'expliquer cette différence entre Montréal et cette région?—R. Je ne dis que ce qui me surgit présentement à l'idée; voici toujours un commencement d'explication.

Le président:

D. Citer des témoins d'outre-frontière, monsieur Spotton, est naturellement du ressort du Comité, et il vous appartient, si vous le désirez, d'en faire la proposition au Comité quand bon vous semblera.

M. SPOTTON: C'est un projet que nous pourrions étudier avant la prochaine réunion.

Le TÉMOIN: Me permettrez-vous de vous dire, monsieur, que l'été dernier la province de Québec s'est occupée beaucoup de ce qui vous préoccupe présentement. Elle a appelé en témoignage à Québec le Dr Bond, professeur à l'université Cornell, qui devait présenter une étude très complète de cette question touchant Montréal, Trois-Rivières et Québec. Il a déposé son rapport. Il justifie pleinement notre position, du moins, pour Montréal.

Le PRÉSIDENT: Il serait peut-être possible de citer plus tard le Dr Bond lui-même?

Le TÉMOIN: Pardon?

Le PRÉSIDENT: Le Comité pourrait peut-être, s'il le désire, citer plus tard le Dr Bond?

Le TÉMOIN: Oui.

M. Porteous:

D. Vous avez parlé du volume d'affaires de votre compagnie, l'an dernier; direz-vous que la consommation du lait, à Montréal, a récemment augmenté ou diminué?—R. Pour ce qui nous concerne, elle a diminué.

D. Je parle de la consommation générale?—R. Je ne sais—je ne puis qu'émettre une opinion. Elle ne saurait être meilleure qu'une autre. Mais nous savons que, de fait, le public montréalais n'a pas présentement, une forte puissance d'achat. Savez-vous que dans notre ville nous versons tous les mois, comme nous l'apprenions l'autre jour dans un journal du soir, $1,200,000 en secours. Voilà toute la gravité de la situation.

D. Au cours des dix ou quinze dernières années, grâce aux règlements sanitaires, à la pasteurisation du lait, que constatez-vous sous le rapport de la consommation du lait? Quels en ont été les effets?—R. Avant la crise, la consommation était en progression constante d'année en année.

D. Grâce aux règlements sanitaires, direz-vous?—R. Aux règlements sanitaires, oui.

D. Je voulais vous poser une autre question: vous dites que vous payez une prime de 3 cents par 100 livres pour la matière grasse?—R. Pour un dixième d'unité de matière grasse.

D. D'après l'épreuve au butyromètre dans la province d'Ontario. Je suppose que vous vous approvisionnez aussi dans l'Ontario?—R. Oui, nous achetons un peu dans l'est d'Ontario.

D. Il existe là certains règlements du ministère obligeant de payer le lait sur une base de la teneur en matière grasse; vous en savez quelque chose, je présume?—R. Oui, je crois, mais ces règlements ne s'appliquent pas dans Québec.

D. Concernent-ils les producteurs qui vendent du lait dans la province de Québec?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Vous parlez des producteurs ontariens qui vendent du lait à Montréal?

M. PORTEOUS: Oui.

D. Ils ne s'appliquent pas?—R. Ils ne s'appliquent pas dans Québec.

D. A moins que les règlements ne soient les mêmes qu'en Ontario?—R Naturellement, nous achetons à Montréal, et Montréal l'exige.

D. Une autre question concernant le babeurre. Vous barattez, dites-vous, le lait entier?—R. Le lait titrant 2 p. 100.

D. Titrant 2 p. 100?—R. Oui.

D. Vous le barattez?—R. Oui.

D. Et la matière grasse?—R. Nous la laissons.

D. Elle reste dans le babeurre?—R. Oui. C'est ce que nous désignons "lait baratté à l'ancienne mode."

D. Vous y laissez le beurre en globules, quand vous le barattez?—R. Ne savez-vous pas qu'il existe toujours une demande pour ce produit. On vient nous demander: "Pourquoi n'avons-nous pas du babeurre comme celui que nous buvions enfant, renfermant des globules de beurre?" Quand nous le barattons de cette manière, le beurre se granule au goût des gens.

D. Vous le laissez tout là?—R. Oui.

M. Mullins:

D. En expédiez-vous à Ottawa?—R. Je vous demande pardon?

D. En expédiez-vous à Ottawa?—R. Non, pas du tout.

D. Je ne le croyais pas.—R. Avec la réputation qu'on nous a faite l'autre jour, je ne crois pas que vous en voudriez.

M. Boyes:

D. Vous venez de parler d'une prime de 3 cents pour le lait contenant plus de 3·5 p. 100 de matières grasses?—R. Oui.

D. Et d'une moyenne pour votre lait de·3·7?—R. Oui.

D. C'est-à-dire 3·7 p. 100 de matières grasses?—R. Presque 3·7 p. 100, ai-je dit.

D. Vous permet-on à Montréal de réduire cette proportion à 3·5?—R. Non.

D. Le livrez-vous tel quel?—R. Sans y ajouter ni en enlever rien.

D. Vous le livrez à 3·7?—R. Comme nous le recevons.

Le président:

D. Monsieur Hogg, puis-je vous poser une question; vous disiez tout à l'heure que les producteurs pourraient mieux écouler leur lait si leur association englobait tous les producteurs?—R. Certes, oui.

D. Mais la quantité du lait produit dans le district de Montréal est trop grande pour le vendre en nature; vous arriveriez à un genre de cartel, n'est-ce pas?—R. Quoi?

D. Un genre de cartel, dites-vous, ou quoi encore?—R. Il nous faudrait alors pour l'excédent du lait des points de concentration dans différentes régions du pays, et l'approvisionnement de lait en nature nécessaire aux besoins du marché se ferait à Montréal.

D. L'association des producteurs que vous rencontrez assez régulièrement pour fixer les prix ne peut guère influencer ces derniers?—R. C'est malheureusement le mauvais côté de la médaille.

D. Les distributeurs seuls fixent les prix, quelles que soient les représentations des producteurs?—R. Non, je n'en puis convenir. Messieurs, il faut agir avec loyauté dans ces réunions. Nous savons bien que les producteurs touchent beaucoup moins que leur dû pour leur produit. Personne plus que moi n'est mieux disposé à leur endroit, mais nous ne pouvons faire remonter une rivière à sa source. Comme je l'ai expliqué, nous les gros distributeurs, avons tenté de définir pour les autres une règle de conduite. A ces réunions, nous rencontrons une foule de gens. Quand tout est réglé, ils sortent mais sans vouloir, tous, s'en tenir aux conditions arrêtées.

D. Niez-vous ce qu'on apprend sur la rue, à savoir que les quatre grandes compagnies fixent elle-mêmes les prix au producteur et au consommateur?—R. Oui, certes.

M. Spotton:

D. Monsieur Hogg, j'aimerais étudier plus à fond ces compagnies filiales de crème glacée, sans doute, contrôlées par vous. Quelle quantité de votre produit leur vendez-vous? A quel prix? Avez-vous d'autres filiales? Les capitalistes ont pour habitude, vous le savez, d'organiser des filiales où le plus clair de leurs bénéfices va se cacher. Voilà ma pensée. Je veux savoir s'il y a d'autres filiales et connaître tous les autres renseignements possibles au sujet de cette entreprise de crème glacée que vous contrôlez, sans aucun doute?—R. Bien, messieurs, notre produit prend la direction de notre fabrique de crème glacée, mais sur une base de concurrence. Elle se suffit. Je n'ai pas d'autre filiale, et ne suis pas un capitaliste, loin de là. Je ne suis qu'un laitier et tout ce qui me concerne peut, sans crainte de ma part, faire l'objet de l'enquête la plus complète. De fait, mon établissement de crème glacée se plaint des prix que je leur fixe, plus élevés que partout ailleurs. Je dois avouer que je tiens mon occupation en dilectation particulière. Je me suis d'abord occupé de ma laiterie. Il n'y a rien à cacher, dans toute mon entreprise,—et je vous pris de le croire, messieurs,—rien qui ne pourrait soutenir la lumière du jour.

Le président:

D. Une autre question, monsieur Hogg: il est bon de tirer au clair les accusations que l'on porte parfois. Je ne veux rien insinuer.—R. Si dans votre esprit subsiste quelque doute, vidons le débat, je le veux bien.

D. Très bien. Vous servez de diverses manières le public consommateur de Montréal; ainsi vous pasteurisez le lait, et le livrez au public. Vous avez aussi un service spécial de distribution dans le milieu du jour, lorsque vos voitures ordinaires de livraison ont terminé leur course. Ce service coûte encore de l'argent?—R. Oui, nous avons un service spécial de livraison.

D. La pasteurisation vous coûte encore quelque chose?—R. Oui.

D. Pour la commodité et le profit du consommateur?—R. Et la sauvegarde de l'humanité.

D. Les producteurs sont généralement d'avis qu'ils paient eux-mêmes ce genre de services, ou qu'ils touchent moins, qu'autrement? Est-ce exact?—R. Monsieur le président, mon expérience me porte à croire que, depuis la vogue de la pasteurisation, les cultivateurs touchent plus et sont mieux traités qu'autrefois quand ces services étaient inconnus. C'est mon expérience.

D. Vous croyez donc qu'ils n'ont pas...—R. Depuis l'avènement de la pasteurisation, la consommation a une tendance à augmenter. Ceux d'entre vous qui connaissent un peu la vie sur la ferme doivent se rappeler qu'autrefois il nous arrivait de boire du lait de saveur diverse. Une forte proportion sentait le silo. La clientèle se perdait, parce que le consommateur n'aimait pas le lait. Notre produit a maintenant une saveur uniforme à la satisfaction du public.

D. C'est donc le consommateur et non le producteur qui paie, à votre avis, le coût de la pasteurisation, des services spéciaux de livraison et le reste?—R. Je

vous demanderai ceci, monsieur le président. Citez-moi un produit soit cultivé, soit fabriqué, pour lequel le consommateur n'a pas à débourser en définitive?

D. Que le consommateur ne paie pas, voulez-vous dire?—R. Pour lequel le consommateur n'a pas à débourser en définitive.

D. C'est entendu, quelqu'un débourse; mais voici ma question: La déduction se fait-elle sur le prix versé au producteur, ou l'ajoutez-vous au prix versé par le consommateur?—R. Bien, monsieur le président, nous nous occupons uniquement de vendre du lait, de la crème et du beurre, et c'est à cela...

M. SPOTTON: De la crème glacée.

Le TÉMOIN: ...qu'il nous faut trouver l'argent nécessaire pour rembourser le cultivateur, acquitter nos dettes et nous maintenir loin de la cour des faillites.

M. Taylor:

D. D'après vous, le prix du lait destiné à la fabrication du fromage et du beurre influe-t-il sur le prix du lait en nature dans Montréal?—R. Oui.

D. Oui?—R. Sans doute. Lorsque le marché du lait destiné au fromage ou au beurre est ferme, les prix sont identiques ou presque. Cultivateurs et distributeurs peuvent très bien s'entendre pour un moment, mais que faire lorsque nous en venons aux marchés du beurre et du fromage, et que tous ces gens veulent obtenir de meilleurs prix et inonder notre marché?

L'hon. M. MOTHERWELL: C'est la surabondance.

M. Pickel:

D. Depuis quand la pasteurisation est-elle obligatoire à Montréal?—R. Je ne me souviens pas, je ferais mieux de vous adresser ces renseignements. Cinq ou six ans. Vous le trouverez peut-être ici.

M. GOBEIL: Depuis 1925.

M. Pickel:

D. J'ai ici le bulletin du service de la statistique agricole. C'est la source de nos renseignements. En 1925, le producteur touchait 21 cents?—R. Oui.

D. Il reçoit 16 cents maintenant?—R. Dites-nous quel était alors le prix du beurre?

D. Je ne sais pas. Nous parlons du lait.—R. Oui.

D. Je veux savoir pourquoi on punit le producteur, pourquoi il touche quatre ou cinq cents de moins?—R. Voilà, nous ne pouvons obtenir plus pour leur produit.

D. Vous vendez donc au même prix?—R. Non. Je dois faire appel à ma mémoire, mais lorsque nous payions 21 cents, les produits laitiers étaient élevés, et je ne serais pas surpris d'apprendre que le prix du beurre était de 40 cents en 1925. M. Motherwell s'en souviendrait mieux que moi puisqu'il était dans...

L'hon. M. MOTHERWELL: 40 cents, en 1925.

Le TÉMOIN: C'est ce dont je puis me souvenir.

M. Loucks:

D. Que payait alors le consommateur pour une pinte de lait?—R. Environ 14 cents, je crois.

M. Lucas:

D. Quelle proportion du lait en nature reçu vendez-vous au consommateur sous forme de crème douce?—R. Nous écrémons 11.9 p. 100 du lait que nous recevons. C'est tout. Mais, de fait, nous en écrémons plus si l'on compte aussi le lait qui nous revient après la tournée des voitures de livraison. Ce lait ne s'écoule pas. Nous le jetons dans un réservoir pour ensuite l'écrémer.

D. Que faites-vous du lait écrémé?—R. Nous en tirons parti comme nous pouvons. Il est mieux de ne pas trop me poser de questions à ce sujet.

D. Je voudrais savoir s'il existe un débouché pour cela?—R. Non.

L'hon. M. Motherwell:

D. Le jetez-vous à l'égoût?—R. Je vous apprendrai, messieurs, que nous en avions livré à un individu pour le faire servir à la fabrication d'un ciment. Nous attendons toujours la petite somme promise.

M. Stirling:

D. Il y a quelques jours, monsieur Hogg, le prix de détail au consommateur a baissé, n'est-ce pas, de 10 cents à 9 cents?—R. Oui.

D. Vous souvenez-vous de cette date?—R. Le 1er mars, je crois.

D. Le 1er mars?—R. Oui, je crois.

D. A quoi atribuer cette baisse?—R. Je crois vous l'avoir expliqué. Elle résulte de la concurrence des épiceries à succursales. Une de ces compagnies détaillait le lait à 7 cents. Les trois autres grosses épiceries à succursales, qui ne voulaient pas agir ainsi, ni s'en servir comme article-vedette, vinrent nous dire: "Nous ne pouvons souffrir cela. D'autres épiceries à succursales s'en servent comme article-vedette pour attirer les clients et leur vendre d'autres provisions. Nous perdons des ventes, et il faut aviser à quelque chose." Elles nous demandaient de leur livrer du lait qu'elles puissent détailler à 7 cents. Il nous était impossible d'accéder à leur demande. Elles nous firent savoir plus tard qu'elles voulaient fonder une laiterie et vendre leur lait. Après consultation avec des amis de l'autre côté de la frontière, très versés en la matière, je suivis leur conseil; il n'était pas sage, disaient-ils, de venir en conflit avec les épiceries à succursales et leur permettre d'entrer sur notre terrain. Nous les avons donc rencontrées une autre fois pour convenir, en définitive, que nous leur permettions de détailler à 8 cents le lait que nous leur vendions. C'était vendre un cent de plus que dans les autres épiceries. De notre côté, pour ne pas diminuer la quantité de lait placée sur nos voitures, il nous fallait réduire notre prix à 9 cents. Voilà toute l'affaire.

D. Voilà votre compromis avec une épicerie à succursales?—R. Non, elles étaient au nombre de trois.

D. Trois épiceries à succursales. Avez-vous conféré avec les 400 distributeurs?—R. Qu'est-ce?

D. Avez-vous rencontré les 400 distributeurs ou l'un quelconque d'entre eux?—R. Non, je ne les ai pas rencontrés.

D. Quand vous dites, donc, qu'il fallait réduire le prix à 9 cents, tous les autres distributeurs firent de même?—R. Oui, c'est ce qui est survenu.

M. Brown:

D. Cela revient à dire que le producteur reçoit moins, et que vous ne pouvez lui donner autant?—R. Qu'est-ce?

D. Vous pourriez donner au cultivateur plus qu'il ne reçoit aujourd'hui, si vous n'aviez pas été forcé de traiter avec les épiceries à succursales?—R. Je ne crois pas que nous le pourrions. Nous avons dû prendre les événements comme ils se présentaient, tout en gardant nos clients, et faire face à l'orage.

D. Oui, je comprends; mais vous avez dû, dites-vous, réduire à 9 cents le lait livré aux portes...—R. Oui.

D. ...et nécessairement tailler dans vos profits?—R. Oui.

D. En définitive, c'est donc le cutlivateur qui écope dans cette entreprise des épiceries à succursales?—R. Quoi, en définitive?

D. Vous le déduisez en définitive du prix que touche le cultivateur?—R. Non, nous n'enlevons rien au cultivateur.

D. Non, mais si cette situation se prolonge, vous ne pourrez pas verser autant au cultivateur?—R. C'est presque vrai.

Q. Oui, et c'est là où je veux en venir. Cette initiative des épicieries à succursales contribue, en fin de compte, à diminuer les recettes des cutlivateurs?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Quel est le capital-actions de votre compagnie?—R. C'est en 1920 que nous avons organisé notre compagnie. Auparavant, elle avait une charte provinciale et un capital très bas, et nos affaires devenaient plus importantes. En 1920, nous obtenions une charte fédérale et émettions $500,000 d'obligations et 75,000 actions ordinaires sans valeur nominale.

D. En est-il encore ainsi?—R. Je ferais tout aussi bien, messieurs, je crois, de vous remettre ces renseignements puisqu'il faut vous en faire part. Nous avons engagé en tout dans cette entreprise $1,975,556.86. Nous n'avons jamais payé de dividendes sur nos actions ordinaires, du moins, celles de la dernière compagnie. C'était autrefois une affaire de famille. Si nous avions besoin d'argent, nous le prenions quand il y en avait, mais depuis lors, nous n'avons pas payé de dividendes. Nos frais d'administration augmentent constamment, et j'ai toujours caressé l'espoir de me retirer un jour en léguant à ma ville l'une des meilleures laiteries qu'on puisse édifier. J'ai travaillé dans ce but, et vous voyez là ce qui nous reste des grandes dépenses que nous avons faites. Nos recettes annuelles ont servi à édifier cette entreprise, et nous l'avons gérée avec tout le soin et l'attention possibles. J'y ai consacré tout mon temps. Je n'ai jamais fait autre chose que de m'occuper de mes affaires, et c'est le fruit de 48 années d'efforts.

M. Carmichael:

D. Faites-vous vérifier tous les ans vos livres?—R. Oui, il le faut bien.

D. Par des vérificateurs brevetés?—R. Oui, certes.

M. CARMICHAEL: Monsieur le président, ne devons-nous pas exiger le bilan de cette compagnie?

Le PRÉSIDENT: Il a promis de s'exécuter, je crois.

Le TÉMOIN: Je le ferai, oui.

Le président:

D. Vous n'avez aucun contrat avec votre producteur?—R. Non.

D. Ne pourriez-vous pas, pour stabiliser la situation, signer des contrats réguliers, comme il s'en trouve dans des régions d'Ontario où le producteur est tenu de livrer tous les jours de l'année, un certain nombre de bidons?—R. Autrefois, nous avions des contrats, mais ils restaient lettre morte. Un cultivateur ne donne que ce qu'il a. A l'automne, peut survenir une vague de froid, et si les vaches sont encore aux champs, le producteur peut être à court de deux à trois bidons dans une journée ou deux. Multipliez cet écart par des centaines d'expéditeurs, et vous avez une disette de lait importante.

M. Brown:

D. De combien la demande oscille-t-elle durant l'année? Pouvez-vous nous citer des chiffres sur ce sujet?—R. Je ne puis citer aucun chiffre, mais l'habitude s'implante de plus en plus dans les grandes villes, comme vous le savez, de s'éloigner des centres durant les mois d'été, et depuis l'avènement de l'automobile, on s'en sent beaucoup. Notre ville est presque déserte le dimanche et nos affaires diminuent. Autrefois, ce même jour était excellent puisque nous vendions beaucoup de lait et de crème, mais tout cela a disparu.

D. Les citadins vont probablement boire autre chose le dimanche?—R. Non, ils obtiennent leur lait là où il est produit, et le consomment non pasteurisé.

D. Je veux connaître votre opinion sur un exposé qui a soulevé tout à l'heure une petite discussion. Vous avez été cultivateur?—R. Je le suis encore.

D. Cette somme de $2,000,000...—R. L'habit ne fait pas le moine.

D. Ce placement de $2,000,000 vous met hors concours. Convenez, avec votre expérience comme cultivateur et laitier, que le producteur ne peut se payer que lorsque tous les autres le sont?—R. Messieurs, j'ai passé sur une ferme seize des plus belles années de ma vie, et je puis vous dire, que j'éprouvais alors plus

de plaisir dans une seule journée que durant toute une année à la ville. J'ai travaillé fort et il me faisait plaisir de voir croître mes troupeaux. Durant l'été, après ma journée de travail, je me dirigeais vers ma ferme et le bon air. J'aime beaucoup aller aux champs et j'y éprouve plus de plaisir que partout ailleurs. Je ne sache pas qu'il existe sur terre d'homme plus heureux que le cultivateur. Je vous ai cité des chiffres sur les sommes engagées dans mon entreprise. Savez-vous ce qu'ils signifient pour moi? J'ai travaillé d'arrache-pied toujours, et voulu me procurer un peu d'argent pour acquitter mes taxes et mes obligations à leur échéance. Ma richesse est plus apparente que réelle. Sachez que cette occupation m'a procuré un agréable passe-temps. Je suis heureux de vous le dire.

M. Loucks:

D. N'aurait-il pas été mieux, à votre avis, de donner au cultivateur plutôt qu'aux épiceries à succursales cette réduction de 1 p. 100?—R. Mais nous ne pouvions garder notre commerce, et ne voulions le céder ni aux épiceries à succursales, ni à aucun autre. Nous préférions le garder.

M. Stirling:

D. Que vous a coûté votre établissement?—R. Les chiffres cités, messieurs, comprennent tous les frais de notre entreprise. C'est tout.

D. Dans quelle proportion figurent les immeubles et l'outillage?—R. Je ne puis le dire sans me renseigner davantage. Pour construire une laiterie moderne, il faut agir comme pour l'achat d'un vaisseau; autrement, vous recherchez les ennuis.

L'hon. M. Motherwell:

D. Combien plus, votre compagnie et les autres de Montréal pourraient-elles demander aux consommateurs de lait, et ainsi assurer au producteur un prix plus élevé, sans diminuer la consommation du lait?—R. Combien plus?

D. Combien plus pouvez-vous exiger des consommateurs de lait?—R. Combien plus?

D. Oui, sans diminuer la consommation du lait?—R. Je ne crois pas pouvoir répondre à ceci, monsieur Motherwell.

D. Vous le savez, il existe une limite de prix, au delà de laquelle la consommation diminue. Un bas prix augmente la consommation du lait, et règle générale, un prix élevé la diminue, surtout dans un temps comme celui-ci.—R. Je vous dirai ceci. Au cours de mes enquêtes sur la situation du lait, j'ai consulté certains amis de Boston, auxquels on a fait allusion aujourd'hui: c'est la compagnie H. P. Hood, très ancienne et conservatrice. Les réductions de prix leur ont causé des ennuis, et ils se sont demandés si, en réduisant les prix dans une section particulière, leurs ventes n'augmenteraient pas sur leurs voitures de livraison. Ils ont fait un essai loyal pour me faire part ensuite que leurs ventes n'avaient pas augmenté d'une seule pinte. Je vous l'avouerai. Notre plus grand actif—je parle peut-être trop, mais je continue—consiste dans la bienveillance du public. Lorsque je débutai, je ne faisais pas partie d'une grande compagnie, mais des femmes—d'âge moyen—viendront me dire: "Monsieur Hogg, vous souvenez-vous d'avoir servi ma mère?" Elles ne changent pas souvent, vous le savez. Avec les années seulement, nous pouvons pénétrer dans les familles de Montréal pour y faire commerce. Il n'y a pas de plus court chemin.

Le PRÉSIDENT: Nous allons ajourner à mardi.

A 1 heure, le Comité s'ajourne au mardi 21 mars, à 10 heures 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI, le 21 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 heures 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Le sous-comité des témoins va d'abord faire rapport.

M. BOYES: Avant d'aborder l'ordre du jour, je veux signaler un détail au Comité. Un représentant agricole du comté de Middlesex, me demande si le Comité se propose de se renseigner sur la situation à London, Toronto et autres villes de cette partie de l'Ontario. On s'intéresse apparemment dans cette région de l'Ontario et on voudrait le savoir. J'ai voulu signaler la chose au Comité afin de décider ce qu'il convient de faire.

Le PRÉSIDENT: Vous vous rendez compte sans aucun doute, monsieur Boyes, que le Comité a décidé à sa première réunion de s'enquérir d'abord de la situation à Montréal. Lorsqu'il jugera l'enquête assez complète sur la situation à Montréal, il pourra assigner des témoins d'autres régions. C'est tout ce que je puis dire présentement, à moins qu'un membre du Comité n'ait quelque commentaire à faire.

M. BOYES: Le Comité s'enquerra d'abord de la situation à Montréal et s'il reste du temps il pourra prendre une décision relativement aux autres régions du pays.

Le PRÉSIDENT: C'est mon avis. Monsieur Tummon, voulez-vous faire rapport sur les témoins assignés?

M. TUMMON: Le sous-comité avait pensé jeudi dernier à demander à MM. Cousins et Monette de revenir aujourd'hui, ainsi que je l'ai laissé entendre dans mon rapport. Plus tard, pour certains motifs, nous avons décidé de demander à M. Aird, de la *Elmhurst Dairy, Limited*, de Montréal, de comparaître aujourd'hui, et je crois qu'il est présent.

M. E. COUSINS: Monsieur le président, vous avez demandé à M. F. Cousins de revenir aujourd'hui et je le remplace. Je veux d'abord que vous sachiez à quoi vous en tenir sur mon compte. Je dois d'abord vous prier d'excuser l'absence de mon fils. Il a pris froid. Je le remplace. Je vous demande la permission de témoigner afin d'être dispensé de revenir. Si vous voulez m'interroger, je serai très heureux de vous répondre.

Le PRÉSIDENT: Je ne savais pas que vous aviez été assigné à comparaître aujourd'hui. S'il en est ainsi, nous devrons essayer de vous entendre.

M. COUSINS: C'est mon fils qui a été assigné.

Le PRÉSIDENT: Par qui?

M. COUSINS: Par le Comité, je suppose.

Le PRÉSIDENT: Il n'y a que le secrétaire du Comité qui assigne les témoins et il m'apprend que vous ne l'avez pas été.

M. COUSINS: On nous a demandé de revenir.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Cousins, voici une lettre en date du 14 mars 1933, adressée à M. F. Cousins, par le secrétaire du Comité de l'agriculture:

CHER MONSIEUR,

Vous trouverez sous ce pli copie des témoignages donnés aujourd'hui devant le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes. Leur lecture vous renseignera sur les états exigés par le Comité lors de votre prochaine comparution. Veuillez m'avertir lorsque vous serez prêt.

Cette lettre est restée sans réponse.

M. COUSINS: Je regrette de dire qu'il n'en demeure pas moins qu'on l'a assigné pour aujourd'hui.

M. GOULET: Qui l'a assigné pour aujourd'hui?

M. COUSINS: Le secrétaire ou le président.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est certainement pas moi. Toutefois, nous vous entendrons après avoir entendu le premier témoin, si le Comité le désire.

M. WILLIAM R. AIRD, appelé, prête serment.

Le président:

D. Quel est votre titre, monsieur Aird?—R. Vice-président de la *Elmhurst Dairy, Limited.*

M. TUMMON: Monsieur le président, M. Aird m'a demandé au cours de sa déposition s'il lui serait loisible d'amener son secrétaire et autres très au fait de tous les détails. Il voulait les avoir à ses côtés. Je lui ai dit que je ne voyais pas pourquoi cela lui serait refusé.

M. BROWN: Puis-je demander aux membres du Comité ainsi qu'au témoin de parler plus fort afin que tout le monde entende. L'acoustique n'est pas bonne dans cette salle. J'ai à peine compris ce que M. Tummon a dit.

M. TUMMON: M. Aird a demandé s'il pourrait avoir son secrétaire et autres à ses côtés comme conseillers pendant sa déposition.

Le PRÉSIDENT: Cela est habituel. Commencez, monsieur Aird.

Le TÉMOIN: J'ai préparé une déclaration que je voudrais lire:

Le 17 mars 1933.

Au président du Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation,

Chambre des communes,
Ottawa, Ont.

Cher monsieur,

J'ai l'honneur de vous communiquer les renseignements suivants sur les affaires de notre filiale, la *Elmhurst Dairy, Limited,* de Montréal, surtout en ce qui a trait aux achats de lait et aux relations entre la compagnie et l'Association des producteurs de lait de Montréal.

Les prix du lait payés aux producteurs sont fixés mutuellement. A des dates fixes, les dirigeants de l'Association des producteurs de lait de Montréal rencontrent les représentants des laiteries de la ville afin de s'entendre sur les conditions afférentes aux achats de lait; les conditions convenues demeurent en vigueur jusqu'à la prochaine réunion, laquelle peut être convoquée à la demande, soit de l'Association des producteurs de lait de Montréal, soit de tout distributeur.

Les conditions convenues se restreignent ordinairement aux prix du lait ordinaire. Les laiteries choisissent leurs propres expéditeurs.

La *Elmhurst Dairy, Limited,* a toujours adhéré strictement à son contrat avec les dirigeants de l'Association. Tous les expéditeurs qu'elle accepte doivent faire inspecter leurs fermes par les inspecteurs à l'emploi du Service de la Santé de la ville de Montréal. La compagnie ne les accepte qu'après avoir été avertie par ce Service qu'elle peut acheter leur lait. Le Service de Santé se réserve aussi le droit d'annuler le permis de tout expéditeur, nous empêchant par là d'acheter du lait de cette ferme. Souvent des producteurs nous ont offert du lait en abondance à des prix bien plus bas que les prix convenus, mais sans exception nous avons rejeté leurs offres. Nous observons rigoureusement les règlements de la ville de Montréal et nous coopérons avec elle de toute façon.

Le lait ordinaire est celui qui est expédié à la laiterie et vendu en nature.

Le lait de surplus est celui qui est expédié à la laiterie en excédent de la quantité requise pour la vente en nature et que la laiterie doit employer autrement.

Chaque mois le lait vendu en nature est payé aux producteurs suivant les prix du lait ordinaire, et le reste de leurs expéditions suivant les prix du lait d'excédent, le partage se faisant au pro rata entre les producteurs. Pour déterminer le volume des ventes sur lesquelles nous avons convenu de payer le prix du lait ordinaire, nous tenons compte de toutes les ventes de lait, y compris le babeurre.

Nous communiquons à chaque expéditeur la moyenne de ses expéditions pendant six mois, de septembre à février inclusivement. Durant cette période le surplus est divisé également entre tous les expéditeurs. De mars à août les expéditions de chaque expéditeur en sus de la base semestrielle sont considérées comme lait d'excédent. Au cas où il ne couvrirait pas l'excédent réel de lait reçu, le reste est divisé également entre tous les expéditeurs, y compris ceux qui n'ont pas réellement envoyé du lait d'excédent. Advenant que les expéditions de lait d'excédent de chaque expéditeur dépassent l'excédent reçu, le surplus attribué à ces expéditeurs est réduit en conséquence.

Ainsi, si la moyenne mensuelle d'un expéditeur est de 6,000 livres pour sa période de base et s'il expédie 7,500 livres en mars, il obtient le prix du lait d'excédent pour 20 p. 100 de ses expéditions; s'il faut lui en payer davantage au prix d'excédent une proportion égale lui est ajoutée, divisée entre tous les expéditeurs sur notre liste. Si, toutefois, la quantité de lait d'excédent était trop élevée, le paiement d'après la base du lait d'excédent serait réduit proportionnellement.

Le lait de vaches Jersey et le lait spécial sont achetés séparément à des prix plus forts et n'entrent donc pas dans les négociations avec l'Association des producteurs.

Une des plus grandes difficultés dans le commerce du lait, c'est le nombre d'expéditeurs à accepter et la quantité du lait à acheter. Notre contrat habituel avec les producteurs individuels stipule que nous acceptons tout le lait qu'ils nous envoient, pourvu que nous le leur payons d'après la base ci-dessus mentionnée. Les ventes de lait varient beaucoup d'une saison à l'autre, et de semaine en semaine. Par exemple, en été la production laitière est abondante et les ventes à la ville sont faibles. D'un autre côté, en hiver, la production est faible et les ventes sont plus fortes. En outre les ventes se ressentent des variations de température, des congés, surtout des congés scolaires, et elles sont aussi influencées chaque fois qu'un changement de prix entre en vigueur. Pour ce motif, nous constatons que nous devons parfois accepter des expéditions supplémentaires durant les mois où la production est faible. Ceux-ci sont rémunérés comme les autres, sauf qu'ils ne nous expédient du lait que pendant une partie de l'année, et nous les rayons de nos listes dès que nous n'avons plus besoin de leur lait. Ils ont généralement l'occasion de nous envoyer de la crème, s'ils le veulent.

Le prix convenu avec l'Association des producteurs s'applique au lait renfermant 3·5 p. 100 de matière grasse, mais nous payons une prime de 3 cents les cent livres sur chaque dixième de 1 p. 100 au-dessus de ce chiffre, et nous retranchons 3 cents les 100 livres pour chaque dixième de 1 p. 100, lorsque le lait est inférieur à 3·5 p. 100. Cela s'applique au lait ordinaire et au lait d'excédent. Nous avons constaté que cela a contribué à augmenter la teneur en matière grasse du lait, nos primes dépassant gé-

néralement les amendes. La ville de Montréal défend la vente du lait inférieur à 3·25 p. 100, de même que la régularisation de la teneur en matière grasse. Autrement dit, le lait doit être vendu tel que reçu. Le lait vendu par la *Elmhurst Dairy, Limited*, a une teneur approximative de 3·7 p. 100 de matière grasse et ce, sans aucune régularisation.

L'opinion générale semble indiquer que le soi-disant écart encaissé par les laiteries, est la différence entre le prix de vente au détail et le prix payé aux producteurs à raison de 40 pintes de lait par chaque 100 livres. Un gallon de lait pèse 10 livres ·3; il faut donc 103 livres de lait pour 40 pintes, ou rien que 38 pintes ·8 par cent livres de lait.

Cependant ce profit n'est pas réalisé dans la pratique. Même avec une exploitation efficace il y a une perte d'environ 2 p. 100. Elle est inévitable par la manutention du lait dans une laiterie moderne et elle est attribuable à l'évaporation, à la perte dans les machines, à la trop forte mesure dans les bouteilles, etc.

La plus grande partie du lait d'excédent n'est pas utilisable autrement, et il faut donc l'écrémer et en faire du beurre. Le prix que nous payons le lait d'excédent étant toujours bien plus élevé que celui de la crème à barattage et du prix courant du beurre, il en résulte que la laiterie subit une perte équivalente, pendant une période, à la moyenne d'environ un dixième de cent par pinte de lait vendu. La laiterie ne pouvant acheter exactement la quantité de lait requise, elle ne peut éviter cette perte.

En considérant les statistiques fournies par les villes des Etats-Unis, il faut se rappeler que le profit la pinte par cent livres, d'après la pinte américaine, est de 20 p. 100 plus élevé que le profit basé sur la pinte canadienne, de sorte que les laiteries canadiennes pour être sur le même pied que celles des Etats-Unis devraient obtenir une marge de profit la pinte de 20 p. 100 plus forte.

A propos de l'exploitation d'une laiterie, je veux faire remarquer que le pasteurisateur fonctionne 365 jours par année. Il est impossible de l'immobiliser même une journée. Cela entraîne des déboursés supplémentaires pour le matériel, la main-d'œuvre et autres frais, dont sont exempts les autres établissements. Il en est de même pour les frais de livraison, celle-ci se faisant 365 jours par année. A Montréal le climat nous oblige à posséder des voitures et traîneaux en nombre suffisant pour desservir tous les clients. Il n'en est pas de même dans un grand nombre des villes des Etats-Unis et dans un certain nombre de villes canadiennes.

Notre compagnie ne vend que du lait, de la crème et autres produits laitiers de qualité supérieure, au point que non seulement ils égalent les étalons fixés par le Service de Santé de la ville de Montréal, mais ils les dépassent. Afin d'y arriver, nous devons veiller scrupuleusement et continuellement à l'entretien de l'outillage et du matériel et à la manutention des produits. Il faut que l'outillage et le matériel soient idéalement propres et les procédés de pasteurisation et de refroidissement exécutés à la lettre. Chaque année on prélève des milliers d'échantillons qu'on éprouve afin de contrôler comme il convient le fonctionnement de l'outillage. C'est un soin qu'il faut exercer vingt-quatre heures chaque jour.

Nous sommes d'avis que la livraison de porte en porte est une nécessité absolue. Lorsque les épiceries sont fermées le dimanche et les congés on ne peut obtenir du lait frais que des laiteries. De plus, il y a toujours un grand nombre de personnes qui pour cause de maladie ou pour d'autres motifs sont empêchées d'aller chercher leur lait à l'épicerie. Nous en avons la preuve. Depuis que certaines épiceries vendent du lait à très bas prix, un grand nombre de nos clients achètent de nous une partie de leur approvisionnement, et le reste des épiceries. La livraison effectuée directement

de la laiterie à la maison, la plus grande partie se faisant avant le déjeuner, assure au public du lait de qualité supérieure. Pendant la saison chaude le lait dans les voitures est recouvert de glace.

Advenant des maladies contagieuses dans une maison le Service de Santé de la ville avertit la compagnie distributrice. On prend alors des précautions spéciales jusqu'à ce que tout danger soit disparu. Il est évident qu'on peut avoir la haute main sur les précautions nécessaires à cet égard plus facilement au moyen de la livraison directe par la compagnie distributrice, que par toute autre méthode. Il y a aussi la question de livraison aux hôpitaux, institutions de charité, restaurants et autres.

Le coût de la livraison directe des laiteries aux épiceries n'est pas excessif quand le volume est assez considérable. Cependant, au cours des deux ou trois dernières années les conditions ont été telles qu'elles ont entravé très fortement le volume des livraisons. La persistence de la crise dans tout le pays et la diminution du pouvoir d'achat qu'elle a entraîné ont causé un fléchissement de la consommation du lait et un autre plus considérable de celle de la crème. En outre, un certain nombre d'épiceries à succursales ont vendu le lait à des prix d'aubaine, et ont ainsi divisé la distribution à beaucoup de foyers et augmenté les frais de livraison. Tel que déjà dit, cette compagnie a refusé d'acheter du lait offert par les producteurs à moins des prix réguliers. Toutefois, ce lait est parvenu à Montréal et certains petits marchands ont pu le vendre moins cher que les compagnies qui ont observé leur contrat avec l'Association, et se sont efforcées d'assurer un prix juste aux producteurs et aux consommateurs.

Nous voulons insister sur le fait que pour ce qui est de notre compagnie, il n'y a jamais eu d'antagonisme contre les producteurs. Nous croyons d'importance vitale au succès de notre industrie que ceux-ci reçoivent un prix juste de leurs produits. D'un autre côté, il est aussi d'importance vitale que les ventes rapportent un bénéfice juste aux compagnies distributrices afin qu'elles puissent payer sans délai les producteurs, et supporter les frais de la manutention et de la livraison des produits aux consommateurs, selon les méthodes hygiéniques approuvées.

Au cours de ces dernières années les prix courants du beurre et du fromage ont fléchi considérablement. Les producteurs et les distributeurs n'ont pas la haute main sur ces prix, mais ils contribuent néanmoins à régulariser les prix du lait en nature. De 60 à 75 p. 100 du lait produit au Canada n'est pas vendu en nature ou sous forme de crème. Les producteurs s'efforcent constamment de vendre leur lait pour la consommation en nature, et si la différence entre les prix de ces deux catégories est trop forte, il y a rupture d'équilibre et le prix du lait en nature tombe.

Vos dévoués,

EASTERN DAIRIES LIMITED.
Le président,
W. R. AIRD.

Le président:

D. Avez-vous terminé votre exposé?—R. Oui, monsieur. Je serai heureux de répondre à vos questions.

M. Blair:

D. Une question à propos de la livraison. Vous avez dit que la perte sur le lait d'excédent est de 1 cent la pinte?—R. Un dixième de cent par pinte.

D. Vous dites que les livraisons sont très faibles, mais nous savons tous qu'à Toronto six ou sept voitures circulent le matin de bonne heure et embarrassent les automobilistes. N'y aurait-il pas possibilité, monsieur, d'avoir un

établissement de distribution central, surtout pour les petits clients, d'où la livraison se ferait pour toutes les laiteries. Il arrive rarement qu'un livreur trouve de nouveaux clients, le lait étant livré avant le lever dans la plupart des cas. Je crois donc que vous pourriez exercer votre commerce et avoir un établissement de distribution central pour les petits clients?—R. Je répondrai qu'aucun d'entre nous n'a pu résoudre ce problème, malgré que plusieurs aient une longue expérience dans la distribution du lait. Il faudrait que le livreur fût un surhomme pour savoir quel lait les gens veulent.

M. Brown:

D. Votre laiterie a-t-elle pris des dispositions avec quelques épiceries à succursales, et si oui avec lesquelles?—R. Nous approvisionnons les *Dominion Stores* à Montréal.

D. A quel prix?—R. Le prix aux *Dominion Stores* est aujourd'hui de 7 cents.

D. Et quel est leur prix de vente?—R. Huit cents.

D. Et votre prix de livraison?—R. Neuf cents.

M. Blair:

D. Puis-je vous demander quels sont les frais de livraison?—R. Je vous ai préparé quelques chiffres qui vous satisferont. Peut-être me permettrez-vous, monsieur le président, d'exposer brièvement les frais d'exploitation d'une laiterie.

Le PRÉSIDENT: Cela nous agrée pleinement.

Le TÉMOIN: Malheureusement, notre année financière se termine en mars. Avec votre permission, je voudrais vous parler de notre période de l'année close le 3 mars 1932 et des dix mois clos le 31 janvier 1933. Je puis vous citer des chiffres comparés pour ces deux périodes. Par pinte de lait, les frais pour la laiterie se sont établis à 1 cent .48 pour l'année terminée le 31 mars 1932; et à 1 cent .52 la pinte, pour les dix mois expirés le 31 janvier 1933.

D. Qu'est-ce que cela comprend, monsieur Aird?—R. J'allais vous exposer toute la question.

D. Très bien.—R. Cela comprend d'abord la main-d'œuvre.

M. Stirling:

D. Les frais de la main-d'œuvre pour la laiterie?—R. Ce sont les frais véritables. Dans les dépenses des laiteries entrent des articles tels que les capsules à bouteilles, le combustible, les dépenses générales applicables à la laiterie elle-même, la proportion des frais d'assurance s'appliquant à la laiterie, la main-d'œuvre s'appliquant généralement à la laiterie, les dépenses de laboratoire et de la main-d'œuvre, les salaires des distributeurs du lait et de la crème, l'éclairage, l'énergie, la réfrigération, le loyer, s'il y a lieu, les réparations et l'entretien, les fournitures générales, les fournitures de laboratoire, les taxes, les indemnités ouvrières et l'eau.

M. Pickel:

D. Cela comprend-il la pasteurisation?—R. Tous ces frais contribuent à l'établissement des frais globaux, y compris la pasteurisation.

M. Stirling:

D. Embrassent-ils le coût du lait et de la crème?—R. Non, il ne s'agit que des dépenses réelles.

D. Mais vous avez parlé du lait et de la crème?—R. J'ai dit "Fournitures, lait et crème", et "main-d'œuvre, lait et crème", il s'agit de la main-d'œuvre que nous employons à la manutention du lait pour la laiterie.

M. BOUCHARD: Ces chiffres comprennent-ils le placement?—R. Non, je parle des frais s'élevant à 1.48 la pinte.

M. Tummon:

D. Pour 1931?—R. Pour l'année terminée le 31 mars 1932, et 1.52 pour les dix mois clos le 31 janvier 1933. Vous remarquerez que les frais sont légèrement à la hausse pour les dix derniers mois, en comparaison de l'année précédente.

M. Bouchard:

D. Pourquoi?—R. Simplement à cause du fléchissement des ventes. Nous avons diminué les salaires. Nous avons réduit nos dépenses au dernier point, mais malheureusement nous n'avons pu les réduire aussi vite que les ventes et autres sources de revenus baissaient. L'article suivant a trait aux ventes et aux autres dépenses. Ces frais se sont élevés à 2 cents .59 la pinte pour l'année close le 31 mars 1932, et pour les dix mois expirés le 31 janvier 1933, à 2 cents .83 la pinte. Vous remarquerez une diminution, le nombre des livreuses a été diminué. En outre nous avons réduit les salaires et les commissions.

D. Ces chiffres comprennent-ils les frais de livraison?—R. Je parle maintenant des frais de livraison, des ventes et livraisons. Autrement dit, nos dépenses se répartissent sous quatre rubriques; d'abord—j'ai omis le prix que nous payons le lait, je puis vous le donner—il y a d'abord les dépenses d'exploitation de la laiterie, puis les dépenses entraînées par les ventes et les livraisons, les dépenses d'administration et celles de nos dirigeants.

M. Vallance:

D. Comment la suppression de voitures peut-elle diminuer vos frais de livraison?—R. Parce que nous avons tenté de restreindre nos dépenses à cause de la crise, et à mesure que nos ventes baissaient, nous diminuions le nombre de voitures. Nous avons perdu des clients.

D. Vous dites que vos frais la pinte sont de tant?—R. Oui.

D. Alors, en retranchant certaines voitures, les frais ont diminué?—R. Oui, à condition de maintenir le chiffre d'affaires des autres voitures. C'est ce que nous avons fait, et naturellement il y a d'autres items qui contribuent à l'abaissement de ces frais. Si vous voulez me permettre de dire ce qui entre dans ces frais de livraison, peut-être pourrez-vous le calculer. Il y a d'abord les frais du ferrage des chevaux; puis les bouteilles, les bidons, les boîtes, les frais de messageries sur les ventes, le cas échéant, les dépenses générales occasionnées par les ventes, le fourrage pour les chevaux, l'assurance, la main-d'œuvre des forges, des garages, les traitements des vendeurs, l'entretien des écuries et des cours, les dépenses d'un magasin, les licences, qui sont très élevées, les loyers, le cas échéant, les réparations aux bidons et aux boîtes, la réserve pour les créances véreuses, les dépenses d'écuries, les réparations aux camions, aux voitures et aux traîneaux. Tous ces articles contribuent à grossir les dépenses.

M. Boyes:

D. Faites-vous des livraisons au moyen d'autocamions?—R. Oui, nous avons les deux.

M. Tummon:

D. En passant, combien coûtent les bouteilles?—R. Environ cinq cents chacune.

D. Avez-vous une idée de vos dépenses de ce chef pour l'année financière 1932?—R. Oui, environ $1,000 par mois.

D. Est-ce pour l'augmentation de vos affaires?—R. Non, il ne s'agit que des frais occasionnés par la perte et le bris des bouteilles.

D. Et à combien s'élèvent-ils?—R. A mille dollars par mois. Bien entendu, messieurs, ce chiffre semble exorbitant, mais sur le total de quelques millions de bouteilles les frais annuels ne sont pas si élevés. Prenez l'enveloppement des paquets dans une épicerie, si vous pouviez savoir de l'épicier combien cela lui

coûte, vous seriez surpris, j'en suis certain. Vous nous demandez à combien s'élèvent les frais afférents aux bouteilles sur un volume d'affaires assez considérable.

M. Shaver:

D. Le chiffre cité ne se rapporte qu'au bris?—R. Toutes les dépenses relatives aux bouteilles.

D. Quelles autres pertes subissez-vous à part le bris?—R. Il y a la perte des bouteilles.

D. Comment cela se peut-il, n'est-il pas habituel de tenir chaque livreur responsable des bouteilles qu'il reçoit et de débiter les clients de celles qu'ils ne remettent pas?—R. Non, nous avons deux genres de bouteilles; une pour le lait vendu dans les magasins. Ces bouteilles sont débitées aux propriétaires, mais on ne peut pas en débiter les clients.

M. Vallance:

D. Pourquoi pas?—R. Ce serait possible, mais si on le faisait, les clients s'approvisionneraient vite ailleurs.

D. Je présume que c'est pour ce motif que l'on voit ici tant de bouteilles dans les ruelles?—R. Je ne crois pas qu'il en soit ainsi.

D. Oui, en vérité.—R. Si vous êtes passé avant que les bouteilles aient été recueillies, vous en avez vues. Je puis vous assurer, messieurs, que nous surveillons nos bouteilles; nous savons qu'elles coûtent cher et nous ne les laissons pas traîner partout.

M. Goulet:

D. Pourquoi ne pouvez-vous pas en débiter vos clients?—R. Simplement parce que si nous fournissons du lait à une famille—cette compagnie a débuté en 1873—qu'il lui manque une bouteille une journée et qu'on exige d'elle une bouteille ou le prix de celle-ci avant de lui distribuer du lait, elle ne serait pas enchantée.

M. Brown:

D. Nous trouvons que c'est très sérieux le prix du lait en est augmenté?—R. C'est très sérieux pour nous également.

D. Vous pouvez vous rattraper et nous ne le pouvons pas.

M. Goulet:

D. Si toutes les compagnies faisaient de même, alors il n'y aurait rien à redire?—R. Si tout le monde faisait sa part—ce sera l'idéal, mais c'est impossible.

M. Brown:

D. Nous avons déjà entendu des représentants de compagnies témoigner dans le même sens. L'un a dit que les dépenses annuelles pour les bouteilles s'élevaient à $16,000 et l'autre à $14,000, si je me souviens bien—je crois que le représentant de la deuxième compagnie a dit à peu près la même chose. Le coût des bouteilles à Montréal doit être énorme?—R. Il l'est.

D. Naturellement, ces frais en définitive doivent être acquittés par le producteur de lait?—R. Non, je ne dirais pas cela.

D. Non?—R. Certainement qu'il l'acquitte.—R. C'est le consommateur.

D. Pouvez-vous dire comment il est imputé au producteur?—R. En ce sens qu'il entre dans les frais d'exploitation.

D. Réellement; mais cela signifie que ces frais vous permettent de payer tant de moins au producteur?—R. Non.

D. Voici le point de vue du cultivateur: il veut et il insiste pour que la distribution du lait se fasse aussi économiquement que possible, ou du moins à un coût raisonnable. Tout ce qui est ajouté aux frais de manutention retombe

sur le producteur de lait. Il faut qu'on comprenne ce point de vue et nous voulons que le producteur le comprenne.—R. Nous le comprenons.

D. J'entends qu'actuellement le cultivateur obtient ce qui reste après le paiement de toutes les autres dépenses. Jusqu'à ce que ce point de vue soit compris par tout le monde, cette question ne sera pas réglée comme elle doit l'être.—R. Je vous assure, monsieur, que tel est notre point de vue. Nous veillons sur nos bouteilles, et les pertes de ce chef aujourd'hui sont aussi faibles que possible; nous nous y employons. Nous n'exploitons pas notre commerce rien que pour créer cet état de choses, nous l'exploitons le plus économiquement possible. Ma sympathie est acquise au producteur. Je crois que certaines dépositions données ici prouvent qu'au moins un certain nombre parmi nous essaient de lui payer un prix juste.

M. Vallance:

D. Puis-je poser une question. Vous dites avoir dépensé $1,000 par mois pour vos bouteilles; quelle quantité de lait vendez-vous par mois?—R. Nous vendons dans un an,—je ne parle que du lait, naturellement les frais de $1,000 représentent l'ensemble,—9,943,521 unités.

D. L'année dernière?—R. Il ne s'agit pas ici de bouteilles seulement, un certain nombre de celles-ci étant très petites—par exemple, celles d'une demi-chopine—mais tout est réduit en pintes, et ce total est de 9,943,521 unités. Divisez $1,000 par mois par ce nombre...

D. Dites-vous des pintes?—R. C'est la totalité des unités vendues, crème, lait et beurre.

D. J'entends, parlez-vous de pintes?—R. Oui, et des livres de beurre—ce qui forme 9,943,521 unités.

M. Tummon:

D. Pouvez-vous nous donner—avez-vous cela à votre portée, monsieur Aird, le nombre total de livres de lait que vous avez vendu l'année dernière?—R. Oui, mais ne préférez-vous pas que j'en finisse avec la question des frais?

D. Je veux éclaircir un point.—R. Nous avons acheté—je prends la même période, de mars 1931 à mars 1932, un an—22,572,910 livres de lait.

D. Alors, monsieur Aird, je veux établir tout de suite, que sur vos ventes de plus de vingt-deux millions de livres de lait, les bouteilles vous ont coûté en moyenne $1,000 par mois. On a témoigné devant nous que sur des ventes de treize millions de livres de lait, ces frais avaient dépassé $1,000; alors vous faites bien meilleure figure.

M. Boyes:

D. Puis-je savoir, à propos de ces frais de $1,000 par mois pour les bouteilles, quel pourcentage approximatif ils représentent sur la valeur globale des bouteilles?—R. Je ne puis vous répondre.

Le président:

D. Il parle de votre stock de bouteilles?—R. J'en connais la valeur, mais il y a mille autres articles...

Le PRÉSIDENT: Puis-je vous demander, messieurs, de permettre à M. Aird de terminer sa déclaration, et puis restreindre ensuite vos questions à celle-ci.

Le TÉMOIN: Je crois vous avoir donné les dépenses de la laiterie, celles des ventes et des livraisons. Sur chaque livre de beurre, les dépenses pour l'empaquetage, la vente et la livraison pour l'année terminée le 31 mars 1932 ont été de 2 cents .95—la moyenne pour les dix mois étant de 2 cents .83. Les dépenses administratives—je veux faire remarquer à ce sujet que sur chaque livre il a été payé, sur toute l'année, 1 cent .82 en salaires, et 1 cent .74 pour les dix mois.

M. Tummon:

D. C'est-à-dire, pour la vente et la livraison?—R. Oui. C'est tant de cents la pinte. Les dépenses administratives pour l'année terminée le 31 mars 1932 ont été de .52 cent; et pour les dix mois de .49 cent. Les dépenses des dirigeants ont été de .24 cent; et pour les dix mois de .25 cent, formant un total pour les dépenses de 5 cents .17 pour l'année; et de 5 cents .09 pour les dix mois. Passons maintenant aux ventes. Un prix moyen de vente par pinte pour l'année a été de 10 cents .53; et pour les dix mois, 9 cents .04. Vous remarquerez une diminution de presque 1 cent .5. Le prix d'achat du lait—notre lait nous a coûté pendant l'année 4 cents .83; et pour les dix mois 3 cents .59.

D. C'est-à-dire, la pinte?—R. Oui.

Le président:

D. Y compris le lait d'excédent?—R. C'est le coût réel du lait vendu.

M. Bouchard:

D. En vendez-vous autant que vous en achetez?—R. Non.

M. Tummon:

D. Naturellement, votre prix coûtant embrasse les frais de transport pour le cultivateur?—R. Oui. Une observation: vous remarquerez d'après ces chiffres que la laiterie a elle-même absorbé un quart de cent la pinte. En d'autres termes, notre profit s'est abaissé réellement de 5 cents .70 à 5 cents .45, ou un quart de cent la pinte. Nous l'avons absorbé.

M. Bouchard:

D. Le lait que vous vendez renferme-t-il la même proportion de matière grasse que celui que vous achetez?—R. Tout à fait. Je l'ai dit dans mon rapport. Il reste un chiffre, celui du profit. En retranchant 5 cents .17 de 5 cents .70 on obtient .53 cent, c'est le profit la pinte. A même cela il nous faut payer l'intérêt sur notre mise de fonds et la dépréciation. Pour les dix mois il reste .36 par pinte, comportant les mêmes défalcations.

M. Vallance:

D. Un mot au sujet de cette "dépréciation". Vous dites que les bouteilles vous coûtent $1,000 par mois?—R. Oui, monsieur.

D. Ces frais figurent-ils dans la dépréciation?—R. Non. La perte relative aux bouteilles constitue une dépense d'exploitation et elle est ainsi imputée.

M. Brown:

D. Quel pourcentage de dépréciation accordez-vous?—R. Je ne saurais vous répondre. Ma compagnie est une filiale de la *Eastern Dairies*, et je n'ai pas ces chiffres.

M. Vallance:

D. Concernant la teneur en matière grasse de votre lait, est-elle constamment invariable?—R. Non.

D. Non?—R. Non, pas plus que le lait ne contient toujours la même teneur en matière grasse; elle varie d'une année à l'autre, d'un mois à l'autre.

D. Vous prenez le lait tel que vous le recevez et après l'avoir pasturisé vous obtenez une moyenne de 3.7 ou autre de matière grasse et vous le délivrez ainsi? —R. Exactement. Rien n'y est ajouté ni retranché.

M. Brown:

D. Revenons aux épiceries à succursales; depuis combien de temps approvisionnez-vous les *Dominion Stores*?—R. Depuis plusieurs années, mais non pas à un prix inférieur au prix courant; à ce prix, depuis le 1er mars seulement.

D. C'est ce que je veux savoir; depuis combien de temps le délivrez-vous à rabais aux épiceries à succursales?—R. Depuis le 1er mars.

D. De la présente année?—R. Pour être précis, nous avons débuté le 27 ou le 28 février.

D. Et depuis lors le prix pour la livraison de porte en porte a-t-il été réduit?—R. Oui, en même temps.

D. Ceci signifie—je veux insister sur ce point—que vous allez être obligé de payer moins cher le lait des producteurs grâce aux arrangements que vous avez conclus avec les épiceries à succursales?—R. Si la laiterie reçoit 40 cents les 100 livres de moins—je vous cite un chiffre approximatif—si elle obtient 40 cents de moins, comment peut-elle agir autrement?

D. Je ne dis pas que vous pouvez agir autrement, mais je veux que le public le comprenne.—R. A mon sens, c'est ce qui se produira.

D. Il résulte de ces arrangements avec les épiceries à succursales que celles-ci vendent le lait du producteur au-dessous du prix de revient. Celui-ci est donc forcé de recevoir moins pour son produit qu'il ne recevrait par ailleurs. Je veux insister sur ce point. Vous le reconnaissez, comme l'a reconnu un témoin ici récemment—il en résulte que le cultivateur finit par y perdre.

M. Loucks:

D. J'ai ici une liste de prix payés par un consommateur au cours de janvier 1933. Je veux savoir s'ils se comparent avantageusement avec vos chiffres. Ce consommateur a payé en moyenne son lait 11 cents la pinte en janvier de cette année—le prix de la chopine de lait était en réalité de 6 cents. Ceux de la crème étaient de 35 cents la chopine et de 50 cents la chopine pour la crème XX. Ces chiffres se comparent-ils avec les vôtres, en votre qualité de distributeur?—R. Notre lait se vendait 11 cents la pinte en janvier 1933; c'est exact. Le prix à la chopine était de 6 cents; nous avons adopté ce principe de faire payer la chopine plus cher que la pinte, simplement parce que le coût est plus élevé.

M. Pickel:

D. Quelle est la proportion du lait vendue en chopines?—R. Elle est à peu près négligeable.

D. Pouvez-vous en donner le pourcentage?—R. Non, je ne le pourrais pas. Quelques boîtes par jour seulement. Le lait vendu à la chopine augmente naturellement le prix de revient, mais la quantité est négligeable. Il se vend beaucoup de demi-chopines de lait aux écoles.

D. Quelle est la différence entre le coût de l'embouteillage d'une chopine ou d'une pinte?—R. Il m'est difficile de vous répondre, monsieur. Il faudrait une comptabilité régulière des prix de revient. Je doute que nous serions plus avancés lorsqu'après avoir appris la distribution du lait, nous saurions que l'embouteillage des chopines coûte tant, et celui des pintes tant.

D. Je parlais du coût des bouteilles?—R. Ah! le coût des bouteilles de la même contenance (2 chopines font une pinte) est plus élevé pour celles d'une chopine que pour celles d'une pinte. Chaque bouteille est un peu moins cher mais il y en a deux au lieu d'une seule.

M. Vallance:

D. La différence est très faible?—R. Elle n'est pas très marquée; je n'ai pas ce renseignement, je me ferai un plaisir de vous le donner.

M. Loucks:

D. J'ai ici un autre prix indiquant que le consommateur paie le babeurre 10 cents la pinte.—R. Je crois que le prix du babeurre était de 8 cents, peut-être était-il à 10 cents; mais même s'il s'est vendu à l'un ou l'autre de ces prix, le babeurre est du lait et nous l'achetons comme tel. Nous ne l'obtenons pas pour rien.

M. Blair:

D. Il est toujours frais?—R. Notre babeurre l'est toujours.

M. Brown:

D. L'appelez-vous ainsi parce que vous le barattez?—R. Oui, nous le barattons.

D. Transformez-vous une partie de votre lait d'excédent en ce qu'on appelle du babeurre modifié?—R. Non. Notre babeurre est du babeurre et il est vendu comme tel. Ce n'est pas du lait fermenté.

D. Diriez-vous que c'est un sous-produit?—R. Non.

M. Loucks:

D. Mais c'est un sous-produit en ce sens qu'il est le résidu du barattage?—R. Non, notre babeurre est fabriqué et vendu comme tel; ce n'est pas le résidu du barattage.

M. Mullins:

D. Le beurre n'est pas enlevé...—R. Extrêmement peu; il faut en enlever quelque peu afin d'obtenir du bon babeurre baratté. Il faut en enlever un peu et le remplacer...

D. A propos de la matière grasse, vous ne vous trompez pas?—R. Notre lait de beurre contient environ 2 p. 100 de gras.

D. Et vous laissez ce gras dans le lait de beurre?—R. Absolument.

M. Shaver:

D. Vous arrive-t-il de mêler à du lait entier une certaine quantité de lait écrémé?—R. Non, monsieur.

D. Serait-il possible de le faire?—R. Oh oui, presque tout est possible, mais nous ne le faisons pas.

M. Vallance:

D. Lorsque vous faites du lait de beurre, vous prenez une certaine quantité de lait et vous en enlevez une certaine proportion de matière grasse?—R. Non. Je vais vous dire ce que nous faisons. Nous ajoutons de la crème au lait.

D. Vous prenez du lait et vous y ajoutez de la crème?—R. Nous prenons du lait et nous y ajoutons de la crème jusqu'à 10 ou 12 p. 100 parce qu'il nous faut quelque chose pour faire du beurre. Nous mettons de la crème pour en obtenir du beurre. Nous y incorporons de la butyrine puis nous barattons le tout.

Le président:

D. Barattez-vous le lait sur ou doux?—R. Il faut que le lait soit sur, sans doute, c'est le procédé ordinaire. Nous le barattons, et il en sort une faible proportion de beurre. Il reste l'antique lait de beurre. Nous barattons en imitant d'aussi près que possible l'ancienne manière.

M. Loucks:

D. Quel pourcentage de matière grasse obtenez-vous réellement?—R. 2 p. 100.

D. Vous ne dites pas que vous y laissez ce beurre?—R. Non, je dis que nous devons porter notre lait à 10 p. 100 et qu'après avoir enlevé le beurre, il reste environ 2 p. 100 de matière grasse.

D. Vous enlevez environ 8 p. 100?—R. Oui, à peu près cela.

M. Vallance:

D. Le témoin sait peut-être que je suis un cultivateur. J'aimerais qu'il me dise comment il peut hausser son lait à 10 p. 100 de matière grasse en y ajoutant de la crème puis baratter cela et y laisser 2 p. 100. Je voudrais savoir comment la chose se fait.—R. C'est la seule manière dont je puisse vous le dire. J'ai es-

sayé de m'exprimer clairement. Malheureusement, je ne suis pas un praticien. Tout ce que je puis vous dire, c'est que si vous aimez à venir, je puis vous montrer sur place comment la chose se fait.

D. J'ai beaucoup baratté dans ma vie, tant avec la baratte à agitateur qu'avec les autres, et je sais ce dont je parle, qu'il s'agisse de l'ancienne baratte à agitateur ou de l'autre, c'est la même chose. Je ne sais pas encore comment vous pouvez laisser ce deux pour cent. Lorsque vous extrayez le beurre, vous enlevez toute la matière grasse.—R. Nous incorporons la matière grasse au lait, mais comme je vous l'ai dit, nous commençons avec 10 p. 100..

D. Je le sais. Vous dites que vous enlevez le 10 p. 100. Je veux savoir comment vous enlevez 8 p. 100 et laissez 2 p. 100 de matière grasse.—R. Je ne puis répondre à cela.

D. Je crois que personne ne le pourrait. Si vous faisiez du babeurre synthétique, je comprendrais comment vous pouvez y mettre 2 p. 100 de matière grasse, mais si vous le barattez, je ne vois pas comment vous pouvez y laisser 2 p. 100 de matière grasse.—R. Nous ne faisons pas de babeurre synthétique à notre établissement. Le nôtre provient des barattes.

M. Mullins:

D. Vous n'y mettez aucun ferment?—R. Nous employons le procédé usuel. Je vais vous dire ce que nous faisons. Je serai heureux de vous envoyer une explication complète de la manière dont nous fabriquons le lait de beurre. Je ne crois pas l'avoir ici.

D. Vous servez-vous de quelque ferment, de quelque poudre?—R. Nous n'y mettons aucune poudre.

D. Aucun cube d'aucune sorte?—R. Non.

M. Boyer:

D. J'aimerais savoir si vous ajoutez quelque ferment à la crème avant de la baratter, afin d'obtenir la bonne proportion d'acidité?—R. Il faut faire cela pour faire le beurre. Comme je l'ai dit, nous suivons les procédés ordinaires.

M. Pickel:

D. Monsieur Aird, vous avez dit que vous faisiez votre lait de beurre tout comme on avait coutume de le faire dans les anciennes barattes?—R. J'ai dit que nous suivions l'ancien procédé d'aussi près que possible.

D. En faisant le beurre dans les anciennes barattes, on avait coutume d'extraire tout le beurre du lait?—R. Oui.

D. Il pouvait en rester un peu, mais pas beaucoup, après le coulage. Il ne restait pas de grumeaux de beurre. Il est donc évident que si vous employez ce procédé pour faire le beurre, le babeurre est un sous-produit.—R. Le lait de beurre est sans doute un sous-produit après le barattage, mais le lait que nous y mettons n'est pas un sous-produit et on l'achète en nature.

D. Mais vous en extrayez le beurre?—R. Assurément et nous y perdons.

M. Vallance:

D. Vous dites que le lait de beurre, après le barattage, n'est pas un sous-produit, mais nous trouvons que c'en est un puisque vous avez baratté le lait. Qu'allouez-vous pour le beurre afin d'en arriver au prix de 8 ou 10 sous pour la pinte de lait de beurre? Qu'allouez-vous pour le beurre? Vous payez le lait dont vous faites le babeurre, le même prix que le lait en nature que vous délivrez en ville?—R. Oui.

D. Lorsque le beurre est fait, vous le vendez, puis vous vendez le lait de beurre 8 ou 10 cents la pinte, et vous vendez probablement le lait entier 11 cents. Cela fait une différence de 3 cents, soit 11 cents pour le lait entier et 8 pour le lait de beurre. Avez-vous l'équivalent de 3 cents dans le beurre que vous enlevez du lait pour que le tout vaille 11 cents?—R. Voilà une question très compliquée. Je ne puis y répondre.

D. C'est le bénéfice qui reste au producteur?—R. Je sais, mais la quantité de lait de beurre vendue est si faible qu'elle est presque nulle. Nous vendons très peu de lait de beurre aujourd'hui.

D. Eh bien, l'ensemble des ventes que vous mentionnez comprend-il le lait de beurre aussi bien que le lait complet?—R. Oui, et cela représente quelques centaines de pintes par semaine.

D. Vous n'avez pas la quantité des deux?—R. Non, je ne l'ai pas.

M. Brown:

D. Quelle proportion de votre lait payez-vous à prime?—R. Dans les dix mois terminés en janvier 1933, la proportion fut de 15.8 p. 100.

M. Loucks:

D. Quelle est la différence entre le prix que vous payez au producteur pour le mois de juin, la différence du bénéfice du producteur? Quel est le prix en juin? Je vous donne les prix payés par un consommateur en janvier. Je voudrais savoir quelle différence il y a entre ce prix et celui payé au producteur. Naturellement, il y a...—R. En juin?

D. En juin, la production de lait est forte?—R. Vous voulez savoir quel est notre bénéfice brut au mois de juin?

D. Et en janvier. Je veux savoir les prix payés au producteur.—R. Vous voulez dire...

M. VALLANCE: La différence entre ce que vous avez payé.

Le TÉMOIN: Ce que nous avons payé?

M. Loucks:

D. Au producteur. Il y a une différence entre le prix que vous payez en janvier pour le lait.—R. Le producteur a reçu 3.4 au mois de juin et 4.1 en janvier 1933.

D. Je vais vous donner quelques autres chiffres venant d'un consommateur de Montréal. Voici ce que ce consommateur dit avoir payé au mois de juin 1932. Il a payé 10 cents la pinte. On payait alors le lait 6 cents la chopine. Et on payait 50 cents la crème XX. On payait de même le lait de beurre 10 cents. C'était différent des prix de janvier. Voilà pour ce qui concerne le consommateur. Comment expliquez-vous cela, puisque vous baissiez le prix payé au producteur entre janvier et juin?—R. Nous n'avons pas baissé le prix payé au producteur. Nous l'avons haussé. Le producteur a obtenu 4.1 en janvier contre 3.4 en juin.

D. Oui, mais ce que nous cherchons à savoir c'est la différence entre le prix payé au producteur et celui exigé du consommateur. Vous avez demandé presque la même chose au consommateur en juin et en janvier?—R. Non.

D. Mais vous avez baissé le prix payé au producteur.—R. Non, le producteur a reçu un sou de plus en janvier qu'en juin. Le consommateur a payé plus cher et le producteur a obtenu davantage. Il y a eu hausse pour les deux.

D. Voici encore une fois les chiffres payés par le consommateur. Pour le lait, nous admettons que vous avez payé un sou de plus la pinte. Mais à la chopine, vous avez payé exactement le même prix en juin: 6 cents la chopine.—R. La chopine?

D. Oui, la chopine.—R. Pour la simple raison que les chopines représentent si peu de chose qu'elles ne comptent pas, et l'on ne peut couper un sou en deux.

D. Pour la crème, les prix sont les mêmes: 35 cents en juin comme en janvier. Le lait de beurre est au même prix en juin et en janvier. Il n'y a de différence dans le prix au consommateur que pour le lait?—R. C'est exact.

D. Comment expliquez-vous cela? Qui reçoit le bénéfice? Ce n'est pas le cultivateur. Mais le consommateur paye le même prix.—R. Franchement, messieurs, le lait de beurre compte pour si peu qu'il est sans importance.

D. Une autre chose. Ce consommateur dit que sa famille a consommé 14 pintes ½ de lait de beurre en juin et 15 pintes ½ en janvier. Et il ne s'agit que d'un client.—R. Ils ont consommé autant de lait de beurre que cela?

D. Et ce n'est qu'un client.—R. Il y en a très peu comme cela dans la ville de Montréal.

D. Je n'en cite qu'un.

M. SHAVER: Le colonel Mullins.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions?

M. Bertrand:

D. Combien payez-vous le lait et combien l'avez-vous payé en février? Quel a été le prix de l'Association?—R. Février de cette année?

D. Oui.—R. 1933?

D. Oui.—R. Le lait ordinaire, $1.35.

D. Combien payez-vous le surplus?—R. $1.10.

D. Le surplus, $1.10?—R. Oui, le surplus, $1.10.

D. Il y a toujours à déduire les frais de transport, à la charge du producteur?—R. Il y a à déduire les frais de livraison du producteur, oui.

D. Environ 25 cents les 100 livres?—R. Je ne puis répondre là-dessus. C'est possible. En tout cas, l'ensemble de ses frais.

D. Prenez-vous votre crème dans l'excédent de lait?—R. Une faible partie.

D. Où prenez-vous le reste?—R. Nous l'achetons des expéditeurs de crème.

D. Combien payez-vous votre crème?—R. Nous n'avons pas ces chiffres ici.

D. Ce serait plutôt important de les avoir.—R. Pardon?

D. Votre secrétaire ne pourrait-il vous fournir cela?—R. Nous n'avons pas ces chiffres ici.

D. Comment achetez-vous votre crème?—R. Que voulez-vous dire?

D. D'après la teneur en matière grasse?—R. Oui.

D. Combien payez-vous la livre de matière grasse?—R. Je vous ai dit que je ne pouvais répondre à cela. Je n'ai pas ce chiffre.

D. Votre secrétaire ne pourrait-il pas vous le fournir—R. Nous ne l'avons pas ici. Si nous l'avions, nous serions heureux de vous l'indiquer.

D. C'est très important. Nous comprenons qu'il se vend une forte quantité de crème douce de différentes catégories, qu'on appelle XX, je suppose, et crème de table, crème homogénéisée, et le reste?—R. Oui.

D. Et si vous achetez votre crème d'après la teneur en matière grasse, comment établissez-vous cette teneur pour payer le producteur?—R. Nous achetons la crème du producteur d'après sa teneur en matière grasse. D'après la loi, la crème doit se vendre suivant certaines indications. Par exemple, la capsule de la bouteille dans laquelle la crème se vend doit indiquer la teneur en matière grasse du contenu.

D. Voulez-vous expliquer comment vous faites ce calcul?—R. C'est très facile. Si vous vendez de la crème contenant 10 p. 100 de matière grasse, cela doit être indiqué. De même si vous vendez de la crème de 30 ou 40 p. 100 de matière grasse.

D. Mais vous ne pouvez nous donner le prix que vous payez cette crème?—R. Non, mais je serai heureux de vous le fournir.

D. Et le prix auquel vous la vendez?—R. Je serai heureux de vous le procurer. Je me suis occupé plutôt du lait que de la crème.

D. Oui, mais plus nous avançons dans cette enquête, plus nous constatons que la crème est un article important.—R. Oui. Je puis répondre à cette question comme ceci: Le prix que nous payons la crème douce est de beaucoup supérieur au prix de la crème pour faire le beurre. Ce prix varie. Mais il a un rapport direct avec le prix de la crème à beurre.

D. Vous avez dit, il y a un instant, que certains membres ou certains représentants de l'association se réunissaient et rencontraient les représentants

des producteurs de temps à autre pour fixer les prix. D'après quel critère fixez-vous les prix à payer au producteur?—R. D'après l'expérience du passé, il s'établit un prix de vente. Par exemple, aujourd'hui ou au mois de janvier, c'est 11 cents. Et s'il survient une abondance ou une disette de lait, un membre de l'association des producteurs ou un des distributeurs urbains va convoquer une assemblée et l'on va discuter le prix à payer au producteur. Les prix du fromage et du beurre ont aussi un effet sur ceux du lait.

D. Quel est cet effet?—R. Ils ont un effet. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, il se produit 60 à 75 p. 100 plus de lait qu'il ne s'en consomme. Et si le prix que nous avons convenu de payer à l'association est tel que certains producteurs, ne pouvant obtenir que des prix anormalement bas pour leur fromage ou leur beurre cherchent à trouver un marché en ville à n'importe quel prix supérieur à celui qu'on leur paye, cela a pour effet d'abaisser le prix dont nous avons convenu avec le producteur. Nous nous trouvons obligés de soutenir une concurrence de prix réduits de deux sources: concurrence du cultivateur ou producteur et concurrrence de la part des distributeurs en ville.

D. Serait-il possible que vous voyiez d'un bon œil la concurrrence des producteurs?—R. Dans cette déclaration, j'affirme nettement que notre compagnie s'en tient rigoureusement à ses ententes.

D. Oh! oui...—R. Et je puis vous dire franchement...

D. ...ce n'est pas là la question. Je vous demande simplement si vous aimez cette sorte de concurrence.—R. Non, pas du tout.

D. Très bien.—R. Puis-je dire pourquoi?

D. Allez-y.—R. C'est qu'elle a de terribles conséquences, car, à mon avis, le producteur ne reçoit déjà pas assez pour sa marchandise. Nous ne l'aimons pas parce que c'est de la concurrence destructive. Nous aimons toutes les sortes de concurrence, sauf la destructive.

D. Prenons alors la chose à ce point de vue. Lorsque vous dites que le prix payé au producteur pour le beurre et le fromage est un facteur déterminant du prix à lui payer pour le lait en nature, voulez-vous dire que vous établissez votre prix en ajoutant au prix de ce lait une certaine proportion de ce que vous croyez qu'il en coûte pour produire le lait que vous employez en nature?—R. Non, nous ne nous servons pas de ce procédé. Nous faisons de notre mieux à l'égard du producteur. Nous avons cherché à lui payer le meilleur prix possible.

D. N'y aurait-il pas une autre formule? Serait-il possible que, tenant compte du prix de détail, vous en déduisiez ce que vous appelez votre marge, pour fixer le prix à payer au producteur?—R. Si nous avions fait cela, aurais-je pu donner les chiffres que j'ai fournis et montrer que nous avons fait un quart de cent la pinte dans les dix derniers mois? Non, nous ne faisons pas cela.

D. Un quart de cent la pinte, ce n'est pas beaucoup.—R. Un quart de cent la pinte, c'est une grosse somme d'argent, au débit que nous faisons.

D. Ce n'est que dix cents les cents livres, n'est-ce pas?—R. Pardon?

D. N'est-il pas vrai qu'un quart de cent ne représente que dix cents les cent livres?—R. Oui, mais sur 22,000,000 de livres, cela fait $22,000.

D. 22,000,000 de livres?—R. 22,000,000 de livres, si je calcule bien, cela donne $22,000. C'est ce que représente un quart de cent.

D. $22,000 ne serait pas beaucoup pour votre compagnie, puisque vous avez dit que, dans l'achat des bouteilles, on n'allait pas loin avec $10,000. R. C'est là une autre histoire.

D. C'est une autre histoire pour vous, mais pas pour le producteur.—R. J'aimerais être cru lorsque je vous dis que nous aimons payer un prix raisonnable au producteur et que les raisons pour lesquelles nous ne pouvons pas lui donner une rémunération suffisante aujourd'hui ne dépendent pas de notre volonté. L'état de choses dépend des fromagers, des beurriers et de la concurrence des distributeurs irresponsables.

D. Pendant l'interrogatoire des témoins précédents, on a posé à l'un d'eux la question suivante: "Alors vous déduisez votre marge du prix de détail afin de fixer le prix à payer au producteur."—R. Nous ne faisons pas cela.

D. Un instant. Un des membres a dit que vous siégez parmi les autres représentants des compagnies et des laiteries lorsque les prix se fixent, et le témoin a répondu: "Oui, monsieur, que l'avantage aille dans un sens ou dans l'autre, le producteur l'obtient ou bien on le lui enlève."—R. Je ne puis que répondre pour moi-même. Je n'ai pas à m'occuper de ce qu'un autre a dit.

D. Vous siégiez ensemble, apparemment, du moins d'après ce qu'a dit ce monsieur.—R. J'ai pu lui entendre dire cela, mais cela ne signifie pas que j'approuve ce qu'il dit. Je vous ai donné des chiffres montrant que notre bénéfice est de moins d'un quart de cent.

D. Alors, lorsque vous siégez ensemble, il y a des divergences d'opinions sur la manière de fixer le prix, sur les raisons déterminantes. Je suppose que vous ne pouvez répondre à cela. Je ne vous le demanderai pas.—R. Quelle est votre question?

D. J'ai dit que lorsque vous siégez ensemble en vue de fixer le prix à payer au producteur, il y a différents points de vue sur la manière d'établir ces prix.—R. Sans doute. Nous menons notre barque.

D. A propos de la fixation des prix à payer au producteur, on a ensuite posé cette question: "Soustrayez-vous votre marge du prix de vente possible pour donner le reste au producteur?" C'est sans doute ce qui arrive?—R. A peu près, oui; mais à cette différence près que le producteur n'est pas le seul à souffrir de la baisse, comme je l'ai montré d'après les livres de la compagnies...

D. Oui?—R. Toute la baisse n'est pas mise à la charge du producteur. Je l'ai déjà dit et j'ai donné des chiffres.

D. Nous allons admettre cela. Vous avez été interrogé de nouveau tantôt par M. Brown. Il vous a demandé ce que recevrait le producteur si le prix de vente au consommateur était réduit. Vous avez répondu: "S'il nous faut baisser de 40 cents les 100 livres notre prix au consommateur, il nous faudra passer cette baisse au producteur."—R. C'est vrai. Et pourquoi? Comment pourrions-nous payer le producteur si nous ne recevions pas assez du consommateur pour payer notre main-d'œuvre, nos frais d'exploitation et pour avoir un reliquat suffisant pour lui payer son lait? Voilà la réponse.

D. Cela prouve ce que je voulais savoir, que vous déduisez votre marge du prix de vente et que le reste va au producteur.—R. Chaque chose est prise en considération.

D. Très bien.

M. Pickel:

D. Monsieur Aird, quel est le pourcentage normal de la crème que vous achetez?—R. Il varie énormément.

D. Vous avez dit que vous achetiez d'après une certaine norme.—R. Non, j'ai dit que nous achetions d'après une épreuve.

D. Qui donne la teneur en matière grasse?—R. Oui, la teneur en matière grasse.

D. Voici de la crème de 35 cents. Quelle est sa norme? Quelle quantité de matière grasse doit-il y avoir dans cette crème à 35 cents la chopine?—R. Je ne crois pas avoir ici nos prix de vente de la crème. Les avez-vous monsieur King?

D. Quel prix vendez-vous votre crème?—R. Avez-vous les prix de la crème, monsieur King?

Le PRÉSIDENT: Vous feriez mieux de monter ici. Vous pouvez aussi bien prendre ce siège.

Le TÉMOIN: Pouvez-vous me poser une autre question? Je crois que je pourrai répondre à celle-ci.

M. Pickel:

D. Voici un autre article, la crème XX. Qu'est-ce que cela veut dire?—R. Je ne sais. Nous ne vendons pas de crème XX.

D. Vous n'en vendez qu'une qualité?—R. Non. Nous en vendons diverses sortes. Les laiteries leur donnent différents noms. Nous vendons, je crois, des crèmes de 10, 15, 30 et 40 p. 100. Je pourrai probablement vous donner cela dans un instant.

D. Vous rappelez-vous le prix de votre crème à 40 p. 100?—R. Non, mais je pourrai probablement vous le dire dans un instant. Je ne puis me souvenir de tous ces prix, naturellement, ils varient si souvent.

M. Bouchard:

D. Votre crème est-elle toute extraite au moyen d'écrémeuses?—R. Nous achetons de la crème qui a été extraite sur la ferme. Nous en vendons de 10, 15, 30 et 40.

M. Pickel:

D. Quels sont vos prix?—R. La demi-chopine, la crème de 10 p. 100, 8 cents; celle de 15, 12 cents; celle de 30, 20 cents et celle de 40 p. 100, 25 cents.

D. A combien cela revient-il les cent livres. L'achetez-vous aux cents livres? —R. Non.

D. L'achetez-vous au gallon?—R. Non, nous l'achetons à la livre de matière grasse.

D. Oh! oui. Quel prix revient-il au producteur sur la crème de 40 p. 100?—R. Je ne puis répondre là-dessus. Je n'ai pas ces chiffres, mais je puis vous les procurer.

D. Vous pouvez les avoir?—R. Oui, je puis faire faire le calcul.

D. Voudrez-vous faire envoyer le renseignement au président?—R. Oui.

D. Non seulement la crème de 40 p. 100 mais aussi celles de 10, 15 et ainsi de suite.—R. Très bien.

D. Simplement ce que cela représente.—R. Oui. A propos de la crème, je vous ferai remarquer que les quantités qui nous reviennent sont très considérables; et lorsque de la crème nous revient, il ne nous reste plus qu'à en faire du beurre. Et comme nous payons une prime pour la crème douce, nous subissons une perte considérable de ce fait.

D. Monsieur Aird, comment calculez-vous votre surplus?—R. Comment nous calculons notre surplus?

D. Oui.—R. Nous donnons à chaque expéditeur une proportion qui se fonde sur la moyenne de ses envois pendant les six mois qui vont de septembre à février. Pendant cette période, le surplus est divisé également entre les expéditeurs. En d'antres termes, pendant ces six mois les producteurs dont nous achetons nous expédient leur marchandise et ils établissent ainsi pendant la saison de faible production leur proportion pour la saison de forte production.

D. Ils sont tous traités également?—R. Tous, excepté comme j'ai dit, La compagnie que je dirige et que je représente, la *Elmhurst Dairy*, fait peut-être un commerce de choix dans certaines parties de la ville: à Westmount, à Outremont et dans quelques autres régions de haut ton. Pour cette raison, nous subissons une diminution terrible pendant l'été. A Westmount, Notre-Dame-de-Grâce et Outremont, où nous faisons le plus gros de nos ventes, notre commerce baisse, pendant certaines semaines, à 35 p. 100.

D. A présent, monsieur Aird, d'après certains rapports que j'ai ici, en octobre dernier, un client qui a envoyé 3,900 livres de lait s'est vu créditer 769 livres de surplus.—R. C'est à peu près 20 p. 100.

D. Un autre, qui a envoyé 8,261 livres de lait s'est vu créditer 678 livres de surplus.—R. Oui.

D. Un autre, 4,759 livres de lait, 385 de surplus. Comment se fait-il qu'ils ne sont pas traités également?—R. Pour ceci: A chaque expéditeur nous attri-

buons une proportion fondée sur la moyenne de ses envois pendant les six mois qui vont de septembre à février. Je tiens à vous faire remarquer que nous nous sommes efforcés de coopérer avec le producteur pour lui faciliter la tâche sur sa ferme. Lorsque je dis que nous traitons le monde également, cela ne veut pas dire que chaque producteur a le même surplus. Nous croyons, comme nos producteurs, que celui qui produit du lait dans l'hiver, au moyen d'une alimentation coûteuse et le reste, a droit de recevoir plus d'argent que celui qui produit du lait en juin, juillet et août. C'est un travail énorme, mais nous cherchons à régulariser l'approvisionnement; et le surplus diminuera graduellement. Voilà pourquoi, docteur Pickel, tous les producteurs ne reçoivent pas le même pourcentage de surplus. Cela dépend de la proportion fixée. En examinant les livres, l'autre jour, j'ai remarqué le compte d'un expéditeur qui avait coutume d'envoyer 75 livres par jour et qui, il y a deux semaines, s'est mis à nous en expédier 400. Il nous est impossible de faire affaire avec des producteurs de ce genre. Nos producteurs sont satisfaits, je crois, du traitement qu'ils obtiennent de nous, car quelle que soit leur proportion, ils la connaissent. Ce n'est pas une chose à deviner.

M. Loucks:

D. Diriez-vous qu'il n'y a rien d'obligatoire et que le cultivateur peut varier sa production laitière au point de l'élever de 75 livres à 400?—R. Oui.

D. Et dans votre contrat avec le producteur, il n'y a rien d'obligatoire?—R. Nous n'avons d'autre contrat avec le producteur que notre parole, et, après tout, ce contrat vaut mieux que tous les contrats écrits.

M. Pickel:

D. Ici, un monsieur prétend que sa laiterie, au 1er mars, payait 23 cents la livre de matière grasse.—R. Pardon?

D. De crème.—R. Est-ce un de nos expéditeurs?

D. Oui, et l'épreuve donnait ordinairement 30 p. 100. Cela fait environ 69 cents le gallon.—R. En quel mois est-ce?

D. Mars.—R. Avez-vous eu ce compte? Mars de quelle année? Cette année?

D. Oui.—R. Le mois de mars de cette année; il n'a pas encore été payé. Nous sommes en mars.

D. Il a dit le 1er mars.—R. Il ne le sait pas.

D. On avait payé 23 cents la livre de matière grasse. Quel prix en donnez-vous?—R. Je ne saurais vous le dire. Nous payions $1.10. Cet homme expédiait-il à notre établissement de Richmond?

D. Oui.—R. A Richmond? Alors il s'agit de beurre et non de crème douce.

D. Il s'agit de beurre.—R. Absolument. Vingt-trois cents est un bon prix pour le beurre, dans une fabrique de campagne, dans le moment. Je ne sais pas quel serait le prix de la crème douce. En fait, je ne crois pas que nous sachions nous-même quel va être ce prix.

D. Le lait est à 69 cents le gallon?—R. Je puis vous dire qu'en février, à Montréal, nous avons payé $1.10 le lait en nature, le lait de surplus.

D. Votre compagnie, monsieur Aird, est une filiale de la *Eastern Dairies*?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous donner un aperçu de votre organisation?—R. Oui.

D. Mais d'abord—pardon—vous aviez une beurrerie à Richmond?—R. Oui.

D. Depuis combien de temps est-elle établie?—R. Neuf ou dix ans, je crois; je n'ai pas la date exacte.

D. Votre compagnie fait partie de la *Eastern Dairies*?—R. Oui.

D. Quel est le président de votre compagnie?—R. C'est moi.

D. De la *Eastern Dairies*?—R. Oui.

D. Qui en est le vice-président? Donnez-nous la liste des dirigeants.—R. Le vice-président est M. P. A. Thompson.

D. Que comprend la *Eastern Dairies*?—R. La *Eastern Dairies* exploite dans cinq villes: Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Winnipeg. Elle a des compagnies de distribution dans chacune de ces villes. Nous avons des beurreries, des dépôts de réception et de distribution à la campagne pour alimenter ces établissements.

D. Quel en est le capital?—R. Le capital de la *Eastern Dairies* est de... il y a trois millions d'obligations; un million sept cent mille obligations de nos filiales, deux millions et demi d'actions privilégiées de la *Eastern Dairies*, et quatre-vingt-treize mille quelques actions ordinaires, sans valeur nominale.

D. Le capital est de trois millions?—R. Non, le capital comprend les chiffres que je vous ai lus. Il y a quatre millions deux cent mille actions privilégiées, 7 p. 100, cumulatives et trois millions d'obligations et 93,951 actions ordinaires.

M. Mullins:

D. Combien d'actions privilégiées?—R. Il y a pour deux millions et demi d'actions privilégiées de la *Eastern Dairies*.

Le président:

D. Les actions ordinaires n'ont pas de valeur nominale?—R. Non, pas de valeur nominale.

H. Pickel:

D. La capitalisation totale est de.....—R. Environ sept millions deux cent mille.

D. Sous quel nom.....—R. En réalité, c'est plus de neuf millions.

D. Quel nom la *Eastern Dairies* a-t-elle à Toronto?—R. La *Acme Farmers Dairy, Limited.*

D. Et à Hamilton?—R. La même chose.

D. Et à Ottawa?—R. La *Producers Dairy, Limited.*

D. Et à Montréal?—R. La *Elmhurst Dairy, Limited.*

D. Un seul établissement?—R. Non, nous avons l'établissement principal et deux dépôts de distribution.

D. Quel est le nom?—R. *Elmhurst Dairy, Limited.*

D. Quels sont les établissements de distribution?—R. La *Elmhurst* a deux dépôts de distribution: un dans la partie nord de la ville et l'autre à Verdun.

M. Mullins:

D. Ces valeurs sont-elles inscrites aux bourses?—R. Oui, à la bourse de Montréal.

D. Combien d'actions ordinaires?—R. 93,951.

D. Elles n'ont pas de valeur nominale?—R. Non.

D. Quatre-vingt-treize mille?—R. Oui.

M. Vallance:

D. Quelle est la quantité maximum de matière grasse dans le lait vendu en nature et quelle est la quantité minimum dans la crème?—R. Cela varie selon les villes. A Montréal, 10 p. 100. On ne peut vendre de crème à Montréal, à moins qu'elle ne contienne 10 p. 100 ou davantage de matière grasse.

D. Très bien. Votre organisation, je suppose, indique aux expéditeurs le genre de lait qu'il est le plus économique d'expédier à votre fabrique, c'est-à-dire la proportion de matière grasse du lait?—R. Non.

D. Non?—R. Non, nous payons une prime. Nous voulons avoir le meilleur lait possible.

D. Vous ai-je bien compris lorsque vous avez dit que vous achetiez tout votre lait d'après sa teneur en matière grasse?—R. Non, vous ne m'avez pas bien compris. Nous achetons notre lait au prix de l'association, plus trois cents pour chaque dixième d'un pour cent au-dessus de 3.5.

D. Au-dessus de 3.5?—R. Oui.

D. Le règlement exige un lait de 3.5 au minimum. C'est le minimum?—R. Non, mais nous voulons vendre un lait de haute qualité. Pour en arriver là, nous payons une prime au producteur afin de l'encourager à produire un lait à haute teneur en matière grasse.

D. Je veux savoir s'il existe une teneur moyenne qui comporte plus d'avantages pour le producteur qu'une teneur plus haute ou plus basse?—R. Non. Si un producteur a des animaux qui donnent du lait riche, du lait de 3.8, et si notre prix est de $1.60 pour du lait de 3.5, il obtient 3 cents pour chaque dixième de point additionnel, il recevra donc 9 cents de plus les 100 livres de lait.

D. Je veux en venir à ceci: Le transport coûte tant les 100 livres?—R. Oui.

D. S'il peut produire et vous délivrer un lait riche, il réduit naturellement les frais de transport de ce lait à cause de l'augmentation de valeur résultant d'une plus forte proportion de matière grasse?—R. Le lait se transporte en bidons, je crois.

D. En bidons?—R. Oui.

D. La quantité d'un bidon est sans doute déterminée?—R. Oui, tant par bidon, mais ce n'est pas ainsi que les chemins de fer le considèrent. Nous payons la prime afin d'augmenter la production de meilleur lait pour trois raisons: D'abord, nous voulons vendre le meilleur lait possible. Il n'est jamais trop bon. Ainsi, nous encourageons la production de bon lait en payant une prime au producteur. Et, comme vous le savez, messieurs, il y a le surplus, et plus haute est la teneur en matière grasse de ce surplus, plus le producteur en obtient et plus nous pouvons en obtenir nous-mêmes. Il est économique d'en agir ainsi.

D. Votre compagnie n'est pas en mesure de dire à un producteur: si vous me fournissez du lait de 4.8, par exemple, comme le font certaines fermes laitières...—R. Si un fournisseur nous donnait du lait de 4.8, nous en serions étonnés, à moins qu'il n'ait des animaux d'un type spécial, et nous ferions une enquête.

D. Vous ne dites pas que c'est impossible?—R. Non, c'est sûrement possible avec certains types d'animaux, comme les Jerseys.

M. BROWN: Certaines Ayrshires, aussi.

LE TÉMOIN: Certains animaux, mais pas un troupeau.

M. Vallance:

D. En tenant compte du transport et de tout le reste, y a-t-il du lait d'une teneur en matière grasse qui soit plus rémunérateur pour le producteur?—R. Je vois à quoi vous voulez en venir; mais malheureusement je ne puis répondre à votre question. Je ne le sais pas.

D. D'après certains dires, cela dépend du bétail? Qu'est-ce qui peut empêcher un expéditeur d'écrémer une partie de son lait et d'y ajouter le lait de certaines bêtes, car le lait de certaines vaches n'atteint pas la richesse exigée par la loi?—R. Pour la simple raison que c'est illégal.

D. Pour hausser la valeur de son lait et le rendre conforme à la définition légale du lait, il doit ajouter de la matière grasse soit en mêlant du 4.8 à du 3.5, soit autrement. Votre organisation, il me semble, devrait dire au producteur que, pour obtenir un plus fort bénéfice sur sa mise de fonds, il devrait délivrer du 4.2 ou du 3.8 ou quelque chose comme cela.—R. Je puis vous dire, monsieur, que nous y encourageons continuellement le cultivateur. Il y a bien des gens pour dire au producteur ce qu'il devrait faire, mais nous, nous payons cette prime pour l'encourager à produire un lait plus riche.

M. Mullins:

D. Votre compagnie a-t-elle des troupeaux laitiers?—R. Non.

D. Vous n'avez pas de fermes laitières, Vous achetez votre lait?—R. Nous achetons tout notre lait.

D. Il y a à Montréal quatre grandes compagnies, n'est-ce pas?—R. Eh bien, nous nous appelons parfois des grandes compagnies, cela dépend. Il y a toutes sortes de compagnies. Il y en a quatre grandes.

D. La Compagnie J. J. Joubert appartient-elle à votre association?—R. Il vous faudra le demander à quelqu'un de cette compagnie. Je ne le sais pas.

D. Vous n'y êtes pas affiliés?—R. Non.

D. C'est une compagnie distincte?—R. Absolument.

D. Une organisation tout autre?—R. Absolument.

D. Quels sont les membres du conseil?—R. De notre compagnie?

D. Oui.—R. Les administrateurs sont...

D. Je veux dire les administrateurs.—R. A. J. Nesbitt, C. B. Price, P. A. Thomson, H. R. Thenholme et moi-même.

M. Tummon:

D. Pouvez-vous nous donner, pour l'année 1932, le prix de revient moyen les cents livres?—R. Pour l'année terminée le 31 mars 1932, le prix d'achat moyen de tout le lait, y compris le surplus, a été de $1.60 les 100 livres.

D. Alors, vous n'avez pas les chiffres de l'année 1932?—R. Non, malheureusement, comme je l'ai dit, notre année finit en mars.

D. Pouvez-vous, sans trop vous déranger, fournir ces chiffres au Comité?—R. Oui.

D. Voulez-vous le faire?—R. Oui.

D. Pouvez-vous dire au Comité vers quel temps les épiceries à succursales ont commencé à vendre du lait à Montréal?—R. Elles en ont toujours vendu depuis qu'elles existent.

D. Depuis leur ouverture?—R. Oui.

D. Quel prix vendaient-elles ce lait jusqu'il y a environ six mois?—R. Elles le vendaient au même prix que nous.

D. Au même prix que vous?—R. Oui.

D. Hier soir, dans un des journaux de Montréal, j'ai remarqué une annonce de lait valant 10 cents la pinte offert à 7 cents. Ce n'est pas votre lait?—R. Non, monsieur.

D. Je présume que cette épicerie achète son lait à environ un cent de moins la pinte—en tout cas, vous ne le savez pas.—R. Je l'imagine, mais je ne le sais pas.

D. Vers quel temps les épiceries à succursales ont-elles commencé à mettre le lait en vedette?—R. Je dirais que c'est vers l'automne dernier ou probablement en juin dernier.

D. Que veut dire cette mise en vedette?—R. A cette époque, si je comprends bien, le lait se vendait dix cents à Montréal. En juin dernier notre prix était de 10 cents et pendant un certain temps ces épiceries vendirent le lait à 5 cents la pinte.

D. Certaines épiceries à succursales?—R. Oui.

D. Elles annonçaient et vendaient le lait à 5 cents la pinte?—R. Oui.

D. Tandis que les distributeurs le vendaient 10 cents?—R. 10 cents.

D. Jusqu'à une certaine époque, monsieur Aird, les épiceries à succursales, dites-vous, vendaient le lait au même prix que vous?—R. Oui.

D. A présent, nous avez-vous dit, elles le vendent 8 cents la pinte?—R. Oui.

D. Celles qui l'achetaient de vous le payaient 7 cents?—R. Oui.

D. Quelles sont les conditions qui ont amené le changement?—R. Il serait long de vous l'expliquer.

D. C'est intéressant.—R. Nous fournissons le lait à l'une de ces chaînes d'épiceries de Montréal à nos prix réguliers, et elles le vendaient à nos prix réguliers. Puis, à cause de la concurrence qu'elles disaient subir de la part d'une autre chaîne, elles nous demandèrent de réduire le prix afin de leur permettre de vendre le lait 7 cents. Or, la chose nous était impossible, car il nous

fallait acheter ce lait, le préparer convenablement et le leur délivrer. Nous avons refusé. Alors elles s'adressèrent ailleurs. Elles trouvèrent sans doute quelqu'un qui consentit à leur vendre le lait à ce prix. Elle firent une enquête et examinèrent même le projet d'établir une laiterie à leur compte pour s'approvisionner. Je vous dis là ce que nous avons appris dans nos conversations avec ces gens. Elles finirent par me dire qu'elles n'avaient pas l'intention d'ouvrir une laiterie, qu'elles ne voulaient pas vendre le lait moins cher que nous, mais que la concurrence les y obligeait. Pour protéger notre commerce, car ce n'était pas une farce, il ne nous restait qu'à préserver nos relations avec elles. Il nous faut tirer tout le revenu possible de ce commerce, car nous n'avons pas mille choses à vendre, et le producteur de qui nous achetons n'a pas mille choses à vendre non plus pour faire de l'argent. Or, pour nous protéger nous-mêmes et protéger le producteur—je dis cela en toute sincérité—et pour garder un certain marché pour leur lait, il nous a fallu céder et finalement nous avons offert de conclure des arrangements avec les épiceries où nous faisions affaire leur permettant de vendre à un cent plus cher et nous permettant à nous de le vendre un cent et quart plus cher que l'épicerie rivale, et c'est ce qu'elles font actuellement.

D. Par suite de la vente du lait aux épiceries à succursales, qu'est devenu le prix de vente au consommateur?—R. Lorsque les épiceries vendent le lait beaucoup moins cher que le prix du distributeur, on ne saurait maintenir un volume d'affaires suffisant pour permettre de continuer le commerce. Les clients ne s'en vont pas tous, mais un grand nombre achètent une partie de leur lait à l'épicerie et comptent sur nous pour le service régulier.

D. Vous avez réduit le prix du lait sur vos voitures?—R. Pour nous protéger, il nous a fallu réduire notre prix de vente au consommateur.

D. De combien?—R. D'un cent et quart, et jusqu'à présent nous n'avons aucunement partagé la baisse avec le producteur, non pas parce que nous avons le moyen de la subir, mais simplement à cause de la situation déplorable où nous voyons nos producteurs et où nous nous trouvons nous-mêmes. Nous essayons de maintenir nos arrangements avec eux.

D. Si les épiceries à succursales maintiennent cette forte concurrence dans les prix du lait, n'est-il pas raisonnable de supposer qu'éventuellement les producteurs devront subir une baisse des prix?—R. Il n'y a pas de doute à ce sujet.

D. A votre avis, quelle est la meilleure méthode concernant la livraison du lait?—R. Il est assez difficile de répondre à cette question. Il y a vingt-six ans que je m'occupe du commerce des vivres, et je vous ferai part de mes observations. A mon avis, il est essentiel d'avoir un système de livraison de porte en porte pour approvisionner convenablement la population. Tous ne peuvent pas se rendre aux épiceries, et, si la chose était possible, ils les trouveraient fermées environ 20 p. 100 des jours de l'année et presque tous les soirs. Le lait est une nécessité; les bébés et les invalides ne peuvent pas s'en passer à certains moments; et mon expérience me convainc qu'à la longue il est plus économique de faire livrer la plus grande quantité de lait possible directement aux maisons, et de n'en garder aux épiceries que pour la commodité des gens. De multiples raisons militent en faveur de cette méthode.

M. Dupuis:

D. Une concurrence semblable existe-t-elle dans les autres grandes villes? Vous parlez de Montréal en ce moment, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Vous avez dit que vous aviez des établissements dans d'autres grandes villes?—R. Oui.

D. La concurrence est-elle semblable dans ces autres villes?—R. Très semblable.

D. A Toronto?—R. Il n'y a pas de concurrence de la part des épiceries à succursales à Toronto.

D. Y a-t-il d'autres épiceries qui vendent du lait?—R. Seulement à Winnipeg.

D. Seulement à Winnipeg?—R. Oui, c'est-à-dire dans les villes où nous avons des établissements.

D. Voulez-vous déposer au Comité les chiffres indiquant les frais de livraison du lait?—R. Je vous les ai déjà donnés.

D. Etes-vous d'avis que la livraison coûterait moins cher au consommateur s'il n'y avait qu'un distributeur dans les grandes villes?—R. Certainement.

D. Combien y a-t-il de distributeurs à Montréal?—R. Il y en a un peu plus de 400; environ 410, je crois.

D. A Toronto?—R. Je n'ai pas les chiffres, mais j'oserais dire qu'il n'y en a pas cent.

D. Moins de 100?—R. Oui.

D. Le prix du lait est-il moins élevé à Toronto qu'à Montréal?—R. Non, le prix du lait est moins élevé à Montréal qu'à Toronto actuellement.

D. Combien le lait se vend-il la pinte à Toronto?—R. Dix cents.

D. Et à Montréal?—R. Neuf cents. La situation est critique à Montréal depuis le premier mars, et le lait devrait s'y vendre dix cents.

D. Combien payez-vous le lait à Toronto et à Montréal?—R. Le mode d'achat n'est pas le même à Toronto et à Montréal.

D. En quoi consiste ce mode?—R. A Toronto, le lait est acheté rendu à l'établissement.

Le président:

D. Où?—R. A Toronto on achète le lait livré à la porte de l'établissement; et les prix se comparent très favorablement. Il n'y a presque pas de différence dans les prix, car au coût du lait expédié en ville nous ajoutons les frais du transport à l'établissement...

M. Dupuis:

D. Combien payez-vous le producteur à Toronto?—R. Nous payons le lait livré à l'établissement $1.40, je crois.

D. A la porte de l'établissement?—R. A notre porte.

D. N'avez-vous pas dit que vous avez payé $1.60 à Montréal en 1932?—R. Oui, mais vous m'avez demandé le prix du lait à Toronto, non pas de 1933, et je vous donne le prix actuel à Toronto.

D. Savez-vous quel a été le prix en 1932?—R. Non, je n'ai pas ces chiffres, mais je sais qu'ils se comparent très favorablement avec ceux de Montréal; ils sont à peu près les mêmes tout le long de l'échelle.

D. La situation est semblable à Winnipeg?—R. Non, malheureusement.

D. Comment vendez-vous le lait à Winnipeg?—R. Pour exploiter ce commerce à Winnipeg actuellement il faut se conformer aux règlements de la Commission des utilités publiques. Nous y vendons le lait 10 cents la pinte, livré aux maisons. Nous obtenons 7 cents ½ des épiceries et ces dernières le vendent 8 cents. C'est une situation intolérable.

D. L'écart entre le prix d'achat et le prix de vente est-il semblable dans toutes les grandes villes?—R. Eu égard aux différents facteurs locaux, l'écart est presque...

D. L'écart est à peu près le même?—R. Sauf, à Winnipeg.

M. Mullins:

D. Quel est le nom de la compagnie à Winnipeg?—R. *The Crescent Cream Company.*

M. Bertrand:

D. Il y a un instant vous avez dit que le capital de cette firme s'établissait à environ $9,000,000. S'agit-il de toute l'organisation de votre compagnie, y com-

pris les laiteries de l'Est, et ainsi de suite? Pouvez-vous nous donner le chiffre de la capitalisation de l'établissement de Montréal, c'est-à-dire de la laiterie *Elmhurst*?—R. Oui. L'établissement représente un capital d'environ 8 millions et demi, et l'*Eastern Dairies* est capitalisé à environ huit millions et demi.

D. Pour l'établissement de Montréal?—R. Non, l'établissement de Montréal consiste de 12,500 actions sans valeur nominale.

D. C'est tout?—R. C'est tout; ce n'est qu'une filiale.

D. Son capital est de 12,500 actions sans valeur nominale, et pour en trouver la valeur réelle il faut consulter la coulisse?—R. Pas du tout; vous ne trouverez pas la cote de ces actions à la bourse.

D. A combien évaluez-vous vos actions?—R. Il est assez difficile de répondre à cette question, et je ne me soucie pas d'y répondre.

D. Il faut obtenir ce renseignement pour établir le total de vos profits, et le chiffre de votre profit la pinte?—R. Je remettrai avec plaisir le bilan de notre compagnie au président.

D. Très bien, c'est satisfaisant. Pouvez-vous également déposer entre les mains du président un état indiquant la quantité de crème provenant de lait écrémé à votre établissement?—R. Officieux?

D. Officieux, au cours de la dernière année financière, ou des dix mois de la dernière année, et aussi de la quantité que vous avez achetée ailleurs, avec le lieu de provenance.—R. Un instant, il me semble que l'endroit de provenance n'a pas une grande importance, et que le nom du vendeur n'en a pas davantage.

D. Oui, la chose importe beaucoup. Si nous constatons que votre compagnie a acheté de fortes quantités de crème ou de lait et en vend une partie à une filiale, ce renseignement pourrait nous être fort utile.—R. Nous ne faisons pas cela. Lorsque nous faisons un achat, le vendeur est payé et c'est un achat.

D. Donnez-nous les chiffres et nous verrons par nous-mêmes.—R. Il faudrait préparer une longue liste de noms, monsieur le président. Nons achetons d'un ou deux mille producteurs, je suppose, et pour préparer une telle liste avec la quantité achetée de chacun il faudrait un temps interminable.

D. Je vais poser ma question autrement. Quelle quantité avez-vous achetée des producteurs ou d'autres laiteries, et quelle quantité avez-vous achetée d'autres sections de votre compagnie?—R. Oui, très bien. Nous n'en achetons pas des autres sections, nous transférons les produits.

D. Très bien. Payez-vous ces produits d'après la teneur en matière grasse, et combien exigez-vous du consommateur pour une pinte de crème?—R. Je ne sais trop si je peux répondre à toutes ces questions, mais je le ferai de mon mieux.

M. Pickel:

D. Pouvez-vous nous donner une idée du coût de la pasteurisation?—R. Il est assez difficile d'indiquer le coût exact d'une des multiples manipulations du lait. Je vous ai donné les dépenses d'une laiterie.

D. Un témoin nous a dit que la pasteurisation du lait coûtait de cinq à six cents le gallon, qu'en pensez-vous?—R. Je ne saurais parler pour les autres, mais je sais que la pasteurisation à notre établissement coûte 1 cent ·52 la pinte, soit un peu plus de six cents le gallon.

D. Cela comprend tout?—R. Oui, cela comprend tous les frais.

D. Même l'embouteillage?—R. Oui.

D. Vendez-vous du lait certifié?—R. Non, monsieur, seulement du lait pasteurisé.

D. Avez-vous d'autres établissements que celui de Richmond?—R. Non, nous n'en avons pas qui sont la propriété de la filiale de Montréal.

D. Quels sont les actionnaires de cette compagnie?—R. *Elmhurst, Eastern Dairies, Limited*, ou les administrateurs qui sont propriétaires d'actions de garantie. Toutes les actions sont entre les mains des administrateurs de l'Eastern. sauf les actions de garantie que doivent posséder les administrateurs.

M. Donnelly:

D. Le témoin pourrait-il déposer au Comité un état complet de la structure financière de la compagnie depuis le début, indiquant le capital souscrit, le montant payé en dividendes, et les sommes versées dans cette entreprise d'année en année, afin que nous puissions nous rendre compte de la position financière de la compagnie.

Le président:

D. Voulez-vous dire la compagnie *Elmhurst* ou la *Eastern*?—R. Je parle de la laiterie *Eastern*.

M. Donnelly:

D. Le témoin peut-il nous dire s'il est obligatoire de pasteuriser toute la crème et tout le lait expédiés à Montréal?—R. Oui, la pasteurisation est obligatoire.

D. Un producteur pourrait-il se présenter à l'une de vos laiteries et y faire pasteuriser son lait, puis le distribuer lui-même?—R. Non, pas chez nous.

D. Vous ne faites pas ce commerce?—R. Non.

D. Y a-t-il de petites laiteries qui font ce genre d'affaires à Montréal?—R. Pas à ma connaissance, mais la chose est possible.

D. La chose se pratique-t-elle à Ottawa?—R. Je ne saurais dire; c'est possible. Nous ne le faisons pas.

D. Vous ne le faites pas—R. Non, monsieur.

D. Existe-t-il des laiteries dans certaines villes où les producteurs peuvent faire pasteuriser leur lait et le distribuer eux-mêmes?—R. Je n'en sais rien, je n'en connais pas. Je sais que quantité de vendeurs achètent du lait d'établissements de pasteurisation.

D. Je suis bien certain que des laiteries pasteurisent du lait pour le compte des producteurs à raison de 1 cent ou 1 cent $\frac{1}{4}$ la pinte, selon la quantité apportée par le producteur, et que ce dernier peut ensuite distribuer son lait lui-même à la ville?—R. La chose est possible, mais je ne connais pas de laiterie où la chose se pratique.

M. Bouchard:

D. On vous a demandé quelle était la meilleure manière de distribuer le lait; à ce sujet pourrais-je vous poser une question, sans vous lire une lettre qui m'a été transmise par M. Power. Je voudrais connaître votre opinion sur une suggestion faite par M. L. G. Turgeon, de Québec. Il y a environ 300 distributeurs dans cette ville, et il propose de la diviser en dix zones. Chacune de ces zones serait desservie par dix distributeurs, et chaque distributeur serait limité à une zone particulière. Que pensez-vous de cette idée?—R. Prenons le cas de la ville de Montréal. La plupart de ces messieurs connaissent, je suppose, la partie de la ville désignée sous le nom de Notre-Dame-de-Grâce? Prenons ensuite la partie de la ville où je suis né. Autrefois c'était un quartier bourgeois habité par une bonne classe de gens. Qu'y trouvons-nous aujourd'hui? Des manufactures, et presque pas d'habitations. Les gens sont tous rendus à Westmount, à Outremont, dans le nord de la ville, et à Notre-Dame-de-Grâce dans l'ouest. Avec le plan suggéré, si on m'attribuait le service de mon ancien quartier, je serais forcé d'abandonner les affaires. En poussant ce système trop loin, vous ne me permettrez pas de rester en affaires, et d'ici quelques années vous serez de nouveau en face d'une situation semblable à la présente. Ce projet ne me semble pas pratique.

M. Loucks:

Q. Quelle est la teneur en matière grasse du lait doux livré à vos clients? —R. Elle est d'environ 3·7; elle varie au cours de l'année avec le vêlage des vaches.

D. Quel est le minimum?—R. Le minimum est de 3·25 en ville.

D. C'est la ville qui contrôle la quantité?—R. Nous avons notre propre chimiste.

D. Le lait vendu par les épiceries à succursales à un prix moins élevé que le vôtre doit être conforme à cet étalon?—R. Oui, il est censé s'y conformer.

M. Spotton:

D. Je félicite le témoin de son habile présentation; mais dans Ontario le nom Aird est synonyme d'enquête?—R. Il l'est également dans Québec.

D. Vous nous avez donné les chiffres relatifs aux frais de l'embouteillage, de la pasteurisation, et le reste, et pour ce moyen vous avez établi votre profit la pinte. Le Comité ne devrait pas se contenter de ces renseignements. Il devrait approfondir la question davantage, car s'il ne le fait pas je vais me retirer du Comité. Certains de ses membres ont déjà de l'âge, et s'ils veulent faire quelque chose pour le peuple le temps est venu d'agir. La présente enquête n'est qu'un commencement; nous mettrons les salaisons et les marchés à bestiaux sur la sellette. Je ne critiquerai pas vos chiffres, parce que les chiffres ne peuvent pas mentir; mais les comptables sont d'habiles calculateurs. Vous nous avez présenté un bel état, et il peut sembler parfait si je me contente de l'accepter les yeux fermés. Mais je voudrais remonter plus loin, et c'est au Comité, plutôt qu'à M. Aird, de décider de la chose. Je n'ai pas assisté à toutes les séances du Comité, mais je sais qu'un certain gérant a établi son salaire à $5,000 et ses frais de voyage à $4,500, et un autre nous a donné les mêmes chiffres en renversant l'ordre, soit $4,500 en salaire et $5,000 en frais de voyage. Je voudrais savoir à combien s'établissent vos frais d'administration. Vous connaissez l'histoire où Andy dit à Amos qu'à titre de directeur il s'occupera de l'administration, et la morale c'est qu'à l'avenir le producteur ne s'en laissera plus imposer; il ne suffira pas de lui dire, "c'est tel prix, c'est à prendre ou à laisser". Si le Comité doit prendre cette attitude, je n'y perdrai pas mon temps davantage, et je vais aller faire des bonshommes de neige,—ça sera plus utile. Je voudrais d'abord connaître les détails de la capitalisation de la compagnie mère, des filiales, des auxiliaires, vos traitements, les noms de vos administrateurs cumulards...—R. Il n'y en a pas.

D. Les actions émises et vendues au public, qu'elles aient été divisées en quatre ou en quatorze. Je veux savoir combien coûte la nourriture de vos chevaux. Un témoin a prétendu qu'il fallait $170 pour nourrir un cheval et $60 par année pour le ferrer. On pourra raconter de telles balivernes à un Chinois, mais vous ne ferez pas croire cela à un cultivateur. Il se peut que ces chiffres se trouvent dans votre état,—je ne dis pas qu'ils y sont ou n'y sont pas,—mais je suis sceptique, monsieur le président, et je suis d'avis qu'on devrait demander à un comptable ou à un vérificateur compétents d'examiner ces chiffres et de nous donner en détail tous les éléments qui constituent cet écart. On nous a répété aujourd'hui ce qu'on nous dit depuis trois semaines. Rien de nouveau, c'est toujours la même chose. Comment allons-nous expliquer au peuple qu'un commerce lancé avec un capital initial de $250,—le député de Wentworth me dit que c'est $150,—qui développe en un établissement de $2,000,000 dont le promoteur, son fils, sa bru et son gendre, ou sa tante et son grand-père sont les propriétaires,—une affaire de famille en somme,—comment expliquer que cette entreprise n'est pas beaucoup plus payante que l'agriculture. Ce n'est pas tout, cet homme d'affaires n'y aura pas engagé la totalité de son avoir, il se sera constitué une réserve en obligations de la Victoire. Je voudrais que le Comité étudie sérieusement cette question et prenne une décision à ce sujet; je ne lui demande pas de se prononcer aujourd'hui, mais je voudrais qu'à la prochaine séance nous agissions en hommes et non pas en enfants d'école. Il est absolument nécessaire que nous sachions à quoi nous en tenir au sujet de cet écart. On devrait nous présenter autre chose qu'un état financier bien préparé que nous

acceptons sans examen. Je veux me rendre compte de l'exactitude de cet état. Je ne demanderai pas au témoin de nous dire quel est son salaire ou quels sont les salaires des diverses personnes à l'emploi de sa compagnie, parce que vous n'avez pas rendu de décision à ce sujet, monsieur le président. Une firme nous a donné ces renseignements, mais une autre nous les a refusés. Nous représentons ici le corps suprême du pays, le Parlement du Canada, et si notre mandat ne nous permet pas d'obtenir tous les renseignements désirés, nous devrions soumettre la question à la Chambre et obtenir cette autorisation afin de pouvoir procéder en hommes, au lieu d'user nos pantalons à entendre la même histoire tous les jours.

M. Wilson:

D. Je voudrais vous poser une ou deux questions, monsieur Aird. Vous avez parlé d'une succursale à Winnipeg, aujourd'hui?—R. Oui, monsieur.

D. Elle est sous la régie de la Commission des utilités publiques?—R. Oui, monsieur.

D. Aimez-vous ce régime?—R. Non, monsieur.

D. Le prix du producteur est-il fixé par la Commission?—R. Oui.

D. L'écart est-il fixé par la Commission?—R. Non.

D. En êtes-vous certain?—R. Absolument; le prix de vente est fixé mais l'écart ne l'est pas.

D. Le prix de vente est fixé et le prix du producteur l'est également?—R. Oui...—Non. Je vous répondrai de la manière suivante. Vous pouvez établir le prix payé au producteur, et vous pouvez établir trois ou quatre prix de vente, mais vous ne pouvez pas fixer l'écart, et je vais vous expliquer la chose par un exemple. La Commission fixa le prix de vente à 10 cents pour les consommateurs et à 7 cents ½ pour les épiceries, mais depuis nos ventes directes aux consommateurs à 10 cents sont descendues à 45 p. 100, tandis qu'elles étaient de 80 p. 100. Ainsi nous recevons 2 cents ½ la pinte de moins, ce qui fait un dollar de moins les 100 livres pour payer le producteur, et nous perdons de l'argent .

D. Le prix payé au producteur est-il fixé?—R. Oui.

D. Quel est-il?—R. Environ $1.55, je crois.

D. Est-ce pour toute l'année?—R. Il est variable.

D. Qui a établi ces prix?—R. La Commission.

D. Croyez-vous que le mode actuel donne justice au producteur?—R. Non, je ne le crois pas. Il n'est pas juste pour deux raisons: il peut être insuffisant, ou être trop élevé par rapport au prix du beurre.

D. Seriez-vous opposé à ce qu'on fasse siéger quelqu'un avec le représentant des producteurs et des distributeurs, qui aurait un certain poids, car vous devez admettre que le producteur ne compte pas actuellement?—R. Je n'admets pas cela.

D. Vous n'êtes pas de cet avis?—R. Non, monsieur.

D. D'après tout ce que j'ai entendu dire ici, et même d'après votre propre témoignage, je ne vois pas comment le producteur peut se faire entendre?—R. Nos producteurs ne se sont jamais plaints au cours des réunions que nous avons tenues avec eux à Montréal.

D. Parce qu'ils étaient obligés d'accepter vos offres?—R. Ils ne sont pas tenus de le faire.

D. Si les producteurs ne sont pas de votre avis, les biffez-vous de votre liste? Vos établissements de distribution refusent-ils le lait des producteurs qui ne partagent pas toujours votre avis?—R. Non, car ils continuent de nous expédier leur lait.

D. Vous ne connaissez pas de cas de ce genre?—R. Non, pas personnellement.

D. Vous feriez bien de vous enquérir au sujet de certains de vos établissements de l'extérieur.

M. Dupuis:

D. Avez-vous vos livres en main?—R. J'en ai quelques-uns.

D. Pourriez-vous nous dire d'après vos livres si certains de vos producteurs ont été biffés de vos listes?—R. Je ne crois pas qu'il y en ait un seul.

M. Vallance:

D. Vos frais de distribution sont-ils à peu près les mêmes dans les différentes villes?—R. Oui, ils sont comparables dans certains cas, compte tenu des différents facteurs en jeu.

D. Le volume de votre commerce ne détermine pas le coût de la distribution?—R. Non.

D. La présente enquête m'intéresse beaucoup, mais comme mon ami, M. Spotton, je n'ai pas pu assister à toutes les séances, car il m'a fallu être présent à d'autres réunions de comité. En parcourant les témoignages rendus par certains témoins, j'ai constaté que les états financiers de ces compagnies nécessiteraient une nouvelle étude de la structure financière de ces entreprises.—R. Les chiffres que je vous ai présentés, messieurs, sont exacts; et si vous désirez envoyer un vérificateur chez nous, il sera le bienvenu. Si on veut insinuer que ces chiffres sont cuisinés, j'aimerais qu'on envoie quelqu'un les vérifier. Je ne vous ai pas présenté des chiffres cuisinés.

M. Spotton:

D. Nous sommes incrédules.—R. Vous êtes libres de les examiner.

M. Brown:

D. Je ne dis pas que ces chiffres sont cuisinés. Cependant, nous aimerions obtenir certains détails afin de pouvoir tirer nos propres conclusions. Par exemple, on a fait une déclaration au sujet du coût annuel des voitures et des traîneaux, et dans un cas ces frais s'élèvent à environ $4,000, et dans un autre à $3,000; puis un peu plus loin on ajoute les frais de dépréciation sur le matériel de livraison, qui s'établissent à $7,297.61. Je voudrais savoir pour quelle raison les frais annuels sur les voitures et les traîneaux sont de $3,000 à $4,000 d'une part, et pourquoi, par ailleurs, on affecte une somme de $7,000 à la dépréciation du matériel de livraison. Ces chiffres peuvent être exacts, mais rien ne prouve qu'ils le sont, et le témoin actuel n'a pas même soumis de détails à ce sujet. Je crois qu'il y a lieu d'exiger des explications sur ce point, et j'en demanderai certainement à cette compagnie lorsque nous l'entendrons de nouveau. Je voudrais que le témoin nous donne les chiffres de sa compagnie sur cette question. On peut très bien affirmer que les frais de livraison représentent un certain pourcent de l'écart, mais cela ne nous renseigne pas beaucoup. Je suis tout à fait de l'avis de M. Spotton, car si nous voulons satisfaire le peuple, il nous faudra obtenir plus de renseignements qu'on nous en a donnés jusqu'à présent sur cette question des frais de livraison et sur les éléments qui constituent cet écart.

Le président:

D. Je désirerais vous poser une ou deux questions, monsieur Aird. Les chiffres que vous avez donnés concernant vos frais par pinte ont trait au lait en nature, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Dans votre état, règle générale, séparez-vous les opérations relatives au commerce du lait et de la crème en nature?—R. Non; d'ordinaire nous ne le faisons pas.

D. Vous voulez dire que vous ne tenez pas des comptes séparés pour, disons, le lait de beurre, la crème, et le beurre?—R. Non.

D. Dans la répartition de vos frais, par exemple, tenez-vous compte du fait que vous avez du lait, de la crème, du lait de beurre et peut-être du beurre dans la même voiture?—R. Oui.

D. Comment établissez-vous vos frais de distribution du lait en nature dans ce cas?—R. Les dépenses sont réparties sur les divers produits d'après la proportion des ventes. Par exemple, le coût de la main-d'œuvre qui sert à la fabrication du beurre est porté au compte du beurre, les frais de manutention du lait et de la crème sont portés au compte du lait et de la crème, et ainsi chaque produit porte sa juste part des frais. D'ordinaire, nous n'établissons ces calculs qu'à la fin du mois, de mois en mois.

D. Ainsi, le Comité doute que des profits plus élevés peuvent être réalisés sur vos opérations autres que le commerce du lait en nature. Il pense que c'est la source principale de vos profits, et que vous n'en avez pas parlé dans vos rapports. Vous avez là une bonne idée de l'attitude du Comité sur cette question. Qu'avez-vous à dire à ce sujet?—R. Le commerce de la crème est payant.

D. Plus payant que 3 cents,—quel est votre profit la pinte?—R. 5 cents; oui.

D. Ainsi votre état ne contient qu'une partie de vos opérations?—R. Le commerce du lait seulement.

D. Vous ne nous avez donné qu'une partie de vos opérations, de vos profits,—vous ne nous avez pas présenté un rapport complet de vos opérations?—R. Non, je n'ai parlé que du lait.

M. Pickel:

D. Parlez-nous de la crème glacée?—R. Nous ne faisons pas le commerce de la crème glacée à Montréal.

D. Vous n'en vendez pas?—R. Non.

Le président:

D. Il serait très important, il me semble, d'avoir un rapport complet de vos opérations?—R. Je vous le fournirai avec plaisir.

D. La matière première est fournie par les cultivateurs dans tous les cas, et si vous réalisez des profits plus élevés dans certaines divisions de votre commerce que dans d'autres, il importe que nous le sachions. On a posé une question au sujet des salaires l'autre jour, je voudrais savoir si vous cachez vos profits sous forme de traitements élevés?—R. Non, monsieur.

D. Je ne laisse pas entendre qu'ils le sont. Vous avez déclaré que vous réalisiez un profit de .3.....—R. .53.

D. Un profit de .53 la pinte. Payez-vous vos frais de dépréciation, d'exploitation et d'immobilisation sur cette somme, et réalisez-vous quand même un profit?—R. Nous avons nos autres produits; il ne s'agit que du commerce du lait dans ce cas.

D. Permettez-moi une autre question. A Winnipeg, il existe une commission des utilités publiques qui régit, jusqu'à un certain point, le commerce du lait dans cette ville. Défend-elle aux épiceries à succursales la vente du lait à rabais?—R. Oui, ces magasins sont autorisés à vendre le lait à deux cents au-dessous du prix des voitures, et les inspecteurs de la Commission exercent une surveillance constante à ce sujet.

D. Elles ne le vendent pas en bas du prix fixé?—R. On ne le leur permet pas.

D. Au sujet des bouteilles, seriez-vous opposé à l'adoption d'une mesure obligeant toutes les compagnies et tous les distributeurs à se faire payer leurs bouteilles?—R. Je n'y serais pas opposé, mais nous aurions beaucoup de difficulté à le faire; la chose est presque impossible.

D. Vous ne croyez pas ce projet praticable?—R. Non, il ne me semble pas pratique.

D. Comment se fait-il que la chose est possible dans le cas des autres boissons?—R. Pour la bonne raison, monsieur, que nous avons des relations directes avec les foyers 365 jours par année, tandis que dans le cas de la vente de la bière au gingembre ou autres boissons de ce genre, le marchand livre une caisse

de temps à autre et exige une garantie assez élevée pour la remise de la caisse et des bouteilles. Avec le système de la livraison quotidienne, le bris des bouteilles représente 70 p. 100 des pertes à ce chapitre. La rigueur de notre climat d'hiver facilite beaucoup le bris des bouteilles. La mise à exécution de ce projet coûterait plus cher, je crois, que les bouteilles elles-mêmes.

M. Brown:

D. Vous avez parlé des bouteilles de boissons douces, savez-vous si les compagnies propriétaires de ces bouteilles exigent un remboursement de leurs clients lorsque ces derniers ne remettent pas les bouteilles?—R. Ils le font, règle générale, je crois. Cependant, je suis bien certain qu'ils n'exigent pas de dépôt sur les bouteilles de bière de gingembre livrées chez moi.

D. Il est fort étrange que les fabricants de boissons douces, qui distribuent leurs produits en bouteilles, puissent se faire payer ces bouteilles de leurs clients et que les vendeurs de lait ne le puissent pas. Il est absurde de le prétendre.—R. C'est une de ces anomalies qui ne s'expliquent guère, mais elle n'en existe pas moins pour cela.

D. Oui, mais c'est le cultivateur qui paie les pots cassés, et il n'y peut rien. Il est bon que le public sache ces choses.—R. Non...

M. Dupuis

D. Dans la ville de Montréal, monsieur le président, je sais que les distributeurs exigent le paiement des bouteilles lorsque nous en brisons. A ma connaissance, il n'existe pas de compagnie à Montréal qui ne se fait pas payer ses bouteilles.—R. Achetez-vous votre lait à l'épicerie? Si vous l'achetez à l'épicerie, vous payez vos bouteilles.

D. Non, pas à l'épicerie, du distributeur; de votre compagnie, ou de Joubert, ou de toute autre laiterie. Si un consommateur casse une bouteille, il la paie.—R. Nous nous efforçons de tenir les pertes provenant du bris des bouteilles aussi basses que possible. Si nous constatons qu'un consommateur brise des bouteilles, nous essayons de les lui faire payer.

D. Je n'ai jamais acheté de lait de votre compagnie, mais j'en ai acheté de plusieurs laiteries lorsque j'habitais Montréal, et toutes exigeaient le paiement des bouteilles cassées. Je fais cette déclaration afin de renseigner le Comité.—R. Nous n'exigeons pas de nos clients le paiement des bouteilles cassées.

D. Vos livres n'indiqueront pas cela?—R. Je vous demande pardon?

D. Vous avez dit il y a un instant, je crois, que vous pouviez envoyer un investigateur?—R. Oui, certainement.

D. Si ces frais sont portés au compte des clients, on le constatera dans les livres?—R. Certainement, si vous les y trouvez. Mais vous ne les trouverez pas, car nous n'avons pas adopté cette pratique.

D. Je ne vois pas comment vous pouvez découvrir ces choses?—R. Nous avons subi une enquête, l'an dernier, messieurs, et nous vous invitons à vous rendre compte de l'exactitude de ces chiffres par vous-mêmes.

D. Je désirerais reprendre une question déjà posée au témoin. Vous avez donné le prix du lait dans les autres grandes villes du Canada. Pouvez-vous dire au Comité si le lait est pasteurisé dans toutes les autres grandes villes? Est-il pasteurisé à Winnipeg?—R. Non.

D. Il ne l'est pas; l'est-il à Toronto?—R. Oui.

D. A Ottawa?—R. Non.

D. Non. Est-il pasteurisé à...—R. Hamilton est l'autre ville; oui, il l'est, je crois. Toutes ces villes permettent la vente du lait certifié.

D. Dans les villes où la pasteurisation n'est pas de rigueur, vendez-vous le lait moins cher?—R. Non; parce que nous ne vendons que du lait pasteurisé.

D. Vous vendez du lait pasteurisé à Winnipeg?—R. Oui, nous n'y vendons que du lait pasteurisé.

D. Vous n'êtes pas tenu de le faire, mais vous le faites?—R. Nous n'y sommes pas tenus, mais c'est ce que nous faisons.

D. Je comprends. Pourriez-vous dire au Comité si les frais de distribution sont moins élevés qu'autrefois, disons, il y a quatre ou cinq ans?—R. Je répondrais avec plaisir à votre question si j'avais les chiffres en mains, mais je ne les ai pas. Cependant, je puis vous les obtenir. Cet état nous donne les chiffres pour la période de dix mois terminée le 31 janvier dernier.

D. Pouvez-vous nous dire quels ont été les frais en 1931?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici, mais je puis me les procurer.

D. Pourriez-vous nous donner de mémoire les chiffres concernant les frais de distribution en 1928 et 1929?—R. Ils étaient environ les mêmes qu'aujourd'hui. Nos dépenses sont moins élevées, je crois, mais nos ventes ont également baissé, et si vous établissez le coût la pinte, vous verrez que la proportion est à peu près la même.

D. Pouvez-vous nous indiquer les salaires payés aux distributeurs?—R. Oui.

D. Combien les payez-vous?—R. Oui, je peux vous donner ces renseignements.

D. Combien les payez-vous?—R. Nous leur payons une commission.

D. Ils n'ont pas de salaire?—R. Il varie. Nous leur payons un salaire fixe plus une commission. Je n'ai pas ces chiffres ici. Le salaire varie considérablement, selon le district.

D. Pourriez-vous fournir ces chiffres au Comité?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire de mémoire si les prix payés aux cultivateurs actuellement sont plus bas ou plus élevés qu'il y a quatre ou cinq ans?—R. Plus bas.

D. Combien avez-vous payé le lait en 1928, 1929 et jusqu'à ce jour, en moyenne?—R. Mes chiffres remontent jusqu'à 1927. En été le prix était de $2.03; en hiver, de $2.80. En 1928, nous avons payé $2.80 en hiver et $2.03 en été; en 1929, $2.81 et $2.39½. En 1929...

D. Vous nous avez donné 1929?—R. Oui, en 1929, $2.81 et $2.39½. En 1930, nous avons payé $2.81 et $2.03; en 1931, $2.40, $2.03 et $1.70.

D. $1.70?—R. $1.70.

D. Qu'entendez-vous par cela?—R. De juin 1931 à avril 1932, nous avons payé $1.70.

D. $1.70; pouvez-vous nous donner le prix la pinte?—R. Oui. Le prix reçu par le producteur?

D. Oui, le prix du producteur. Certains de mes collègues et moi-même désirons savoir combien vous avez vendu ce lait au consommateur, la même année?—R. Le plus haut prix commandé par une pinte de lait à Montréal a été de 15 cents.

D. En quelle année?—R. Au mois de décembre 1929.

D. Combien s'est-il vendu en 1927?—R. Environ 14 cents, je crois.

D. En été et en hiver?—R. Non; je n'ai tous les chiffres, mois par mois, qu'à partir de 1930.

D. Vous n'avez pas les chiffres des mois d'été?—R. Oui, je les ai à partir d'avril 1930 jusqu'à ce jour.

D. Mais non pas depuis 1927?—R. Non.

D. Vous ne les avez pas pour 1929?—R. Non; mais je peux les obtenir.

D. Pourriez-vous nous les procurer?—R. Oui.

M. Taylor:

D. J'ai en main le rapport de la troisième séance du Comité, tenue le 7 mars, lorsque le révérend Père Lebel a témoigné, et voici la déclaration qu'il a faite:

> Pour trouver des prix de détails semblables il faut remonter à 1912 alors que le lait se détaillait 8 cents la pinte. En 1913, il se vendait 8 cents, et de cette somme le cultivateur recevait 5 cents; ce qui laissait 3

cents au distributeur. Personne alors ne trouvait ce prix trop élevé. Les prix d'hiver étaient probablement de 10 et 11 cents, et les prix d'été, de 8 et 9 cents. Cependant, personne ne se plaignait; le cultivateur recevait 5 cents et le distributeur 3 cents la pinte.

Maintenant, monsieur Aird, pourriez-vous m'expliquer aussi brièvement que possible pour quelle raison le distributeur doit recevoir 5.17 cents aujourd'hui, comme vous le dites, et le producteur 4.98 cents la pinte?—R. En un mot le distributeur fait beaucoup plus aujourd'hui qu'autrefois. A l'époque en question le producteur apportait la plus grande partie du lait dans des bidons, et le distribuait en ville de porte en porte. Il le mesurait et remplissait le pot de la ménagère, qui était censée faire les frais de la stérilisation de ses ustensiles, et ainsi de suite. Cela se passait avant le régime de la pasteurisation. Mes observations n'ont trait qu'à ma compagnie.

M. Dupuis:

D. Permettez-mois une interruption. Vous dites à cette époque, c'est-à-dire vers 1912?—R. Vous êtes remonté jusqu'à 1904, je crois.

D. Très bien, remontons à 1904. Aviez-vous alors la machinerie que vous utilisez aujourd'hui?—R. Mais, messieurs...

D. Pour l'embouteillage du lait et le nettoyage des bouteilles?—R. Vous comparez des chiffres différents, je crois. Vous ne pouvez pas établir de comparaison entre les chiffres d'une laiterie qui vend du lait pasteurisé et ceux des distributeurs qui vendent du lait naturel, et du producteur qui vient lui-même vendre son lait à un prix exceptionnellement bas, à perte bien souvent.

M. Taylor:

D. Ce sont les chiffres de Montréal pour 1913.—R. Très bien, prenons les chiffres de 1913. La pasteurisation n'y est obligatoire que depuis le 1er juillet 1922, je crois, et je ne saurais dire de mémoire combien de compagnies pasteurisaient le lait alors. Si vous comparez les chiffres de cette période, qui s'appliquent à un groupe de distributeurs vendant du lait naturel ou pasteurisé, aux chiffres actuels de notre compagnie, qui est tenue d'observer des règlements d'hygiène autres que ceux en vigueur lors de la vente au bidon, vous comparez des choses entièrement différentes.

M. Spotton:

D. A quelle date avez-vous commencé l'embouteillage du lait?—R. Notre compagnie a commencé la vente du lait en bouteilles en 1910, et la pasteurisation en 1915, dix ans avant l'établissement du régime obligatoire.

M. Dupuis:

D. Le témoin nous a dit que les frais étaient plus élevés aujourd'hui parce que les conditions avaient changé?—R. Oui.

D. Votre compagnie, comme les autres grandes laiteries, d'ailleurs, est munie de machines qui remplacent la main-d'œuvre. Le coût de l'embouteillage du lait est-il plus élevé maintenant, compte tenu du coût des machines et de toutes les autres choses, qu'autrefois lorsque des employés faisaient ce travail?—R. Naturellement le coût est plus élevé, mais vous avez un meilleur service. Toutefois les résultats obtenus en valent la peine. Si vous étudiez la question du taux de la mortalité à Montréal, vous verrez que le lait a joué un rôle considérable dans la diminution de ce taux, mais il en a coûté quelque chose. Cependant, quel était le coût par ailleurs avant l'amélioration de la qualité du lait?

D. Je voudrais une réponse directe à ma question.—R. Je vous ai donné une réponse directe; j'ai dit qu'un meilleur service coûtait nécessairement plus cher.

D. Prenons 100 bouteilles, par exemple, ou 1,000. Coûte-t-il plus cher pour emplir ces 1,000 bouteilles aujourd'hui, à la machine, qu'il en coûtait en 1912

pour les remplir à la main?—R. Il est évident que l'embouteillage à la machine coûte beaucoup moins cher. L'embouteillage à la main est défendu.

M. Pickel:

D. La livraison en bouteilles ne coûte-t-elle pas moins cher que l'ancienne méthode, au bidon?—R. Je n'ai jamais fait la livraison au bidon, et malheureusement je ne peux pas répondre à cette question.

D. Elle devrait être plus rapide.—R. Je ne saurais dire. Je n'ai pas de chiffres à ce sujet.

D. N'êtes-vous pas d'avis que toutes ces grandes améliorations à l'avantage du consommateur sont payées par le cultivateur?—R. Non, je ne suis pas de cet avis.

M. Moore:

D. Pourquoi pas; qu'en est-il dans le cas de la pasteurisation?—R. Pour la bonne raison que le producteur ne paie pas ces choses; c'est le consommateur qui les paie. En somme, c'est lui qui paie.

M. Pickel:

D. Le consommateur ne paie pas autant qu'autrefois.—R. Il y a une autre considération que l'on semble ignorer. C'est la valeur du surplus de lait. Vous dites que le producteur paie ces améliorations. Quelle est la valeur du surplus de lait? Ce lait ne peut être consommé en ville actuellement. Si le producteur recevait moins ou beaucoup moins qu'il reçoit actuellement, on pourrait dire qu'il porte ses frais, mais tel n'est pas le cas. Le producteur expédie du lait en ville destiné à la consommation en nature et reçoit un prix beaucoup plus élevé que celui du lait destiné à toute autre forme de commerce. Je prétends donc que le producteur ne paie pas...

Le président:

D. Laissez-moi vous poser la question autrement.

M. Spotton:

D. Monsieur le président, voici la question posée par le docteur Pickel: le consommateur paie moins cher, le producteur reçoit moins, comment cela se fait-il? Quant à cette question du surplus, je crois que c'est une farce. Tous les marchands achètent des marchandises et risquent d'être à court ou d'en avoir de reste à la fin de la saison, et pour quelle raison ces messieurs ne feraient-ils pas la même chose. Tous ceux que nous avons entendu ont fait des millions dans ce commerce, et pourquoi n'achèteraient-ils pas une certaine quantité de lait en vue de le vendre? Si leur approvisionnement ne répond pas à la demande aujourd'hui, un autre distributeur y répondra, et de cette manière ils joueront franc jeu.—R. Je puis vous affirmer que nous jouons franc jeu. Nous acceptons le risque de notre surplus. En janvier 1931 chaque pinte de lait vendu sous forme de surplus nous a coûté $\frac{1}{10}$ cent la pinte, et la différence entre nous et l'autre marchand, c'est que ce dernier peut refuser d'acheter la marchandise offerte.

D. Quand a-t-on commencé cette farce du surplus?—R. C'est un problème très grave.

D. Quand a-t-on inauguré ce régime?—R. Depuis que les vaches donnent du lait, je suppose. La chose a toujours existé.

D. Quand avez-vous commencé à désigner une certaine partie du lait sous le nom de "surplus de lait" en vue de baisser les prix payés à l'association?—R. Nous ne faisons pas cela.

D. Cette méthode ne remonte pas au paradis terrestre?—R. Je n'y étais pas.

D. Quand a-t-on inauguré à Montréal le régime du surplus. J'ajouterai que votre compagnie a été assez juste sous ce rapport, je crois.—R. Je vous remercie.

D. Certaines laiteries ne l'ont pas été. Dans certains cas le surplus atteint la moitié de la production.—R. Dois-je répondre pour les autres compagnies? Je ne puis parler qu'au nom de la mienne.

D. Je voudrais savoir quand vous avez commencé à tenir compte du surplus?—R. Depuis que je suis dans le commerce. Le problème des surplus a toujours existé.

D. Depuis combien de temps?—R. Monsieur le président, notre compagnie s'est montrée juste sous ce rapport, il me semble.

Le président:

D. Voici où M. Spotton veut en venir, je crois. Il veut savoir quand vous avez commencé à payer deux prix?—R. Avant ma naissance, j'imagine. Je n'en sais rien.

M. Tummon:

D. Le producteur est-il obligé de vous vendre tout son lait?—R. Non.

D. Il peut vous en expédier une petite quantité seulement, la quantité contractuelle?—R. Oui.

D. Le volume de sa production pendant six mois?—R. Oui.

M. Bertrand:

D. Est-il tenu de respecter son contrat?—R. Non, il est libre d'expédier ce qu'il désire.

M. Boyes:

D. Le producteur est d'avis que vous fixez les prix. Nous savons que vous établissez les prix du lait de surplus. Vous fixez votre prix pour le lait, et le producteur croit que vous pouvez utiliser le lait payé au prix du surplus pour en tirer de la crème douce, qui vous donne un meilleur rendement que le sien?—R. Je puis vous affirmer que ma déclaration est exacte. Le lait de surplus dont nous avons disposé nous a occasionné une perte de $\frac{1}{10}$ cent la pinte. Les vérificateurs peuvent contrôler ces chiffres. Cest ce que nous a coûté ce lait.

D. En avez-vous transformé une partie en crème douce?—R. Oui, mais nous pouvons acheter de la crème douce à meilleure condition que celle qui est tirée de ce lait.

M. Dupuis:

D. Le témoin croit-il qu'il serait possible de déterminer la consommation actuelle et la proportion du surplus quotidien dans les grandes villes comme Montréal et Toronto.—R. Pour chaque jour de l'année?

D. Je ne veux pas dire la moyenne, j'entends la consommation réelle?—R. La préparation de ces chiffres demanderait tellement de temps, qu'ils n'auraient plus d'utilité lorsque les calculs seraient terminés.

D. Pourriez-vous faire ces calculs pour Montréal, par exemple?—R. Comment pourriez-vous déterminer la quantité de lait consommée?

D. Vous avez donné le nombre de distributeurs à Montréal?—R. Oui.

D. Un enquêteur ne pourrait-il pas trouver combien ils vendent de lait à Montréal?—R. Oui.

D. Par jour?—R. Oui.

D. Quel est le pour-cent de votre lait de surplus, en moyenne?—R. Il représente environ 15 p. 100 du lait acheté.

M. Dupuis: Monsieur le président, me permettrez-vous une proposition. Nous avons entendu assez de témoins pour en venir à une conclusion sur ce sujet. Nous devrions demander au Parlement d'adopter, si possible, une mesure obligeant les distributeurs à payer le même prix tout le lait qu'ils achètent.

M. MULLINS: A Naples, on conduit la vache de porte en porte, et on la trait sur les lieux. J'en suis venu à la conclusion que c'est en somme la meilleure méthode.

Le PRÉSIDENT: Le Comité s'ajourne maintenant jusqu'à nouvelle convocation du président; mais avant de lever la séance je voudrais faire une déclaration au sujet des témoins. Ils ne sont censés se présenter que sur convocation du secrétaire du Comité, et alors on leur verse une allocation quotidienne et les frais de déplacement. J'adresse ces remarques à ceux qui peuvent désirer comparaître et je les prie de ne pas se présenter tant qu'ils n'auront pas été avertis par le secrétaire du Comité. Je vous remercie messieurs.

Le Comité s'ajourne à une heure de l'après-midi jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

VENDREDI, le 24 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 heures 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il faut fixer la date de notre prochaine réunion. On me dit que des caucus seront tenus mardi et mercredi et bien qu'il ne soit pas dans la tradition de voir un comité siéger le lundi, je me demande s'il ne serait pas possible de s'entendre pour siéger lundi prochain à 11 heures du matin. Je demanderai au sous-comité de prendre les mesures nécessaires pour faire comparaître quelques témoins ce jour-là. Le sous-comité signale qu'il a assigné pour ce matin M. Conklin, des laiteries Borden, Montréal. C'est la coutume, cependant, de faire approuver la recommandation du sous-comité. Est-ce que le rapport est adopté?

M. BERTRAND: Avant d'entendre le témoin, monsieur le président, puis-je vous demander si vous avez reçu le rapport financier de M. Hogg, de la *Guaranteed Pure Milk Company*, et de M. Aird, de la *Elmhurst Dairy* et des *Eastern Dairies Limited*?

Le PRÉSIDENT: Non.

M. BERTRAND: Puis-je vous demander aussi si M. Hogg a fait connaître ses appointements, tel que convenu?

Le PRÉSIDENT: Pas encore.

M. BERTRAND: Me permettrez-vous de dire, monsieur le président, que la rumeur veut que ce monsieur touche des appointements annuels de $70,000 ou à peu près. Il nous intéresserait de nous éclairer sur ce point.

Le PRÉSIDENT: J'ai l'impression que M. Hogg a fait au Comité une promesse qu'il n'a pas remplie. Il conviendrait de le rappeler et de le questionner à fond. Toutefois, je m'en remets au Comité.

M. TUMMON: Le secrétaire ne pourrait-il pas d'abord lui écrire?

Le PRÉSIDENT: C'est au Comité d'en décider. J'estime qu'il a eu le temps et l'occasion de remplir sa promesse, et puisqu'il n'a pas tenu sa parole, il conviendrait de le rappeler.

L'hon. M. MOTHERWELL: Il y a à peine une semaine de cela.

Le PRÉSIDENT: Non, plutôt deux semaines.

L'hon. M. MOTHERWELL: Mais ce n'est pas bien long. Donnez-lui encore du temps.

Le PRÉSIDENT: Il y a une motion de M. Wilson, appuyée par M. Vallance, à l'effet de rappeler M. Hogg. Adoptée.

EMMET H. CONKLIN, appelé, prête serment.

Le président:

D. Monsieur Conklin, quel est votre état?—R. Je suis gérant général de la *Borden's Farm Products Co., Ltd.*, de Montréal.

D. Avez-vous préparé un exposé?—R. Oui.

D. C'est la coutume de laisser le témoin lire son exposé sans l'interrompre. Nous serons heureux de vous écouter.—R. Voici mon exposé:

EXPOSÉ DE E. H. CONKLIN, GÉRANT GÉNÉRAL DE LA BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LTD., 103 ÉDIFICE DU CARRÉ DOMINION, MONTRÉAL, QUÉBEC

Le 23 mars 1933.

Nous croyons savoir que le Comité s'intéresse surtout à quatre aspects principaux de l'industrie laitière et nous prenons la liberté de résumer ces quatre points que nous envisagerons au point de vue de notre compagnie, savoir:

1. Le prix que le producteur de lait obtient du marchand.
2. Le traitement que le producteur de lait reçoit du marchand.
3. L'écart entre le prix payé au producteur et le prix versé par le consommateur.
4. Le prix de détail du lait exigé du consommateur.

Veuillez prendre note que nous parlons au nom d'un seul établissement de Montréal, la *Borden's Farm Products Co., Limited*, et que tous les renseignements que nous donnons ne s'appliquent qu'à cette compagnie.

1. *Le prix payé aux producteurs.*

Notre compagnie paye aux producteurs de lait les prix convenus entre nous et l'Association des producteurs. Nous respectons en tout temps les termes de cette entente. Mais si, à cause des conditions particulières du commerce, il nous arrive de croire que les prix aux producteurs devraient être réduits dans l'intérêt général, nous consultons l'Association et proposons une telle réduction. D'un autre côté, si l'Association pense en aucun temps que les prix aux producteurs devraient, à cause des circonstances, être majorés, l'Association nous invite à discuter la question avec elle. Des deux côtés règne le désir de se consulter, de discuter la situation et d'aboutir à une entente qui protégera le mieux les intérêts du producteur, de notre compagnie et du consommateur.

En disant que nous sommes toujours prêts à discuter avec les représentants de l'Association des producteurs la question des prix, nous ne voulons pas faire montre de vertu mais plutôt d'un simple bon sens en affaires. Nous estimons que notre industrie ne peut prospérer si une de ses parties importantes ne répond pas aux besoins économiques de toutes les branches de notre commerce. Ce n'est pas tant l'équité que la nécessité économique qui inspire notre conduite de part et d'autre.

Cette question des prix comporte un aspect qui n'est pas généralement compris: la base des prix versés aux producteurs. Les règlements de la ville de Montréal concernant le lait nous obligent de fournir du lait titrant au minimum 3.25 p. 100 de matière grasse. Cependant, notre entente avec les producteurs est basée sur une teneur de 3.5 p. 100 en matière grasse, et notre compagnie convient aussi de payer quatre cents de plus les cent livres pour chaque décimale au-dessus de la teneur convenue de matière grasse.

L'année dernière, la moyenne du lait reçu de nos producteurs a donné à l'analyse un chiffre sensiblement supérieur à la base de 3.5 p. 100. Nous avons donc payé aux producteurs beaucoup plus que le prix de base. Depuis que les règlements de la ville de Montréal défendent d'ajouter ou de soustraire la crème ou les matières grasses du lait en nature vendu aux consommateurs, nous ne pouvons pas extraire cet excédent de matière grasse et il faut vendre le lait tout comme s'il ne contenait rien de plus que le minimum requis, savoir 3.5 p. 100 de matière grasse. C'est ainsi que les producteurs et les consommateurs réalisent un bénéfice réel sur cet excédent de matière grasse, tandis que nous n'en retirons rien; c'est nous qui déboursons.

2. *Comment le producteur est traité par nous.*

Nous en venons maintenant à la question du traitement que nous accordons aux producteurs en vertu des ententes convenues entre nous.

A cette phase nous désirons déposer une copie de notre plan d'achat, un relevé que nous soumettons à nos producteurs; ainsi qu'une copie d'un rapport mensuel type que nous transmettons tous les mois à chacun de nos producteurs:

Tout le lait reçu à Montréal est payé au prix fixé par l'Association des producteurs de lait de Montréal.

Tout le lait titrant moins ou plus de 3.5 p. 100 est payé quatre (4) cents les 100 livres de moins ou de plus par décimale, suivant l'épreuve.

Tout le lait de surplus sert à la fabrication de la crème et du fromage. Le fromage est vendu par M. W. W. Moore, secrétaire de l'Association des producteurs de lait de Montréal. Les recettes de la vente du fromage et de la crème, moins les frais de fabrication, sont ajoutées au prix du lait en nature et le prix de base pour le lait titrant 3.5 p. 100 est établi en conséquence.

Exemple:

RAPPORT MENSUEL

Nom: John Jones, Janvier 1933.

Lait marchand, 2,130 lbs. à $1.60	$34.08
Lait de surplus, 870 lbs. à $1.14	10.02
Total	$44.10
Défalcations, $———	
Transport, $———	
Total des défalcations	$——
Total net	$——

Matière grasse, épreuve moyenne à 3.5 p. 100
Prix du fromage, moyenne, $0.09.

(Autrefois seul le prix du mélange était donné).

Nous ajouterons quelques mots pour expliquer comment ce plan fonctionne pour le producteur.

Quand nous acceptons un producteur parmi nos clients, nous nous engageons à prendre tout son lait. Telle est la coutume de notre compagnie. De fait, cette coutume a été établie en vue de se conformer aux désirs de nos producteurs qui, apparemment, préfèrent avoir un marché sûr pour tout leur lait (peu importe la demande des consommateurs) plutôt qu'un marché constant pour une certaine quantité seulement de mois en mois. Ce régime existe depuis plus de dix ans et nous avons donc raison de supposer que nos producteurs en sont satisfaits.

Maintenant, voyons ce qui arrive. Il ressort de nos registres que nos producteurs nous livrent en moyenne 246 livres de lait chacun pour chaque jour de l'année. Mais le minimum par jour atteint 170 livres, tandis que le maximum atteint 398 livres, soit deux fois la quantité minimum. Si nos consommateurs ont besoin de 246 livres de lait tous les jours de l'année, il s'ensuivrait évidemment qu'à certains jours nous n'aurions pas assez de lait et qu'en d'autre temps nous en aurions beaucoup trop. Naturellement, la demande du côté des consommateurs varie de mois en mois, mais non pas à un degré aussi marqué que la production du lait.

Nous avons ici plusieurs graphiques montrant la forte variation des quantités de lait reçues à plusieurs de nos divers dépôts. Ces graphiques

révèlent le véritable caractère de la situation. Je serai heureux de les remettre au Comité pour lui permettre de les étudier davantage au besoin.

Vu que la ferme d'un cultivateur-laitier n'est pas un atelier mécanique où la production peut se régler sur la demande; vu aussi que le lait en nature est un produit sujet à se gâter, l'industrie laitière dans son ensemble souffre de cette difficulté économique fondamentale résultant des alternances de surproduction et de production déficitaire.

A titre de marchands, il faut nous procurer assez de lait pour satisfaire en tout temps la clientèle. Tel est le caractère fondamental de notre service public. Partant, il faut recruter assez de producteurs pour satisfaire la demande de nos consommateurs. Alors, ceci veut dire que lorsque la production augmente, les envois à nos dépôts dépassent les besoins de nos clients, créant par là un surplus.

Nous pourrions sans doute exiger de nos producteurs une quantité fixe de lait par mois et les laisser libres de disposer du surplus du mieux qu'ils peuvent et aux prix les plus avantageux.

Mais, heureusement peut-être pour l'industrie toute entière, nous ne pouvons pas nous désintéresser du bien-être de nos producteurs. Le surplus de lait, laissé aux producteurs, avilirait le marché. Les producteurs n'en retireraient presque rien et la vente forcée entraînerait une réduction de nos prix de vente, qui constituent après tout le revenu mensuel des producteurs. Ceux-ci se feraient une concurrence inévitable.

Le commerce du lait, comme tous les autres aujourd'hui, se ressent des effets de la surproduction. Le fait fondamental que ne sauraient ignorer tous ceux qu'intéresse la solution de ce problème, c'est que nous avons trop de lait. La réduction du prix n'augmente pas la demande au point d'absorber le surplus.

Il en résulte que les producteurs ne sauraient s'attendre à écouler tout leur lait en nature. Les distributeurs accrédités ne peuvent pas payer les prix de l'association pour le lait qu'ils ne peuvent vendre en nature.

Le problème de la surproduction est aggravé par le fait que de nombreux cultivateurs ne veulent pas coopérer avec les associations de producteurs. Présentement, de nombreux producteurs écoulent leur lait par l'entremise des distributeurs établis, ce qui leur permet d'écouler la plus forte partie de leur lait au prix du lait en nature. D'autres qui n'ont pas un tel débouché doivent, dans les présentes circonstances, vendre leur lait où ils le peuvent. Ces derniers, qui n'ont pas de marché stable, estiment naturellement qu'ils ont droit de faire concurrence aux producteurs qui ont un marché établi. A toutes fins utiles, la seule concurrence possible consiste à réduire leurs prix aux distributeurs. Puis ils s'entendent avec les distributeurs qui veulent bien, en plaçant ce lait à prix inférieur sur le marché, vendre à meilleur marché que leurs concurrents, afin de pouvoir écouler leurs produits. C'est ainsi que le cultivateur accepte un prix inférieur aux prix courants et que les distributeurs de cette catégorie peuvent vendre le lait aux consommateurs à meilleur marché que les distributeurs établis.

La guerre des prix s'ensuit et le cultivateur ne rentre pas dans ses frais de production.

A l'avantage du producteur—et du nôtre—nous lui aidons à écouler son lait de surplus de façon à nuire le moins aux intéressés, le consommateur compris. Nous lui aidons à convertir son surplus de lait en produits qui ne font pas concurrence à ses envois ordinaires de lait à nos dépôts pour le marché de Montréal.

Répétons-le, nous convenons d'accepter toute la production annuelle de nos producteurs, à nos dépôts ruraux. Tous les jours nous estimons les besoins de nos clients en lait naturel, puis nous répartissons le lait reçu à nos dépôts ruraux en deux catégories que nous appelons "Lait marchand et "Lait de surplus". Celle-là, qui comprend les besoins de nos clients, est expédiée à Montréal; celle-ci constitue le surplus laissé à nos dépôts ruraux.

Pour le "Lait marchand" nous payons aux producteurs le prix convenu. Le "Lait de surplus" est transformé à nos dépôts de la campagne en fromage ou crème (ou les deux) suivant les prix et la demande en cours. Le fromage est vendu par l'Association des producteurs et ceux-ci touchent la recette, moins les frais de fabrication. En d'autre termes, dans la manutention du "lait de surplus" nous agissons à titre de fabricants pour les producteurs; c'est encore leur lait.

En coopérant de cette manière, nous aidons aux producteurs à écouler à profit leur lait de surplus sans avilir les prix du "lait marchand".

Reprenons le rapport mensuel dont il est question plus haut. Supposons qu'en janvier 1933, John Jones ait livré à notre dépôt rural 3,000 livres de lait. Au cours de ce mois la demande de "lait marchand" représentait 2,130 livres, laissant un "surplus" de 870 livres qu'il faut vendre sous une autre forme. Le producteur recevrait donc pour le lait du mois en question:

Lait marchand	2,130 livres à $1.60		$34 08
Lait de surplus	870 livres à $1.14		10 02
	3,000		$44 10

Cette transaction rapporte au producteur une moyenne de $1.47 pour toute sa production et nous estimons que le prix est plus avantageux que si le surplus avait été sacrifié à un prix minime pour pouvoir l'écouler sur le marché du lait en nature à Montréal. Même on évite une perte réelle de beaucoup de lait qui se gaspillerait si les producteurs cherchaient à écouler lur surplus individuellement.

L'exemple précédent ne s'applique qu'à un mois de l'année seulement —janvier 1933. Mais afin de donner une meilleure idée de ce que cela signifie pendant toute une période de douze mois, voici un état montrant la moyenne pour chaque mois de 1932 pour John Jones—un cas-type.

Exemple:

RAPPORT MENSUEL

Nom: John Jones, moyenne mensuelle en 1932

Lait marchand, 2,209 livres à $1·5654	$34 58
Lait de surplus, 791 livres à $1·05	8 31
Total	$42 89
Transport $———	
Défalcations $———	
Total des défalcations	$
Total net	$42 89

Teneur moyenne en matière grasse, 3·7 p. 100.

Prix moyen du fromage, $0·09½.

A noter que dans le cas précité le producteur a touché le prix moyen de l'Association pour son lait marchand, soit $1.5654, et $1.05 pour son lait de surplus. Cela représente une moyenne mensuelle de $1.43 pour 1932. En d'autres termes, pendant la période de douze mois, il a touché

pour toute sa production (lait marchand et lait de surplus) $0.135 de moins seulement les 100 livres que le prix de son lait marchand seul.

Il y a aussi d'autres détails à mentionner. Tout le babeurre vendu par nous est connu comme du lait fermenté ou lait de culture. Ce n'est pas le babeurre qui sort de la baratte. Autrement dit, ce n'est pas un sous-produit du beurre. Nous payons le prix régulier de l'Association pour le lait en nature que nous utilisons pour la préparation de notre babeurre: c'est encore un autre point en faveur des producteurs. Notre babeurre est fabriqué avec le lait modifié, fraîchement préparé, pasteurisé et refroidi à une température de maturation. On ajoute ensuite un réactif d'acide lactique et on laisse le produit fermenter à point durant la nuit. Ce procédé a pour résultat de déterminer la formation d'un coagulum ferme et lisse qui est convenablement décomposé au moyen d'agitateurs mécaniques. Le babeurre est ensuite refroidi et embouteillé.

Le lait écrémé doit être pasteurisé (en vertu d'un "Règlement fédéral") avant de le renvoyer sur la ferme. Nous ne faisons pas de crème à Montréal: on en fait seulement à nos dépôts ruraux. Ni le lait qui sert à la production de la crème ni le lait écrémé ne sont expédiés à la ville. Nous vendons ce lait écrémé aux producteurs mêmes à raison de cinq cents seulement les huit gallons et nous portons ce chiffre à l'avoir de leur surplus. Nous ne faisons donc pas de profit avec ce lait écrémé. Nous fixons ce prix et en créditons ensuite le montant afin de peréqualiser les recettes en espèces des producteurs qui ne reprennent pas le lait écrémé. C'est-à-dire, quelques producteurs rapportent plus que leur quote-part de lait écrémé; en imputant le montant à leur compte, il nous est possible de rembourser la valeur en argent aux producteurs qui reçoivent moins que leur quote-part de lait écrémé.

Nous le répétons, ce régime est en honneur depuis plus de dix ans et comme nous voyons souvent les producteurs, il paraît donner satisfaction puisque la majorité de nos producteurs nous ont livré leur lait pendant tout ce temps.

3. *L'écart entre le prix payé au producteur et celui versé par le consommateur:*

Je tiens à répéter que je parle au nom d'un seul marchand. Nous avons déjà dit que nous payons en réalité au producteur plus que le prix convenu à cause de la plus forte teneur en matière grasse de la moyenne de notre lait. Par conséquent, il n'est pas juste de considérer l'écart comme la différence entre le prix de base que nous payons et le montant qui nous est payé par le consommateur, parce que, évidemment, l'écart est inférieur à cette différence.

Nous désirons ajouter que le prix payé individuellement par notre consommateur ne constitue pas un indice équitable de l'écart, car une partie de nos ventes se fait au prix du gros aux magasins, aux institutions, aux restaurants et à l'Assistance publique à Montréal, à des prix inférieurs à celui du lait livré à domicile.

En général, nous payons aux producteurs au delà de 40 p. 100 de ce que nous recevons des consommateurs pour notre lait. Maintenant, voyons où va le reliquat.

Environ 65 p. 100 du reliquat, en chiffres ronds, constituent ce que nous appelons "les frais de vente" ou frais de livraison. Cela comprend le prix des voitures, l'entretien des chevaux et de l'outillage, le matériel utilisé pour la vente et la livraison du lait, et,—l'item le plus important— les salaires et commissions de nos livreurs. Ce commerce à Montréal est

de nature compétitive et tout commerce sujet à concurrence comporte certains frais de vente, tout essentiel que ce produit puisse être. Cependant, ces frais sont des frais de livraison.

Les salaires et commissions de nos livreurs constituent une très forte proportion de nos frais de vente. Cela s'applique à nos livreurs à domicile, en même temps percepteurs, etc.

Il reste environ un cinquième du prix payé par le consommateur pour couvrir la manutention, la pasteurisation et l'embouteillage du lait, les frais des matériaux techniques, de stérilisation des bidons, bouteilles et du matériel, les réparations quotidiennes et l'entretien des machines, l'éclairage et l'énergie, les frais de bureau et d'administration, les permis, les salaires, taxes d'eau, taxes d'immeubles, assurance, et une centaine d'autres frais d'exploitation, sans compter les bénéfices à réaliser.

Conformément aux dispositions des Règlements de Montréal, les marchands de lait sont astreints à une foule d'obligations et tenus à d'infinies précautions au cours de la manutention, des analyses et de la pasteurisation du lait. Nul autre marchand n'est astreint à de pareilles exigences. Toutefois, ces règlements nombreux, sévères et coûteux sont nécessaires, croyons-nous, pour la protection de la santé publique, et vous verrez par ces chiffres que nous avons réduit ces frais indispensables à leur minumum. A la vérité, nous nous piquons de dépasser les règlements, sans sacrifice de frais ou de prix.

Tirons de nos dossiers certains faits afin de vous donner une idée de ce que nous faisons dans l'intérêt des producteurs et des consommateurs.

L'année dernière, nous avons effectué près de 500 inspections de laiteries: inspection de troupeaux et questionnaire comprenant vingt-cinq questions. Nous avons effectué près de 13,000 épreuves au butyromètre sur le lait de nos producteurs. Chacune de ces épreuves a exigé des connaissances techniques, des appareils et un outillage scientifiques. Nous avons fait près de six mille épreuves bactériologiques, plus de huit mille épreuves d'acidité et plus de cinq mille analyses d'échantillons pour dépôts. Il s'agit ici seulement de l'inspection et d'une partie de notre travail; à vous de juger du reste. Toutes ces dépenses incombent à la compagnie et le producteur n'y contribue en rien.

4. *Le prix exigé du consommateur est-il raisonnable.*

Reste enfin la question de savoir si le prix exigé du consommateur est raisonnable ou non. Il ne nous siérait pas de dire si le prix nous rend justice puisque nous sommes intéressés. Quant à la question de savoir si le prix payé par le consommateur est raisonnable, du point de vue du producteur, nous nous bornerons à dire qu'en ce qui concerne l'écart entre le consommateur et le producteur, nous avons prouvé, croyons-nous, que cet écart est à la fois raisonnable et nécessaire. Du point de vue du consommateur, tout le monde doit se rendre compte que ce dernier obtient son lait à un prix remarquablement bas, eu égard à la qualité et aux précautions prises pour la protection de sa santé.

Le président:

D. Est-ce là tout votre exposé, monsieur Conklin?—R. Oui, monsieur.

M. Tummon:

D. Monsieur Conklin, vous avez dit, je crois, que vous êtes le représentant d'une compagnie, la *Borden's Farm Products Company, Limited*?—R. Parfaitement.

D. Est-ce que la compagnie Borden possède ou contrôle une autre compagnie quelconque à Montréal?—R. La Compagnie Joubert est une filiale de la *Borden's Limited*. C'est la même compagnie.

D. C'est la même compagnie que celle que vous représentez ici maintenant, par rapport à la compagnie Borden principale?—R. Parfaitement.

D. Si nous avions à citer un témoin de cette compagnie, qui devrions-nous demander?—R. Le vice-président, M. Charette.

D. Vous n'avez pas d'autorité sur l'autre compagnie, je crois?—R. Non.

D. Maintenant, pour ce qui concerne uniquement la compagnie que vous représentez aujourd'hui, pouvez-vous dire au Comité la quantité totale de lait en nature que vous avez acheté en 1932?—R. Oui, je serai heureux de le faire.

D. Avez-vous les chiffres?—R. Oui, je les ai.

D. Votre année financière concorde-t-elle avec l'année civile? S'agit-il ici de l'année financière?—R. Oui.

D. Alors, si c'est l'année civile, nous avons alors votre dernière année financière?—R. Oui, 1931 ou 1932.

D. Prenons l'année 1932, monsieur Conklin. Je voudrais avoir la quantité totale de lait en nature acheté par votre compagnie en 1932.—R. En 1932 nous en avons acheté 28,610,234 livres.

D. Cela comprend, je suppose, le lait marchand, c'est-à-dire acheté au prix du marché ou à celui de l'Association?—R. Exactement.

D. Et aussi le lait acheté à un autre prix?—R. Oui.

D. Pouvez-vous dire au Comité la moyenne du prix des 100 livres de lait acheté en 1932?—R. Le prix moyen en 1932 s'établit à $1.56½ les 100 livres.

D. C'est le prix les 100 livres?—R. Précisément.

D. Maintenant, je suppose que ce lait acheté au prix du marché, ou au prix que nous appelons ici prix de l'Association, a été en grande partie vendu en nature, à la pinte et ainsi de suite?—R. Parfaitement.

D. Pouvez-vous dire au Comité quel a été le prix moyen de ce lait la pinte? —R. En 1932 ce lait a coûté en moyenne .0403 la pinte.

D. .0403 la pinte. Maintenant, quelle proportion de ce lait avez-vous achetée comme lait marchand?—R. Pour un mois en particulier ou pour toute l'année?

D. Nous parlons de 1932. Jusqu'à ce que je vous dise le contraire, toutes mes questions s'appliqueront à l'année 1932.—R. Pour 1932, cette proportion s'établit à 73.6 p. 100 de la quantité totale achetée.

D. Bien, soit 28,610,234 livres?—R. Oui, monsieur.

D. Le reste a été acheté comme lait de surplus?—R. Oui, 26.4 p. 100.

D. 26·4 p. 100 était du lait de surplus. Maintenant, dites-nous le prix de vente moyen, la pinte, du lait acheté au prix de l'Association ou prix du marché? —R. Je serais heureux de le faire, mais je tiens à vous signaler que je parle du lait de qualité moyenne sous différents modes de présentation. Je veux parler du lait vendu en bouteilles d'un demiard, d'une chopine et d'une pinte. Je fais cette observation parce que le prix de la chopine est plus élevé proportionnellement à la pinte; c'est pourquoi j'ai cru bon d'augmenter ce prix autant que possible, ce qui nous donne 10·41 la pinte en moyenne pour tous les modes de présentation.

D. Vous avez donc 10·41. Voyons comment vous arrivez à ce chiffre, si j'ai bien suivi votre description. Si vous vendez une pinte huit cents et deux chopines à cinq cents chacune, il est évident que vous arriverez à une moyenne de neuf cents?—R. Parfaitement.

D. C'est ainsi que vous arrivez à ce montant?—R. Oui, à la pinte moyenne.

D. Maintenant, avez-vous l'écart par pinte?—R. Oui, ·0638.

D. L'écart entre le prix d'achat et le prix de vente la pinte?—R. La pinte.

D. C'était ·0638. Maintenant, monsieur Conklin, voulez-vous expliquer au Comité comment vous arrivez à cet écart?—R. Comment nous y arrivons?

D. Oui. Commençons par le commencement. Vous avez dit que le prix par 100 livres a été en moyenne de $1.56½?—R. Parfaitement.

D. En 1932. Maintenant, tel a été le prix payé au producteur, y compris les frais de transport?—R. Oui.

D. Le lait a été expédié directement de la ferme du producteur à votre fabrique de Montréal?—R. Oui, une partie seulement, mais non pas tout. Nous avons des dépôts ruraux où les producteurs en expédient une partie; nous avons aussi des expéditeurs directs qui y envoient certaines livraisons; mais je vous donne maintenant les prix de livraison à Montréal.

D. Oui, les prix de livraison à Montréal. Examinons un instant ces dépôts ruraux. Ce sont des postes de ravitaillement, plus ou moins, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Combien en avez-vous?—R. Deux.

D. Où sont-ils?—R. L'un à Maxville, l'autre à Ormstown.

D. Le producteur livre son lait à ces postes de ravitaillement?—R. Oui.

D. Puis vous expédiez le lait de ces postes à votre fabrique de Montréal?—R. Oui.

D. Est-ce que le cultivateur paye les frais de transport lorsque vous recevez ce lait à Montréal ou les payez-vous vous-même pour ensuite en imputer le montant au cultivateur?—R. Nous payons le transport et déduisons le montant.

D. Très bien; vous allez peut-être me donner certains renseignements que je n'ai pu obtenir des autres témoins. Avez-vous une idée quelconque, ou certains chiffres, concernant la moyenne des frais de transport de votre lait à Montréal, les 100 livres?—R. Vingt-cinq cents les 100 livres.

D. Vous dites 25 cents les 100 livres? Merci, monsieur.—R. Cela s'applique aux postes de Maxville et Ormstown.

D. Maintenant, disons que le lait est reçu à votre station. Le cultivateur en fait la livraison et le lait est expédié directement à votre fabrique de Montréal. Il vous faut donc déduire 25 cents les 100 livres du prix moyen pour arriver au prix net au producteur.—R. Oui.

D. Très bien. Alors c'est là la seule déduction faite sur le lait? Y a-t-il d'autres frais à déduire?—R. Ah! oui. Pour le lait de surplus, il y a les frais de transformation, soit 25 cents les 100 livres. En d'autres termes, nous retenons ce que les chemins de fer exigeraient et appliquons ce montant aux frais de transformation, soit 25 cents les 100 livres. Nous fabriquons le fromage pour ce montant. Nous épargnons les frais de transport en faisant notre fromage à la campagne.

D. Oui. Mais je veux en venir à ceci: supposons que je sois cultivateur ou producteur; je livre mon lait à votre porte et vous l'expédiez directement à votre fabrique de Montréal. Alors, quand vous me paierez le 15 du mois, mettons, vous déduirez 25 cents les 100 livres sur le prix de mon lait?—R. Vous voulez dire pour les frais de transport.

D. Parfaitement. Ensuite, y a-t-il d'autres déductions à faire sur le lait marchand?—R. Oui, sur le lait marchand livré il y a les frais de manutention, soit 18 cents. Mais je ne veux pas confondre le lait marchand avec l'autre—18 cents pour le lait marchand. Quant au lait transformé en produits laitiers, c'est-à-dire le lait de surplus sur lequel il n'y a pas de frais de transport, nous exigeons 25 cents les 100 livres pour les frais de manutention.

D. Oui, très bien. Ensuite, à supposer que le producteur reçoive de votre compagnie $1.56½ pour le lait marchand, il y aura à déduire 25 cents les 100 livres pour le transport, puis 18 cents encore les 100 livres?—R. Pour le lait en nature.

D. Alors, défalquant ces deux montants du prix moyen, nous arrivons au prix net que le cultivateur reçoit?—R. Oui.

D. Et sur tout ce lait, soit 28,610,234 livres, à un prix moyen de $1.56½, vous devez retrancher 25 cents et ensuite 18 cents, pour obtenir le prix net reçu par le cultivateur.

Le PRÉSIDENT: Afin d'arriver au prix net reçu par le cultivateur, il vous faudra retrancher 43 cents de $1.56½.

M. Hackett:

D. C'est-à-dire pour le lait marchand seulement, et ce sera 50 cents dans le cas de l'autre.—R. Non, pas 50 cents pour l'autre, parce qu'il n'y a pas de frais de transport à payer dans ce dernier cas. Nous ne faisons pas payer les frais de transport quand le lait n'est pas expédié.

M. Tummon:

D. Je comprends bien cela. A présent, monsieur Conklin, le Comité aimerait bien savoir au juste quels services vous rendez au producteur pour cet argent et en quoi consiste votre travail pour lequel vous exigez 18 cents?—R. D'abord, nous emmagasinons environ 3,000 tonnes de glace, soit autour de 10 tonnes pour chacun de nos producteurs; nous fournissons aussi les bidons, nous nous occupons du chargement, de la manutention, de la stérilisation des bidons et des frais de transport que nous devons avancer,—ou autrement l'expéditeur doit payer ses propres frais de transport.

D. Souvent les autres compagnies exigent que les producteurs fournissent leurs propres bidons, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Et vous payez les frais de transport?—R. Oui.

D. Je dois avouer que c'est quelque chose, parce que je me rappelle, il y a plusieurs années, quand j'ai commencé à expédier du lait à Toronto, j'avais à envoyer 10 à 12 bidons tous les jours, et il me fallait débourser deux ou trois dollars tous les matins pour le transport et quelquefois j'avais beaucoup de difficulté à trouver assez d'argent pour faire marcher les affaires. Cela représente quelque chose, sans doute. Dans tous les cas, nous savons pourquoi vous exigez ce montant.

Le président:

D. Ce sont là tous les éléments constituants du coût que vous mentionnez?—R. Oui. Quant aux autres 25 cents pour frais de fabrication, nous fournissons, naturellement, tous les matériaux, tels que les boîtes à fromage, le coton à fromage. Tous les matériaux utilisés sont garantis de première qualité. En d'autres termes, si nous produisons un fromage de la qualité n° 2, nous payons le cultivateur aux prix de la qualité n° 1. Telle est notre garantie.

M. Tummon:

D. Oui. Cela explique donc à peu près tout ce que vous exigez du cultivateur. Cela veut dire que le cultivateur qui vous a vendu du lait en février de cette année au prix du marché de $1.35 les 100 livres, réaliserait environ 84 cents sur son lait marchand?—R. Je n'ai pas les chiffres ici, mais si tout son lait allait à la consommation en nature, il recevrait à peu près ce montant pour du lait titrant 3.5, et il y aurait à lui imputer les frais de surplus. J'oublie exactement ce qu'il a fallu prélever en février.

D. Je regarde précisément un bordereau, monsieur Conklin, et j'y vois une entrée pour lait de surplus à 8 cents.—R. Avez-vous la teneur en matière grasse? Ce bordereau devrait indiquer la teneur en matière grasse.

D. La moyenne de la teneur est de 3.3?—R. Alors, cet hommes a reçu 8 cents de moins à cause de teneur inférieure en matière grasse.

D. Je vois bien que la teneur est inférieure à 3.5.—R. Oui.

D. Alors, vous prélevez trois cents par décimale ou quatre cents par décimale?—R. Quatre cents par décimale.

D. Au-dessous de 3.5?—R. Oui.

D. Les autres ont déclaré qu'ils payaient trois cents par décimale; vous payez un cent de plus?—R. Nous avons payé quatre cents depuis des années.

D. Vous avez payé quatre cents et déduit quatre cents. Nous pouvons donc, maintenant, en retranchant du prix moyen par 100 livres les frais de transport et vos frais de service, vous demander si vous avez une idée du prix net que rapporte

une pinte de lait au producteur?—R. Non, je n'en ai pas d'idée. J'ai seulement les chiffres indiquant ce que le lait nous coûte et non le coût pour le producteur.

D. Nous pourrons y arriver nous-mêmes, je crois. Mais ces chiffres ne comprennent pas les achats de crème dont nous avons parlé?—R. Non.

D. Vous avez dit aussi que l'écart entre votre prix de revient et le prix que vous en recevez est de 06.38 la pinte?—R. Oui, tel est l'écart.

D. Oui, l'écart. Maintenant, qu'est-ce que cela comprend?—R. Vous parlez de l'écart?

D. Oui. De quoi est composé l'écart entre le prix de revient et le prix de vente moyen?—R. Il y a d'abord le coût du produit.

D. Oui.—R. Cela comprend le prix d'achat de la marchandise, y compris les frais de transport et le transport de la gare à notre usine de pasteurisation.

D. Vous voulez dire le coût du produit à votre magasin?—R. Oui. De plus, les frais de production embrassent un certain nombre d'item ici: appointements et salaires des surintendants, salaires des ouvriers; éclairage et force motrice, frais de transport en général—je crois en avoir fait mention déjà—et de messageries; frais de fabrication et de production autres que ceux de la main-d'œuvre; matériaux et bouteilles, comprenant charbon, huile combustible, glace, capsules de bouteilles, fil et objets divers.

M. Brown:

D. Si vous avez le coût précis, j'estime que vous devriez le déclarer.—R. Mais je ne puis vous le dire, ces chiffres sont tous basés sur le prix de la pinte et je n'ai pas ces données pour toute la quantité.

M. Tummon:

D. Mais c'est ce que je vous demande?—R. Très bien, la pinte de lait s'est vendue 10.41 en 1932—je parle du prix moyen.

D. 10.40, c'est le prix de revient du produit?—R. C'est le prix de vente.

D. Moyen?—R. C'est le prix moyen la pinte. Maintenant, le prix de revient de ce produit est de .0415. C'est, comme je l'ai déjà signalé, le prix de revient de toutes les marchandises vendues, les frais de transport et de roulage jusqu'à l'usine de pasteurisation. Ensuite, les frais de production sont de .0119 la pinte. Cela est constitué par les appointements et salaires. Je le répète, ces frais comprennent l'électricité, le transport et les messageries, les matériaux, le charbon et l'huile, les capsules métalliques et le fil, les fournitures diverses, l'agrandissement des locaux, la dépréciation sur les bâtisses, les machines, les chevaux, les harnais, l'assurance—surtout l'assurance contre l'incendie—les taxes, personnelles et sur les immeubles, les honoraires pour permis, la caisse de réserve et d'autres dépenses, générales et d'administration; c'est à peu près tout.

Q. Quel est alors l'autre item compris dans cet écart?—R. L'item suivant est celui des frais de vente et de livraison, soit .0412. Ce chiffre comprend les salaires et appointements des surintendants et du personnel des ventes, les salaires des livreurs et des employés de divisions.

D. Les surintendans sont les chefs des dépôts, je suppose?—R. Oui. Nous avons un dépôt muni de peut-être quarante voitures et dirigé par un surintendant.

D. A Montréal?—R. Oui. Ensuite nous avons les commissions des livreurs, basées sur les ventes et la perception, comprises dans les deux item. Cela comprend aussi les rebuts, le déjeuner des employés, les frais du service des ventes autres que ceux de main-d'œuvre, l'outillage et les prévisions pour les bénéfices, les frais de roulage de l'usine de pasteurisation aux différentes stations, la nourriture et la litière des animaux, la glace, les diverses fournitures, l'entretien et la dépréciation sur les bâtiments, les machines, le mobilier, les automobiles, les harnais, les voitures, les chevaux, les assurances, les impôts municipaux et les taxes personnelles, les honoraires de permis, les frais de location, la réserve

pour créances véreuses et douteuses, les frais de publicité, les frais généraux d'administration, les pertes de contenants, le prix des bouteilles, boîtes et bidons perdus et détruits, les réparations aux boîtes et bidons.

D. Et le coût de cet item?—R. Je ne l'ai pas.

D. Est-ce là la répartition de ces frais?—R. Tout cela est compris dans le prix de revient de .0412 la pinte.

D. .0412 constitue l'écart?—R. .0412 représente les frais de vente et de livraison d'une pinte de lait.

D. Et ensuite?—R. Il y a encore d'autres frais.

D. Quels sont-ils?—R. Il y a aussi le prix des contenants, soit .0019 par pinte.

D. Veuillez donc répéter.—R. Le prix des contenants, c'est-à-dire les bouteilles, boîtes et bidons,—.0019 par pinte.

D. Je croyais que ces dépenses étaient comprises dans l'autre état?—R. Non, je ne le crois pas. Mais j'ai pu les mentionner avec les autres données.

D. Je sais que vous donnez un état général, mais je vous fais cette remarque afin de vous aider à vous en souvenir. Nous voulons savoir exactement ce que représente cet écart.—R. J'ai pu répéter cet item, mais je n'ai que cinq item inscrits—d'abord le prix de revient et les frais de fabrication, les frais de vente et de livraison, le coût des contenants, le profit net et l'impôt sur le revenu, ce qui nous conduits à un total de 10.41.

D. Donnez-nous maintenant ces cinq item et la proportion de chacun. Si vous l'avez déjà mentionné, continuez jusqu'à la fin.—Je vous ai donné le prix de revient du produit et les frais de fabrication.

D. Oui.—R. Et les frais de vente et de livraison.

D. Oui. Et ensuite?—R. Le coût des contenants.

Le président:

D. De quoi est composé le coût des contenants, monsieur Conklin?—R. Cela comprend les boîtes, bidons et bouteilles.

D. Voulez-vous parler de la casse?—R. Oui, des pertes subies de ce côté.

L'hon. M. Motherwell:

D. Cela comprend-il les bouteilles brisées?—R. Oui.

D. Et quels sont les autres item maintenant?—R. L'item suivant est celui qui concerne les profits.

M. GOBEIL: Quel est le coût des contenants?

M. TUMMON: Il l'a mentionné, .0019.

M. Tummon:

D. Où est le profit dans cet écart?—R. Le profit net est de .0068. Puis .0008 va à l'impôt sur le revenu; somme toute, 10.41.

D. Et ce chiffre couvre tout l'écart entre le prix de revient et le prix de vente moyen.

LE PRÉSIDENT: Mais alors aucun profit dans cette donnée?

M. TUMMON: Oui, il l'a donné.

LE TÉMOIN: Il est de .0068 par pinte.

M. Tummon:

D. A propos de lait de surplus, vous avez dit, monsieur Conklin, que le pourcentage de lait en nature acheté au prix du lait de surplus était, je crois, de 26.4? —R. 26.4, oui, monsieur.

D. Et votre mémoire indique votre méthode d'aboutir au lait de surplus?— R. Oui, monsieur.

D. Parfait. Pouvez-vous nous indiquer le prix moyen des 100 livres payé pour ce lait de surplus distingué de tout le lait?—R. Je ne connais que le prix d'ensemble.

D. Pouvez-vous fournir ce dernier?—R. Oui.

D. Allez-vous le faire?—R. Oui.

D. Le secrétaire va le noter. Vous avez parlé des frais de réception du lait à votre dépôt et, selon vous, vous acquittiez ou absorbiez sur tout le lait de surplus les charges y afférentes. Est-ce le cas?—R. Je me suis peut-être mal exprimé. J'ai dit: nous fixons à 25 cents les 100 livres la fabrication du fromage et de la crème, tout comme si ces produits étaient expédiés à Montréal. En d'autres termes, nous assimilons ces frais de transport aux frais de transformation.

D. Sauf erreur, ce lait, reçu à ces dépôts, vous en faisiez un "à part"?—R. Oui, mais comme ceci... D'ailleurs cet "à part" peut se comprendre de deux manières.

D. Voyons.—R. Nous avons le lait marchand expédié à Montréal et vendu en bouteilles sous le nom de lait en nature.

D. L'enlevez-vous des bidons de votre fournisseur?—R. Des bidons du cultivateur?

D. Oui.—R. Ce serait illégal.

D. Impossible légalement de vider ces bidons expédiés par votre fournisseur à vos dépôts; ces bidons sont inviolables; ce lait doit atteindre le client dans les mêmes bidons?—R. Oui, selon le règlement de Montréal.

D. Vous vous contentez de tenir ce lait sur la glace?—R. Oui, et de fournir les bidons.

D. Vous fournissez les bidons et vous vous contentez de les mettre au frais? —R. Oui, et nous les chargeons, les stérilisons et les lavons.

D. Pas d'échantillonnage?—R. Oui, pour les matières grasses.

D. Au dépôt?—R. Oui.

D. Sauf erreur, vous ne traitez pas de même le lait de surplus?—R. Tout ce lait est du lait marchand, mais nous n'expédions à Montréal que les quantités nécessaires en bouteilles. Le reste demeure au dépôt et devient fromage ou crème.

D. Mais alors tout le lait reçu ne vous arrive pas au dépôt?—R. Oui.

D. Toute l'expédition?—R. Oui.

D. Nul lait de surplus entrant dans ce pourcentage de 26.4 ne vous arrive ailleurs qu'à vos dépôts?—R. Non.

D. Aucun cultivateur n'expédie directement à votre usine?—R. Notre principe est d'éliminer les frais de manutention, de transport. Il serait oiseux pour un fournisseur de Sherbrooke de nous expédier son lait et de le manufacturer à Montréal. Nous lui rendons ce service à notre usine rurale.

D. Certains établissements exigent 25 cents les 100 livres pour expédier 3 livres 5 de matières grasses?—R. C'est notre procédé.

D. Parfait.

Le président:

D. Un mot. Vous ne voulez pas dire que les expéditions directes à Montréal ne sont pas payées au tarif du lait de surplus?—R. Oui. Nous prenons l'ensemble des expéditions, et tout ce qui en reste, expéditions directes ou indirectes, est versé dans le contingent moyen.

M. Brown:

D. Vos dépôts d'arrivage servent de régulateurs des expéditions?—R. Oui, et nous croyons pouvoir ainsi mieux conserver notre lait expédié en wagons frigorifiques. Tout déchet dans le lait du cultivateur est constaté sur les lieux et ne se rend pas à Montréal, d'où économie de frais de transport.

M. Tummon:

D. Donc tout le lait de surplus n'atteint pas votre dépôt d'arrivage?—R. Oui.

D. Tiens, j'ai cru vous entendre dire le contraire au président.—R. Je me suis peut-être mal exprimé.

D. Je désirais ce renseignement.—R. Nous avons deux dépôts d'arrivage.

D. Vous payez tous vos fournisseurs, je le sais, sur le même mode. Mais certains expéditeurs ne vous envoient-ils pas leur produit directement à Montréal et non à vos dépôts d'arrivage?—R. Oui.

D. Et ces gens n'ont-ils pas parfois du lait en surplus?—R. Oui, proportionnellement.

D. Je sais qu'ils ont leur répartition, mais une partie de ce lait n'entre-elle pas là?—R. Puis-je m'exprimer ainsi: le surplus se répartit probablement entre tous.

D. Je sais, mais l'expéditeur direct à Montréal qui reçoit le lait de surplus comme le reste n'envoie pas sa marchandise franco?—R. Non.

D. Il acquitte le transport?—R. Oui.

D. Mais l'autre expéditeur n'a rien à acquitter sur le lait de surplus?—R. Non.

D. En d'autres termes, vous gardez ce lait à votre dépôt?—R. Oui.

M. HACKETT: Il y a compensation.

M. TUMMON: Oui, à vos frais.

Le président:

D. Egalité parfaite entre l'expéditeur direct et l'autre?—R. Oui, tous supportent leur proportion du surplus.

M. TUMMON: Vous avez émis le chiffre 26.4. Comment...

M. Hackett:

D. Quel pourcentage vous arrive directement sans passer par le dépôt d'arrivage?—R. Je n'ai pas cette donnée ici, mais je puis vous répondre de mémoire.

D. Dites un chiffre.—R. Le pourcentage?

M. Tummon:

D. Dites à peu près.—R. Je ne puis vous donner le chiffre du surplus.

D. Mais vous pourriez nous le fournir?—R. Certainement.

D. Et vous le ferez?—R. Oui.

D. Que faites-vous du surplus, comment l'utilisez-vous?—R. De deux manières. Nous cherchons d'abord à le vendre aux conditions les meilleures pour le cultivateur, c'est-à-dire sous forme de crème. Mais la vente de ce produit est limitée. En tous cas, l'invendu est converti en fromage.

D. Et en beurre?—R. Non.

D. Vous ne fabriquez pas de beurre?—R. Non.

D. Vous faites de la crème douce?—R. Oui.

D. Avec le lait de surplus?—R. Oui.

D. Et vous avez, je suppose, une bonne clientèle de crème douce?—R. Un peu moins nombreuse qu'autrefois.

D. Nombre d'entre nous ont aussi diminué leur usage de crème. Achetez-vous la crème douce d'autres producteurs?—R. Non.

D. Mais alors toute la crème douce livrée à Montréal vous vient de votre surplus?—R. Oui.

D. Combien de livres de votre lait de surplus utilisez-vous en crème douce?—R. Je ne saurais le dire. Mais nous avons des dossiers et je serai aise de vous fournir cette donnée.

D. Vous nous la fournirez?—R. Oui.

D. Quelle était la moyenne de matières grasses?—R. Pour tout le lait.

D. Oui, et convertie en crème douce?—R. Je ne saurais le dire.

D. Vraiment?—R. Non.

D. Combien de livres de matières grasses contenait ce pourcentage de surplus?—R. Je puis vous le faire savoir.

D. Le ferez-vous?—R. Oui.

D. C'est parfait. Et comment vendez-vous cette crème?—R. Je la débite sous des formes multiples: à la mesure mais surtout en bouteilles d'un demiard.

D. Et toujours à la mesure?—R. Oui, à peu près.

D. Je veux dire à la chopine?—R. A la chopine, à la pinte et à la mesure.

D. Et vos prix varient selon la qualité ou le classement?—R. Oui, selon la teneur en matières grasses.

D. Selon la quantité de matières grasses; combien de classements avez-vous?—R. Quatre.

D. Quels sont-ils?—R. Dix, quinze, trente et quarante pour cent.

Le président:

D. Et toujours selon le règlement de la ville de Montréal?—R. Oui, pour l'étiquetage seulement. Il faut indiquer sur toutes les capsules la teneur en matières grasses. Le pourcentage de crème peut être de 50 p. 100 ou plus ou moins à discrétion, mais la capsule doit indiquer la teneur en matières grasses. D'ordinaire cette teneur s'indique par la formule cinq.

M. Tummon:

D. Combien de pintes de chaque catégorie avez-vous vendu?—R. De crème?

D. Oui, en 1932. Je vous parle toujours de 1932.—R. Je vous le dirai mais pas tout de suite.

D. Voulez-vous nous faire tenir ce renseignement?—R. Bien volontiers.

D. Le nombre de pintes de chaque catégorie pour 1932. Vous n'avez aucune donnée sur la crème?—R. Non, j'en ai rédigé sur le lait seulement.

D. Pouvez-vous nous dire le prix moyen de chaque catégorie?—R. Je le ferai bien volontiers.

M. BERTRAND: Et la quantité.

M. HACKETT: Il affirme pouvoir nous renseigner tout de suite sur le prix.

M. Tummon:

D. Vous savez le prix?—R. Pas de la crème.

M. BROWN: Les prix de chaque catégorie.

M. TUMMONS J'ai demandé le prix moyen de chaque catégorie pour 1932.

M. Pickel:

D. Quel est le prix actuel de la crème?

M. TUMMON: Cette question viendra ensuite; finissons-en avec la question. Je désirerais savoir...

M. Tummon:

D. Nous avons parcouru toute la gamme de vos achats. Vous affirmez acheter toute votre matière brute, appelons-la de ce nom, en lait naturel?—R. Exact.

D. Vous n'achetez pas de crème douce?—R. Non. Je dis non, mais si nous manquons de lait nous en achetons; nous ne l'avons pas fait de longtemps.

D. Voulez-vous faire savoir au Comité la quantité de crème douce achetée à l'occasion en 1932 en sus du lait en nature?—R. Volontiers.

D. Et le nombre de livres de matières grasses y contenues?—R. Oui.

D. Et vous n'avez pas acheté de crème à baratter?—R. Non.

D. Vous ne faites pas de beurre?—R. Non.

D. Nous avons épuisé l'étude du lait vendu au prix du marché, puis du lait de surplus, enfin de la crème douce, et donc de tous vos modes de débit du lait en nature acheté par vous?—R. En effet.

Le PRÉSIDENT: Le babeurre excepté.

Le TÉMOIN: Je l'ai étudié dans mon mémoire.

M. Tummon:

D. Le babeurre?—R. Fabriqué, c'est écrit ici, à même le lait entier au prix du producteur.

D. Fabriquez-vous de la crème glacée?—R. Non.

D. Vous n'avez pas apporté d'état financier?—R. Non.

D. Sur vos opérations pour 1932?—R. Non.

D. Ferez-vous tenir ce renseignement au Comité?—R. Bien volontiers.

D. Un état authentiqué?—R. Avec plaisir.

D. Et certifié, et portant les pertes et profits bruts et les pertes et profits nets?—R. Je le ferai avec empressement.

D. Merci.

Le président:

D. Avant d'aller plus loin et d'avoir à répondre aux questions, veuillez donc m'éclairer sur ce point. Tout le lait expédié à vos dépôts vient-il de troupeaux inspectés?—R. Oui.

D. Et vous convertissez, dites-vous, une partie de votre lait en crème douce? —R. Oui.

D. Ce lait, le payez-vous au tarif de l'Association?—R. Non. Il entre dans le surplus.

D. Vous l'achetez au prix du lait de surplus?—R. Oui, mais j'ajouterai: il dépasse toujours le prix du fromage.

D. Le prix de votre crème n'équivaut-il pas à celui du lait en nature pour sa teneur en matières grasses?—R. C'est que... La question m'embarrasse un peu.

D. Je l'ai peut-être mal posée. Mais enfin si vous payez ce lait au tarif du lait de surplus et le vendez à celui de l'Association pour le lait en nature, vous faites un profit excessif.—R. Impossible d'acheter le lait en nature au tarif de l'Association et de le convertir en crème douce à aussi bon marché que celle venue de l'étranger, sans utiliser notre surplus. En d'autres termes, le prix de la crème douce suit d'ordinaire celui du beurre.

D. Autre chose; j'y reviendrai plus tard. Vous avez, en lisant votre mémoire, inclus les impôts municipaux et personnels dans l'une de vos prévisions. Que sont ces taxes personnelles, l'impôt sur le revenu et le reste?—R. Vrai, ce sujet m'est un peu étranger. Je ne suis pas comptable, nos comptes, je le sais, sont établis d'après cette liste, mais je ne saurais vous en expliquer l'agencement.

M. HACKETT: Impôt commercial distingué de la taxe immobilière, j'imagine.

LE PRÉSIDENT: Il a parlé d'impôts fonciers et personnels, et cela, j'imagine...

LE TÉMOIN: Je n'ai peut-être pas achevé ma phrase: taxes immobilières et personnelles.

LE PRÉSIDENT: Je n'avais pas cru inclure le mot "immobilier". Autre chose, et je ne vous questionnerai plus de longtemps.

D. Pouvez-vous nous dire comment vous constituez votre réserve de mauvaises créances?—R. D'ordinaire sur les opérations de l'année précédente et, quel qu'ait été le sort de celles de l'année précédente, nous établissons d'ordinaire un régime pour l'année courante.

D. Vous livreurs ont-ils un répondant?—R. Oui.

D. Sont-ils responsables des sommes perçues?—R. Dans une certaine proportion. Ils peuvent faire crédit d'une semaine à un chef de maison, mais ensuite ils deviennent responsables de la dette, sauf visa de notre gérant de ce service.

D. Ils ont un salaire et une commission?—R. Oui.

D. Une commission sur le chiffre d'affaires?—R. Oui.

D. Rien dans ces contrats de commission qui touche aux mauvaises créances? —R. Non, ils ont des répondants et font un dépôt en espèces de $150 jusqu'à $300. Garantie en cas de perte à la suite d'erreurs.

D. Le Comité serait aise d'avoir un peu plus de détails sur la constitution de votre réserve dans le rapport demandé par M. Tummon. Autre chose, messieurs?

M. Brown:

D. Monsieur Conklin, l'état financier attendu doit-il comprendre les éléments fournis par d'autres témoins, à savoir le prix des bouteilles, du ferrage des chevaux, et salaires, éclairage, chauffage, charbon, traîneaux et tout?—R. Les données sur les bouteilles je les ai ici.

D. Parfait, nous les accepterons; mais je désire surtout dire ceci: les renseignements fournis pour expliquer l'écart ne nous disent rien et ne peuvent nous permettre de nous faire une idée exacte sur le bien-fondé de ces frais. Ainsi, on a porté à $3,065.37 les frais du ferrage de quarante-cinq ou cinquante chevaux. Ces frais atteindraient en réalité $60 pour l'année. Or, ce chiffre, ceux d'entre nous au fait du ferrage à la campagne trouvent la note un peu forte et seraient aises d'apprendre le prix du ferrage à Montréal. Simple exemple de la difficulté de conclure, sur vos données, de la justice de ces frais. Nous vous serions donc obligés de nous éclairer là-dessus.—R. Je le ferai.

D. Merci. Passons à autre chose. Vous affirmez avoir en mains les frais des bouteilles? Nous en sommes aises car nous trouvons ces frais très élevés à en juger par les témoignages entendus.

Le PRÉSIDENT: Les deux ou trois derniers témoins ne nous ont malheureusement pas remis leur état financier de l'année, et nous ne pouvons les interroger de nouveau une fois partis. Il me semblerait à propos de prier le secrétaire de bien vouloir exiger cet état de tous les témoins à venir.

M. TUMMON: Les renseignements omis par les témoins des compagnies et demandés par moi à M. Conklin devraient être exigés, même maintenant, des témoins déjà entendus, et si je ne suis pas à côté de la question, je proposerais de prier le secrétaire de faire une motion à l'effet d'exiger des témoins des compagnies déjà entendus ce renseignement; je veux dire l'état financier et tout de chacune de ces compagnies.

M. BROWN: Le premier témoin l'a fait, je crois.

M. TUMMON: Mais non les autres.

M. BROWN: Ces derniers ne nous ont fourni qu'un chiffre d'ensemble.

M. BOWMAN: Allons-nous adopter cette résolution?

Le PRÉSIDENT: Quels en sont les termes?

M. TUMMON: Que ces compagnies fournissent les renseignements fournis par M. Conklin ce matin et omis par leurs représentants, l'état financier compris.

Le PRÉSIDENT: Pour les insérer au compte rendu?

M. TUMMON: En effet.

Le PRÉSIDENT: Le tout appuyé par une déclaration sous serment?

M. TUMMON: Oui.

M. BOWMAN: Non; un état fourni par M. Conklin ou un autre représentant de cette compagnie ne vaudrait rien pour nous sans l'explication d'un représentant ou d'un témoin, des éléments de cet état.

Le PRÉSIDENT: Je le crains fort.

M. BOWMAN: Si la compagnie Borden, par exemple, nous fournit ce renseignement, ce dernier me semblera inutile sans les explications d'un autre témoin ou d'une autre personne.

Le PRÉSIDENT: Donc, rappel de tous les témoins libérés.

M. BOWMAN: C'est bien cela. Que M. Conklin, ou tout autre représentant de la compagnie bien au courant de la situation financière et de tous les éléments relatifs aux gains et pertes, nous explique l'origine de ces derniers et nous serons satisfaits. De simples états ne nous disent rien.

Le PRÉSIDENT: C'est pourquoi j'ai tout d'abord demandé de bien faire savoir aux témoins de préparer cet état financier avant de venir témoigner.

M. BOWMAN: Absolument.

M. Pickel:

D. Monsieur Conklin, quel est le titrage moyen du lait reçu par vous?

M. BOWMAN: Est-il bien entendu, monsieur le président, que l'état financier d'une compagnie devra être fourni et le représentant de cette dernière bien au fait de la documentation?

Le PRÉSIDENT: Je me demande si la chose est possible; le Comité pourrait prier le secrétaire de convoquer les témoins.

M. BOWMAN: Mais comment? Nous avons un témoin aujourd'hui même.

Le PRÉSIDENT: C'est vrai, mais il a reçu une convocation régulière.

M. BOWMAN: Parfait.

Le PRÉSIDENT: Si le témoin fournit cet état, il devra revenir l'expliquer.

M. BOWMAN: Absolument, lui ou un autre au courant des opérations et représentant la compagnie.

Le PRÉSIDENT: Si c'est l'agrément du Comité...

M. BROWN: Absolument, pas d'autre issue.

M. BOWMAN: Certainement.

Le PRÉSIDENT: Adopté, messieurs?

(Adopté.)

Le PRÉSIDENT: Parfait, monsieur Pickel.

M. Loucks:

D. Un mot avant d'entendre M. Pickel. M. Brown avait demandé le coût des bouteilles. Vous avez ce renseignement, dites-vous?—R. Oui.

M. BROWN: Nous désirerions l'obtenir.

M. Loucks:

D. Oui.—R. Un interrogatoire ferait peut-être mieux l'affaire.

M. Brown:

D. J'ai cru à l'absence chez vous de tous ces renseignements; par ailleurs, vous nous avez fourni le pourcentage du coût ou au moins les données pouvant expliquer l'écart?—R. Oui.

D. Mais, je l'ai dit, rien ne nous permet de conclure de la justification de ces données?—R. En effet.

D. Nous n'y arriverons qu'avec les renseignements identiques à ceux indiqués ici sur les frais du ferrage de chevaux. Vous pouvez dire: le ferrage a coûté un demi-cent ou trois quarts de cent la pinte, mais nous ne pouvons là-dessus savoir si ce coût est raisonnable ou non. Je l'ai dit, le seul moyen de conclure sur les chiffres fournis et servant à expliquer l'écart est d'entendre un exposé absolument complet. Ainsi la première laiterie qui nous a fourni ces données va nous revenir, sauf erreur, et sera interrogée. Mais jusqu'ici, le premier témoin excepté, rien ne nous a permis de conclure. Pour cette raison, je désirerais entendre des témoignages sur .... par exemple, et comme je vois ici, sur les frais de messageries pour la crème, sur les salaires, les bouteilles, bidons, boîtes, frais de laiterie, fourrage, essence et huile, réparations, harnais, ferrage, voitures et traîneaux. Fournissez-nous un état aussi complet que celui-là.

M. LOUCKS: Pour fins de comparaison.

M. Tummon:

D. Quel est le coût total de vos bouteilles en 1932?—R. $11,715.54.

D. Bris et remplacements compris?—R. Les pertes seules. Après inventaire, nous inscrivons les bouteilles manquantes: brisées ou perdues.

D. Il s'agit alors uniquement des pertes?—R. Oui.

D. Et non des remplacements?—R. Non.

D. Avez-vous le coût de ces derniers?—R. La situation n'en serait pas changée, il me semble. Ainsi, une bouteille d'une pinte coûte ·053.

D. Vraiment?—R. Une chopine, ·043 et un demiard ·037. La perte de cent bouteilles d'une pinte entraîne la perte de cent fois ·053.

D. Oui?—R. C'est notre façon de compter.

M. Hackett:

D. Et vous en inscrivez la perte au prix de revient?—R. Oui.

M. Brown:

D. Le client ne vous indemnise pas?—R. Non, mais il paye bouteille et lait chez le marchand.

D. Ceci encore: quels furent ou sont vos rapports avec les magasins en série?—R. Inexistants.

M. Bowman:

D. Vous ne leur vendez pas?—R. L'occasion ne s'en est pas présentée, pour ainsi dire.

M. Brown:

D. Vous ne vendez pas aux magasins en série?—R. Non, mais aux autres, à tous les autres.

D. Vraiment?—R. A l'épicier du coin ou à d'autres.

D. Et à quel prix?—R. Sept cents la pinte.

D. A quel prix vendent-ils, eux?—R. La plupart à huit et les autres à neuf.

D. Et le prix du lait livré à domicile?—R. Neuf cents.

D. Même chose que pour les compagnies liées par entente avec les magasins en série?—R. Je ne sais vraiment ce que vous désirez au sujet des bouteilles, mais j'ai en mains des notes de quelque utilité peut-être.

M. Tummon:

D. Ces $11,000 en chiffres ronds représentent-ils le coût de vos bouteilles pour 1932?—R. Oui, les remplacements.

D. Je sais, mais si vous les portez dans vos livres à leur pleine valeur et, en cas de bris, si vous avez à payer cinq cents pour les remplacer et inscrivez ces cinq cents comme frais de remplacement, vous l'inscrivez dans ces $11,000? Rien d'autres que les bouteilles?—R. Non.

M. Hackett:

D. Ce procédé pourrait relever le chiffre du stock; cette perte est-elle portée au prix d'inventaire ou d'achat?—R. Cela revient au même, car une bouteille ne perd pas de sa valeur.

D. Possible, mais son prix varie.—R. Portons-les alors au prix de revient.

D. Oui; ainsi pour 100 bouteilles brisées payées un dollar ou dix il y a trois ans, vous incririez $10 sans égard au coût d'achat de 100 autres bouteilles?—R. Nous inscrivons un prix moyen.

D. Et le coût de nouvelles bouteilles s'inscrirait dans l'inventaire de l'année suivante?—R. Exact.

Le président:

D. Monsieur Conklin, un distributeur de Montréal me disait tout récemment: "La vie moyenne d'une bouteille est de cinq distributions." Avait-il tort ou raison?—R. Cette déclaration ne cadre pas avec la situation chez nous. La moyenne de durée de nos bouteilles de 1932, pintes, chopines ou demiards, fut de 54·3.

D. Un abîme de différence.

M. Tummon:

D. Combien de douzaines de bouteilles avez-vous?—R. Fin décembre, 170,024.

D. 170,024 bouteilles?—R. Oui.

D. Elles ont servi à distribuer 26,000,000 et quelques livres de lait en nature, le surplus en moins?—R. Disons, si vous le voulez, 9,000,000 de colis-bouteilles, demiards, chopines et pintes.

D. Leur coût moyen, selon vos propres chiffres, serait d'environ 4, 5 ou 6 cents l'unité?—R. ·05651.

D. ·05651?—R. Oui, pour cinq distributions.

D. Coût moyen, alors, de plus de 5 cents?—R. Oui.

D. Pour 13,000,000 de livres de lait par année, $106,000 en bouteilles me semblerait quelque peu exagéré.—R. Notre déboursé fut de $11,000 pour près de 9,000,000 de colis-bouteilles.

D. Mais pour la moitié de ce chiffre de distribution si vos déboursés étaient plus élevés...—R. Tout dépend du nombre de livraisons que peut endurer une bouteille. Certains de nos agents recouvrent les bouteilles assez facilement.

D. Mais si elles vous coûtaient autant que je le dis, vous ouvririez l'œil?—R. Je le crois.

Le président:

D. Quel est le titrage moyen du lait fourni à vos dépôts?—R. 3·7 en 1932.

D. A vos dépôts de campagne pasteurisez-vous le lait?—R. Non, nous ne pasteurisons que le lait écrémé renvoyé au fournisseur.

D. Celui-là, vous le pasteurisez?—R. Oui, conformément aux règlements fédéraux.

D. Et le petit-lait?—R. Il est peu demandé à cause du bas prix du lait écrémé, cinq cents le bidon.

M. Pickel:

D. Quelle proportion du lait de surplus subit le barattage; je veux dire, combien fabriquez-vous de fromage?—R. La proportion du fromage et de la crème réunis est d'environ 26 p. 100 pour toute l'année, mais je n'ai pas les données précises en mains pour vous fournir le pourcentage distinct de la crème et du fromage; toutefois le fromage l'emporte.

D. Et de surplus, 26 p. 100?—R. Oui, dont la plus grande partie devient fromage.

D. La plus grande partie?—R. Oui.

D. Voulez-vous nous faire tenir votre mémoire pour appuyer cette déclaration?—R. Oui, avec plaisir.

D. Que reçoivent vos livreurs?—R. En 1931, leur salaire moyen fut de $31.66 et de $29.05 en 1932.

Le président:

D. Par semaine?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Par semaine?—R. Oui.

D. Quand la pasteurisation fut-elle inaugurée à Montréal?—R. Je l'ignore.

M. GOBEIL: En 1925.

M. Pickel:

D. Le coût approximatif de la pasteurisation?—R. La pinte?

D. La pinte ou le gallon.

M. BROWN: Le gallon.

Le TÉMOIN: Dans les chiffres ci-haut les déboursés couvrent la pasteurisation, l'embouteillage, le lavage des bouteilles, le chargement et tout, soit .0119 cents la pinte. Que compte la pasteurisation dans ce chiffre?...

D. Peu?—R. Elle a sa part de .0119.

D. Pas cinq ou six cents le gallon?—R. Impossible, notre déboursé total étant de .0119 la pinte.

D. Depuis quand faites-vous ce commerce à Montréal?—R. Depuis 1913, vingt ans.

D. Pour le lait reçu à votre dépôt de distribution de Montréal et comparaison faite des prix d'alors et de ceux d'aujourd'hui, à quel résultat en arrivez-vous pour la vente du lait préparé?—R. Pour les frais d'exploitation?

D. Oui?—R. Je ne sais, je n'ai rien là-dessus.

D. Les déboursés sont-ils plus élevés aujourd'hui qu'à cette époque?—R. Il y a vingt ans...

D. Compte tenu des procédés relatifs aux bouteilles et tout?—R. Oui. Nos employés seuls gagnent plus qu'il y a 20 ans.

D. Les salaires n'ont pas diminué. Mais la distribution du lait dans les rues n'est-elle pas devenue plus facile et plus expéditive par le système des bouteilles que par celui des antiques bidons?—R. Je le crois, oui, pour le client ordinaire.

D. Vous êtes-vous établi tout de suite laitier indépendant à votre arrivée à Montréal?—R. Oui.

D. Vous étiez fondateur de votre commerce?—R. Oui.

D. Vous n'avez pas acquis de commerce établi?—R. Non, jamais.

D. Vraiment?—R. Non.

D. Mais depuis?—R. Non plus.

D. Vos activités à Montréal sont celles d'une maison indépendante?—R. C'est la maison Borden.

D. Une filiale?—R. Oui, de la *Borden Limited.*

D. A quel capital?—R. Notre compagnie?

D. Oui?—R. $357,500; réserve et surplus, $789,596.38, soit un total de $1,147,096.38.

D. Le tout constitue votre actif actuel?—R. Probablement.

D. C'est votre situation réelle?—R. Oui.

D. Quels furent vos dividendes déclarés?—R. Nous n'en avons pas eu.

D. Absolument pas?—R. Non.

D. Vous possédez un conseil d'administration?—R. La compagnie-mère, pas nous.

D. Qui sont les actionnaires et qui est votre président?—R. Le président de la *Borden Farm Products Limited* est A. T. Johnson.

D. De Montréal?—R. De New-York.

D. Et le vice-président?—R. P. D. Fox.

D. De...—R. New-York.

D. Vous êtes le gérant?—R. Oui, régional.

D. Et le secrétaire?—R. W. H. Rebman.

D. Vous travaillez simplement pour votre santé et pour acquérir de l'expérience? Vous acquittez l'impôt sur le revenu?—R. Moi?

D. La compagnie.—R. Oui.

D. Quel est-il?—R. Je l'ignore.

D. Il semble difficile d'arriver à le savoir. Quel est votre objet, servir l'humanité ou vos propres intérêts?—R. J'ai toujours cru servir nos propres intérêts.

D. Quels furent vos profits? Votre capital-actions y entre-t-il?—R. Je ne suis pas très ferré là-dessus et je craindrais de donner des renseignements mal au point.

D. Qui, chez vous, pourrait me répondre?—R. Notre trésorier; je pourrais, par ailleurs, vous soumettre une mémoire ou une annexe à mon mémoire actuel.

D. Votre trésorier?—R. E. L. Noetzel.

D. De Montréal?—R. De New-York. Je puis vous fournir un état, au gré.

D. Vos profits de la dernière année?—R. 0.0068 par pinte de lait.

D. Je veux dire le chiffre d'ensemble?—R. Je n'ai pas cette donnée.

M. Taylor:

D. A propos de profits, vous dites n'avoir pas déclaré de dividendes. A mon sens, vous avez réalisé un profit de .68 cents par pinte et donc, compte tenu de votre chiffre d'affaires, tout près de $200,000, exactement $194,000. Vu l'absence de dividendes, ces profits vont à la compagnie-mère?—R. Je l'ignore; je n'ai rien à faire avec la partie financière.

D. Ceci encore, omis jusqu'à présent, à propos de l'écart: vous avez acheté puis vendu environ 28,000,000 de livres de lait en nature livré à un prix moyen de 10.41 la pinte. Or, 100 livres de lait font 38.38 pintes, n'est-ce pas?—R. 38.8.

D. Soit environ $38.80 le cent, prix moyen de vente. Quel est votre procédé de perception? Votre livreur vend-il des bons de lait?—R. Parfois.

D. Parfois?—R. Oui.

D. En l'absence de ces bons, il perçoit l'argent liquide? Sauf erreur, le livreur peut, dites-vous, faire crédit pendant une semaine?—R. En effet.

D. Mais d'ordinaire vous percevez votre dû en monnaie liquide ou d'avance? —R. Non. Nous nous payons d'avance par la vente des bons, mais tous nos clients n'en achètent pas.

D. Vous livrez rubis sur ongle ou par bons?—R. Non.

D. Mais voyons, vous livrez contre argent comptant?—R. Oui, d'ordinaire, mais nous faisons aussi un crédit d'une semaine et même d'un mois.

D. Mais enfin, ce lait est payé par les porteurs de bons et donc d'avance; par ailleurs d'autres clients vous payent au comptant et d'autres non.—R. D'ordinaire nos clients ne paient pas sur la livraison.

D. Mais à la semaine?—R. Au mois, à la semaine et parfois même pas du tout.

D. Oui. Vous perdez parfois, comme nous tous d'ailleurs; mais je désire savoir quand vous vous acquittez envers votre fournisseur?—R. Le 15 du mois suivant.

D. Vous avez donc cet argent en mains à compter du jour de la livraison jusqu'au 15 du mois?—R. Oui.

D. Jusqu'au jour du payement à votre fournisseur. Avez-vous calculé l'intérêt de cet argent pendant ce délai pour établir votre écart?—R. J'ignore ce côté de l'affaire mais, selon moi, les retards subis par nous compensent et au delà ceux subis par le cultivateur.

D. Dans le calcul de l'écart vous avez, je crois, isolé vos mauvaises créances des .68 cents. En réalité vous avez fait un calcul distinct à ce sujet. Sauf erreur, dans votre mémoire—je ne l'ai pas entièrement parcouru—vous avez isolé vos mauvaises créances et celles de recouvrement impossible de vos profits? —R. En effet.

D. Votre mémoire néglige donc l'intérêt acquis sur cet argent reçu et utilisé avant de parvenir au cultivateur.—R. Oui; en effet cet argent ne produit aucun intérêt; autrement dit nous attendons plus longtemps que lui, 30 jours et plus en moyenne. D'un autre côté, le cultivateur attend, ou plutôt nous faisons attendre ce dernier à peine plus de 30 jours.

D. C'est-à-dire quinze jours ou un demi-mois.—R. Oui, à compter du premier du mois, mais si le départ se fait du dernier du mois, il reste quinze jours seulement.

D. Un mois et 15 jours.—R. Et à compter du dernier du mois, 15 jours.

M. Pickel:

D. Parlez-nous du prix de la crème? Vous n'en avez pas dit le prix pour 1933. A quel prix vendez-vous aujourd'hui ce produit à 10, 15, 30 et 40 p. 100 de crème?—R. Huit cents au plus pour un produit de 10 p. 100 de crème prix de détail.

M. Hackett:

D. Vous dites?—R. Huit cents le demiard.

M. Pickel:

D. Le demiard?—R. Le 15 p. 100 est à 12 cents, le 30 à 20 cents et le 40 à 25 cents.

D. Soit $1 la pinte?—R. Oui, au plus haut, prix de détail au consommateur.

D. En partant de là, la crème se compare-t-elle favorablement au prix payé par vous au tarif de l'association pour le lait rendu à Montréal?—R. Je n'ai aucune donnée sur ce point, et je n'en sais rien.

M. TUMMON: Le témoin a promis de produire les données à ce sujet.

M. Pickel:

D. Cette crème provient exclusivement du lait de surplus?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Vous avez produit deux données, l'une de 01.19 contribuant à constituer l'écart entre le prix coûtant et le prix de vente, puis celle des frais généraux et d'administration. Quelle proportion de ce 01.19 entre dans les frais d'administration?—R. De mémoire, la moitié va aux frais de production et le reste à ceux de vente.

D. La moitié aux frais généraux et d'administration?—R. La moitié de nos frais d'administration vont aux frais de production et le reste aux frais de vente et le tout fournit le chiffre de 01.19.

D. Quels chiffres exacts de frais généraux et d'administration avez-vous dans votre mémoire en regard de ce 01.19?—R. Aucun. Nos frais de production sont de 01.19 et couvrent environ 50 éléments.

D. L'un de ces derniers comportait les frais généraux et d'administration, avez-vous dit?—R. Mes données ne me fournissent rien là-dessus. J'ai bien un élément, celui des frais généraux et d'administration, mais je n'ai rien sur une rubrique distincte ou applicable à la pinte de lait et imputable sur les frais généraux d'administration.

D. Que veut dire cette partie de 01.19 imputable sur les frais généraux et d'administration?—R. Ce sont les faits.

D. De quelle partie parlez-vous?—R. Je l'ignore.

D. Vous avez aussi déclaré: dans 04.12, prix de revient, entrent les frais généraux et d'administration?—R. Oui.

D. Qu'entendez-vous par là?—R. Que la moitié du chiffre d'ensemble de ces frais couvrent les frais de production et les frais de livraison et de vente.

D. Et ce chiffre de 04.12?—R. Oui.

D. Avez-vous les éléments distincts de ce 04.12?—R. Non.

D. Votre trésorier ou une autre personne déléguée par votre maison pour fournir l'état financier nous les fournira?—R. Oui.

D. Quelles sommes avez-vous sacrifiées, l'an dernier, pour les mauvaises créances?—R. Je l'ignore.

D. Votre trésorier nous le dira?—R. Oui.

D. De quoi tirez-vous un profit en sus du lait en nature?—R. Nous fabriquons...

D. Vous nous avez parlé au long des .0068 la pinte, profit obtenu à même cet écart de $194,000 et quelque. D'où tirez-vous encore un profit?—R. De tout ce que nous vendons.

D. De quoi tirez-vous encore un profit?—R. De la crème.

D. De la crème?—R. Oui.

D. Quel fut votre profit l'an dernier?—R. Je l'ignore. J'étais venu témoigner sur le lait.

D. De quoi tirez-vous encore un profit?—R. Du lait malté.

D. Possédez-vous des détails là-dessus?—R. Non.

D. Votre trésorier les produira?—R. Oui.

D. De quoi encore tirez-vous un profit?—R. Du fromage "cottage".

D. Des détails à produire là-dessus?—R. Non.

D. Ensuite?—R. Du beurre.

D. Du beurre?—R. Oui.

M. Hackett:

D. Vous vendez aussi du beurre et des œufs?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Procédons par ordre; nous connaîtrons ainsi leurs sources de profits. Vous profitez sur le beurre?—R. Oui.

D. Sur les œufs?—R. Aussi.

D. Ensuite?—R. C'est à peu près tout.

D. Et le babeurre?—R. Nous le vendons au prix coûtant.

M. Pickel:

D. Combien en vendez-vous?—R. Très peu.

D. Quel en est le prix?—R. Huit cents la pinte.

M. Bowman:

D. Huit cents?—R. Oui.

D. Vous avez dit à M. Pickel: nous n'avons pas déclaré de dividendes. C'est exact?—R. Oui, pour 1932.

D. Pour 1932?—R. Oui.

D. Sur quelles bases financières opérez-vous?—R. Je l'ignore.

D. Vous ignorez le chiffre de vos actions ordinaires?—R. Ce domaine m'est étranger.

D. Et les dettes, vous n'en savez rien non plus?—R. Le domaine des actions m'est absolument étranger.

D. Quelqu'un, chez-vous, pourra nous le dire?—R. Oui.

D. Avez-vous déclaré un dividende en 1931?—R. Je l'ignore.

D. Sur les données présentement en mains pouvez-vous indiquer les profits encaissés en 1932, compte non tenu des renseignements fournis sur le lait en nature?— R. Un chiffre d'ensemble?

D. Oui?—R. Je le puis.

D. S'il vous plaît?—R. Recette nette pour 1932, $96,159.77.

D. Nette?—R. Oui.

Le président:

D. Revenu net?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Quatre-vingt-seize mille?—R. $96,159.77.

M. Bowman:

D. Comment y arrivez-vous?—R. Par la vente de tous les produits ci-haut.

D. Quelles données avez-vous en mains?—R. Nulles autres que celles énumérées.

M. Pickel:

D. S'agit-il de recette nette ou de profit?—R. De recette nette.

M. Bowman:

D, Est-ce un revenu net ou un profit?—R. Un revenu net.

D. Comment reconnaître dans cette donnée la recette nette et le profit net?—R. C'est que—je ne suis pas comptable—mais, à mon sens, il s'agit de profit net dont il faut déduire l'impôt sur le revenu; puis y ajouter les intérêts bancaires et tout; l'ensemble constitue le revenu net.

D. L'objet de ma question est clair, monsieur Conklin. Vos profits nets sont de $194,000; comment pouvez-vous en tirer un revenu de $90,000.—R. J'aimerais le savoir moi-même.

D. Et vous ne pouvez nous offrir d'explication à ce sujet?

M. HACKETT: Il veut savoir comment vous arrivez à ces $196,000?

M. Bowman:

D. Vos données sur le lait vendu en 1932, soit 28,610,234 livres, je les ai multipliées par...—R. Après en avoir déduit le lait de surplus, j'imagine?

D. Non, je m'en suis tenu à 28,610,234 livres.—R. Mais ces 28,000,000 de livres n'ont pas toutes passé par les bouteilles.

D. Peut-être, mais vous avez indiqué le profit moyen tiré de cette source.—R. Les 28,000,000 de livres comprennent tout le lait reçu à nos dépôts, mais pas tout le lait vendu en nature.

D. A quoi correspond votre 00.68?—R. A la pinte de lait.

D. Et combien de livres à la pinte?—R. 38 8/10.

D. A la pinte?—R. 2.58.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bowman, le témoin a fourni, je crois, le nombre de colis de lait en nature distribués. Ne pourriez-vous prendre un chemin plus direct?

M. Bowman:

D. Si je divise par 2.58 ce chiffre...—R. Puis-je proposer ceci: 28,000,000 de livres diminué de 26 ou 27 p. 100 converti en fromage et non embouteillé...

M. PICKEL: Pas converti en fromage.

M. TUMMON: Peu importe ce qu'il devient.

M. PICKEL: Une bonne part est devenue crème.

M. Bowman:

D. Somme toute, vous ignorez les particularités de ce revenu net.—R. Absolument.

D. De même pour le chiffre des mauvaises créances?—R. Oui.

D. Et vous ignorez la date de la dernière déclaration de dividendes?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Avez-vous des liens avec une autre société à Montréal?—R. Je représente la *Borden's Farm Products Company, Limited,* et je n'en connais pas d'autre.

D. La *Borden Company* même?—R. Oui.

D. Mais cette société a des intérêts ailleurs aussi?—R. Oui, dans la J. J. Joubert, sa filiale.

D. Quand avez-vous acquis cette entreprise?—R. Il y a trois ans, sauf erreur.

D. A quel prix?—R. Je l'ignore.

D. Vous ignorez aussi les bénéfices réalisés dans cette transaction?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Dites à M. Pickel si votre société, la *Borden Company,* possède des filiales à Montréal.—R. La *Borden's Farm Products Limited*?

D. Oui.—R. Elle n'en possède pas.

D. Ni de sociétés associées?—R. Non.

Le président:

D. Vous possédez deux dépôts de lait, dites-vous?—R. Oui.

D. Auxquels puise la société J. J. Joubert?—R. Oh! si peu; elle a ses propres fournisseurs.

D. Ces deux dépôts alimentent en même temps les autres filiales de la *Borden Company*?—R. Au minimum. Ils l'ont déjà fait. Ainsi, en cas de pénurie de lait ou de crème, nous l'alimentons aux conditions imposées à nos autres clients, mais hors ces cas elle doit compter sur ses propres ressources.

D. Vous l'alimentez dans des conditions purement commerciales?—R. Oui, tout comme les autres clients.

M. Bertrand:

D. Vous fabriquez du fromage à vos dépôts, dites-vous. Qui analyse la teneur du lait en matières grasses?—R. Notre analyste-expert en propre et l'inspecteur fédéral des fromageries.

D. Ontario recueille chaque mois des échantillons de lait et les analyse. Qui décide, de l'analyste provincial ou du vôtre propre?—R. Du nôtre.

D. Vous faites donc votre propre analyse?—R. Oui, quotidiennement.

M. TUMMON: Et l'inspecteur provincial vérifie?—R. Oui, nous conservons ces échantillons dix jours au cours desquels l'inspecteur du gouvernement vérifie.

Le président:

D. Sous la surveillance de l'inspecteur?—R. De notre propre inspecteur, qualifié pour faire ces épreuves.

M. Bertrand:

D. Vous dites que vous payez au producteur les prix de l'Association. Comment en arrivez-vous au prix à payer au producteur?—R. Je crois l'avoir dit dans l'état que j'ai présenté, lorsque le prix doit baisser, nous invitons l'Association des producteurs à une assemblée où le prix se discute entre producteurs et distributeurs.

D. Etablissez-vous votre entente d'après le prix payé aux fromageries et aux beurreries?—R. Non, nous ne discutons que les prix du lait en nature.

D. A quels éléments vous en rapportez-vous pour discuter le prix à payer au producteur?—R. Si nous croyons que le prix à payer au producteur doit baisser un peu, nous discutons cela, tout simplement.

D. Comment pressentez-vous que le prix doit baisser?—R. Par la concurrence que nous subissons dans la vente.

D. Par conséquent, le facteur déterminant, c'est la possibilité de vendre votre lait à tant la pinte. Vous avez une marge fixe qui garantit votre propre bénéfice et alors vous dites à l'Association des producteurs: voici le prix auquel nous allons vendre, voici notre écart et voilà ce qu'il vous reste.—R. Non, non, c'est tout le contraire. Toute bonne société commerciale tient compte du prix de revient d'un produit, que ce soit du lait ou autre chose, et ajoute à ce prix les autres frais pour en arriver au prix de vente au consommateur.

D. Etes-vous d'avis que c'est ce qui arrive aux producteurs dans le moment? —R. A ce point de vue, je ne suis pas au courant, mais c'est ainsi que les choses se passent.

D. Vous êtes très fortuné. Un témoin nous a dit ici qu'à Montréal il y avait eu, dernièrement, une baisse d'un sou par pinte, dans le prix de vente du lait.— R. Oui.

D. On nous a également dit que les distributeurs avaient besoin d'un certain écart—pour leurs frais d'exploitation, je suppose—et qu'éventuellement le prix

du lait devrait baisser avant bien longtemps. Est-ce votre avis?—R. Ce n'est pas mon avis.

D. Bien que vous vendiez votre lait moins cher à Montréal, votre compagnie, prétendez-vous, pourra, pendant un certain temps, payer le même prix aux producteurs?—R. Non, je ne dirais pas cela.

D. D'autre part, vous avez dit que la récente réduction d'un cent par pinte n'obligerait pas votre compagnie à réduire son prix?—R. Voulez-vous répéter cela?

D. Vous avez dit, dans votre réponse précédente, que la baisse d'un cent par pinte dans le prix de vente au consommateur à Montréal ne vous obligerait pas à réduire votre prix d'achat au producteur.—R. J'ai dit cela, très bien, mais je ne puis pas dire que cette baisse n'aura pas sa répercussion sur le producteur un de ces jours.

D. C'est exactement à quoi j'en arrive. La réduction d'un cent par pinte dans le prix de vente au consommateur à Montréal aura-t-elle un contre-coup sur le prix payé au producteur?—R. Je ne saurais le dire, mais c'est probable.

D. C'est ordinairement ce qui a lieu. Par conséquent, les producteurs n'ont, pour se protéger, que l'obligation d'accepter ce que vous leur offrez après avoir sauvegardé votre écart?—R. Non. Je ne dirais pas cela.

M. Dupuis:

D. Que diriez-vous?—R. Je dirais que le producteur a tout ce qu'il lui faut à sa disposition pour faire son prix.

M. Bertrand:

D. Expliquez comment.—R. C'est affaire d'organisation.

D. Savez-vous qu'il y a une certaine concurrence parmi les producteurs et qu'un certain nombre vendent le lait meilleur marché que le prix de l'Association, à Montréal?—R. Je le sais très bien, et je sais aussi que les consommateurs achètent à meilleur marché à cause de cela.

D. Aimez-vous cette concurrence?—R. Non.

D. Pourriez-vous suggérer quelque chose pour l'empêcher?—R. Non. Je n'ai rien à suggérer. C'est, je crois, ce que nous cherchons tous: le moyen d'y arriver. Mais je ne sais comment.

D. Vous savez probablement que le producteur vend au-dessous du prix de revient?—R. Je ne suis pas au courant de cela.

D. Votre compagnie et les autres qui contribuent à fixer les prix ne trouvent-elles pas étrange qu'il faille un écart de six cents la pinte et même davantage pour livrer le lait tandis que le producteur, une fois ses frais de transport payés, doit se contenter d'un écart de deux cents pour couvrir tous ses frais de production, élever ses animaux et entretenir sa ferme? Trouvez-vous que c'est raisonnable?—R. Je sais que la distribution coûte six cents. J'ignore ce que coûte la production.

D. Vous avez répondu indirectement. Vous avez dit, tout à l'heure, que les producteurs étaient traités sur un pied d'affaire et qu'ils recevaient un prix raisonnable pour leur produit?—R. Je crois que nous leur payons ce qu'ils demandent.

M. Wilson:

D. Croyez-vous qu'on paye au producteur un prix raisonnable pour son produit?—R. Non, je ne le crois pas.

D. Si le producteur se fondait sur les mêmes raisons que les vôtres, pouvez-vous calculer ce qu'il obtiendrait pour son lait? Je veux dire s'il ajoutait à ses frais généraux tout ce qu'il devrait ajouter, comme vous le faites.—R. Il y a bien des opinions là-dessus, mais je ne pourrais pas vous répondre en ce qui concerne les frais de production.

D. Vous dites qu'à votre avis il ne reçoit pas assez?—R. Oui, je ne crois pas qu'il reçoive assez.

D. Combien payez-vous vos livreurs par semaine, avez-vous dit?—R. En 1931, nous avons payé $31.66, en moyenne. En 1932, $29.05.

D. Leur allouez-vous une commission?—R. Leur commission est incluse là-dedans. C'est ce qu'ils gagnent en tout.

D. Sans la commission, quel est leur salaire?—R. En 1931 et en 1932, ce fut $21 plus 4 p. 100 de l'argent provenant des perceptions.

D. D'où viennent vos pertes? Je présume que vous vendez des bons aux livreurs?—R. Oui.

D. Vous avez dit qu'ils permettaient à un client de s'arriérer d'une semaine dans ses paiements?—R. Oui.

D. Et alors vous cessez de fournir le lait à ce client?—R. Non.

D. Que faites-vous? Après cette semaine, qui porte la responsabilité?—R. Notre compagnie.

D. Ce n'est pas le livreur?—R. Non.

D. De quoi le livreur répond-il?—R. Il répond de la perception de l'argent. C'est-à-dire que cela fait partie de sa rémunération. Il reçoit 4 p. 100 de l'argent perçu. Naturellement, il est bon percepteur.

D. Mais vous ne rejetez pas votre client au bout d'un semaine?—R. Tout dépend du risque. Nous avons des clients qui sont de bons risques pour un mois ou deux. Nous en avons d'autres qui ne sont pas aussi sûrs.

D .D'où vient la plus grande partie de vos pertes?—R. Vous voulez dire par les mauvaise créances?

D. Oui. D'où proviennent vos pertes, y compris celles que vous subissez par la disparition des bouteilles? Proviennent-elles des manquements dans la perception?—R. Oui, il y en a qui proviennent de là.

D. En débitez-vous une partie au livreur?—R. Après la première semaine seulement. Si, au bout de la semaine, nous décidons de cesser de fournir et que le livreur fasse confiance au client pour plus longtemps, il en est responsable.

M. Hackett:

D. Après que vous avez décidé de cesser.—R. Oui. Nous exerçons une surveillance là-dessus.

M. Wilson:

D. Mais le livreur doit cesser?—R. Oui.

D. Il répond de cette partie de la perte?—R. Oui, après avoir reçu l'ordre de cesser.

M. Brown:

D. Avez-vous jamais examiné la question de rendre le livreur responsable des bouteilles?—R. Non, car nous croyons avoir un service très efficace sous le rapport des bouteilles.

D. Tous ceux qui vendent des boissons sucrées exigent un dépôt pour garantir le paiement des bouteilles, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Et ils perdent probablement moins que vous sur les bouteilles?—R. Je ne sais.

D. S'ils reçoivent un dépôt, on peut prendre pour acquit, je crois, qu'ils perdent moins que vous. Et si vous étiez plus exigeants sur le retour des bouteilles, ne croyez-vous pas que le cultivateur-laitier en profiterait?—R. Dans notre compagnie, nous sommes très exigents sous ce rapport, car une bouteille nous fait environ soixante voyages.

D. Il serait peut-être bon de vous demander si vous ne pourriez pas rendre les livreurs responsables des bouteilles.

M. Tummon:

D. Monsieur Conklin, faites-vous souvent le bilan des opérations de la compagnie: toutes les semaines, tous les mois ou tous les jours?—R. Voulez-vous dire nos opérations avec nos employés?

D. L'ensemble des opérations de la compagnie: vos livraisons, vos bénéfices, et le reste.—R. Cela se fait mensuellement.

D. Ce relevé se fait tous les mois, mais ne vérifiez-vous pas plus souvent que chaque mois?—R. Nous réglons nos comptes avec nos livreurs, matin et soir. Cela se fait tous les jours.

D. A propos de vos fournitures?—R. Nos fournitures?

D. Ce que vous recevez et vendez de lait.—R. Cela se fait tous les jours.

D. A la fin de chaque semaine, vous avez une assez bonne idée des affaires faites pendant la semaine et des bénéfices réalisés ou des pertes subies?—R. Nous savons le chiffre de nos opérations, mais tant que le mois n'est pas fini, nous ne savons pas...

D. En avez-vous une idée?—R. Non, pas une très bonne idée. Nous connaissons la quantité vendue mais pas le bénéfice.

D. M. Bertrand a parlé de la baisse d'un cent par pinte dans le prix de vente au consommateur?—R. Oui.

D. Quand cette baisse a-t-elle eu lieu?—R. Le 27 février.

D. Depuis ce temps-là, avez-vous calculé si vous exploitiez à perte ou à profit?—R. Non, je ne crois pas que nous l'ayons calculé. Ce sera à perte, je pense.

D. Vous pensez?—R. Je le pense.

D. Mais vous ne l'avez pas vérifié du tout?—R. Je sais seulement que dans l'état que je vous ai fourni, il y a un bénéfice de 00 et quelque chose par pinte de lait, et si nous retranchons un cent là-dessus, nous en arrivons sûrement à une perte.

D. Voulez-vous dire ici, ce matin, que depuis le 27 février votre compagnie exploite à perte?—R. Je ne l'affirmerais pas catégoriquement, car je me guide simplement sur le fait qu'en 1932 nous avons fait un bénéfice de ·0068 par pinte de lait, et je dis que si nous vendons à un cent de moins, tout en payant le même prix, nous exploitons à perte.

D. Le 27 février, lorsque vous avez consenti à réduire d'un cent par pinte le prix de vente au consommateur, votre compagnie savait qu'elle allait exploiter à perte?—R. Nous le savions peut-être.

D. Le saviez-vous, oui ou non?—R. Il n'y avait rien autre chose à décider pour faire face à la situation.

D. C'est ce que je cherche à établir. Vous avez délibérément consenti à exploiter à perte à partir du 27 février?—R. C'est mon avis.

D. Précédemment, dans l'histoire de votre compagnie, aviez-vous déjà fait cela?—R. Oui, lorsque nous avons fondé la compagnie, nous avons exploité plusieurs années à perte.

D. Il y a vingt ans?—R. Oui. Afin d'édifier notre commerce et parce que notre débit était faible.

D. A part ce sacrifice d'il y a vingt ans, vous avez pu faire des réserves représentant le double de votre capital d'apport, n'est-ce pas?—R. Je le pense.

D. De sorte que, si l'on examine l'ensemble des vingt ans, vous n'avez pas trop mal réussi?—R. Nous avons exploité à profit.

D. Pouvez-vous dire à quelle époque des deux ou trois dernières années—peut-être en 1930 ou 1931—avez-vous délibérément adopté la politique d'exploiter à perte?—R. Nous ne l'avons pas fait.

D. Le 27 février, c'était la première fois?—R. Oui.

D. D'après vos souvenirs?—R. Oui.

D. C'est la première fois, à votre connaissance, que votre compagnie ait décidé d'exploiter à perte, sans passer au producteur le déficit que vous subissiez, dites-vous?—R. Oui, sur chaque bouteille d'une pinte de lait.

D. Quel motif a porté la compagnie à se départir de sa ligne de conduite ordinaire?—R. Eh bien, nous ne pouvions pas faire autrement pour soutenir la concurrence des autres marchands qui vendaient à bas prix.

D. Dans les vingt dernières années, vous aviez autre chose à faire et vous passiez la baisse au producteur?—R. Nous ne pouvions pas la passer dans ce cas, je crois.

D. A votre avis, vous ne pouviez pas la passer, cette fois?—R. Non.

D. La question du lait a pris une nouvelle tournure depuis un mois?—R. Eh bien, jusqu'ici.

M. Brown:

D. A mon sens, monsieur le président, il importe de souligner l'argument formulé par MM. Bowman et Bertrand et de le relier à la preuve fournie par les témoins précédents. Ceux-ci ont affirmé que les épiceries à succursales avaient fait pression sur eux et les avaient mis dans l'obligation de réduire d'un cent le prix de la livraison à domicile. Est-ce pour cette raison, monsieur Conklin, qu'il vous a fallu vous soumettre comme les autres?—R. Franchement, je ne saurais l'affirmer, car nous ne desservons pas les épiceries à succursales. D'autre part, il nous est assez difficile de vendre notre lait à un prix supérieur à celui d'une compagnie qui fournit les épiceries à succursales.

D. Je voulais relier le témoignage des quatre témoins précédents à votre aveu que la concurrence vous a obligés à réduire votre prix à 9 cents.—R. Oui.

L'hon. M. Weir:

D. Si vous délivrez tout votre lait sans concurrence dans une région particulière, de combien vos frais de livraison se trouveraient-ils réduits, à Montréal? —R. Je ne saurais le dire.

D. Je me demande ce que vous coûte la multiplicité des services?—R. Il y a un certain chevauchement, vu le nombre des laitiers qui font les mêmes parcours.

D. Serait-il possible d'obtenir une estimation assez exacte là-dessus?

M. Tummon:

D. Monsieur Conklin, pour bien expliquer la chose par des chiffres qu'un homme ordinaire comme moi puisse comprendre, vous avez dit, n'est-ce pas, que le profit par pinte de lait était de 00.68?—R. C'est exact.

D. En chiffres ronds, si je calcule bien, cela veut dire deux tiers de cent?—R. Oui.

D. En réalité, 00.66 ferait exactement les deux tiers?—R. Oui.

D. Très bien. Je veux simplement rendre la chose claire. A présent, au cours des témoignages antérieurs, on nous a dit qu'une certaine compagnie de distribution montréalaise vendait du lait à une épicerie à succursales et que cette épicerie le revendait 5 cents la pinte. Etes-vous au courant du fait, monsieur Conklin?—R Pour le prix de cinq cents, je ne sais pas, mais je sais que les magasins le vendent maintenant 7 cents.

D. Quelques-uns des magasins. D'autres le vendent huit?—R. D'autres le vendent huit.

D. Et cela a pour effet de faire baisser le prix de vente au consommateur, le prix à la pinte?—R. Oui.

D. Et cette fois-ci, la baisse n'a pas été mise à la charge du producteur?—R. Non.

D. Y a-t-il d'autres facteurs qui tendent à faire baisser les prix, à Montréal et ainsi à réduire le prix payé au producteur? On nous a dit qu'il y avait 410 distributeurs ou commerçants de lait, à Montréal, environ 410.—R. C'est ce que je crois. Plus de 400 ont pris leur licence en 1932.

D. Savez-vous combien il y a d'établissements de pasteurisation à Montréal?—R. On me dit qu'il y en a 33.

D. La différence entre les 33 et les 410 serait constituée par des commerçants, des trafiquants?—R. Oui.

D. Que font ces trafiquants?—R. Ils achètent à l'un des établissements de distribution une certaine quantité de lait à tant la pinte et la revendent au prix qu'ils veulent.

D. Votre compagnie ou une autre livre du lait dans un certain secteur. Un livreur est congédié ou s'en va pour quelque raison. Il peut aller prendre une licence à l'hôtel de ville, puis s'adresser à quelque distributeur montréalais, acheter une couple de centaines de pintes de lait, aller dans votre secteur et couper les prix comme bon lui semble?—R. C'est vrai.

D. Ce facteur a-t-il contribué à réduire les prix?—R. Oui.

D. A-t-il eu beaucoup d'effet?—R. Beaucoup, je dirais.

D. A-t-il eu pour effet, dans le passé, de faire réduire le prix payé au cultivateur, au producteur?—R. Oui. Je dirais qu'à la fin il a un contre-coup sur le prix payé au cultivateur.

D. En toute justice pour le témoin, je dirai que je comprends son attitude au point de vue des affaires et quelles sont ses ambitions pour sa compagnie. Je comprends la situation où il se trouve d'avoir à soutenir toutes ces concurrences; je voulais savoir s'il y a des circonstances qui s'imposent à vous et qui tendent à réagir sur le prix à payer au producteur. Celle-ci en est une. Je dirai donc que cette condition et l'état de choses créé par les épiceries à succursales sont deux facteurs qui tendent à faire réduire le prix à payer au producteur?—R. Je le dirais, oui.

Le président:

D. Je voulais simplement poser une question au sujet de cette concurrence des épiceries à succursales. D'autres témoins nous ont dit que le rabais d'un cent par pinte avait eu lieu à cause de cette concurrence. D'autre part, des particuliers m'ont appris que les épiceries à succursales ne vendent qu'une quantité restreinte de ce lait bon marché et n'en ont pas toujours assez pour leurs ventes de la journée. En savez-vous quelque chose?—R. Non. Nous ne desservons pas les épiceries à succursales.

D. Ce n'est qu'une vedette, et lorsque leur 25 ou 50 bouteilles sont vendues, ils reviennent au prix régulier. Vous n'en savez rien?—R. Non.

M. Dupuis:

D. Depuis combien de temps êtes-vous gérant de la Laiterie Borden?—R. Pardon?

D. Depuis combien de temps êtes-vous gérant de la Laiterie Borden?—R. Dix ans.

D. Je crois savoir que vous n'avez pas apporté vos livres avec vous?—R. Non.

D. Je me demande, monsieur le président, pourquoi le Comité n'a pas le pouvoir d'assigner les témoins "duces tecum", c'est-à-dire en leur enjoignant d'"apporter avec eux" les livres de leur compagnie, afin que les témoins ne soient pas obligés de dire: "Je ne sais pas". "Je ne suis pas certain", "je crois" et le reste, ce dont on ne saurait les blâmer.

M. TUMMON: Cela s'est discuté avant votre arrivée.

M. DUPUIS: Très bien. Je veux simplement exprimer mon avis comme les autres. Je suis membre du Parlement comme n'importe quel autre membre du Comité.

M. GOBEIL: Monsieur le président, je n'ai pas dit un mot. J'ai été ici un des premiers et je tiens à protester contre de telles remarques. Si un membre du Comité arrive ici à midi lorsque la séance du Comité a été annoncée pour 10 h. 30 et recommence tout le travail du Comité, autant abandonner la partie.

J'ai une couple de questions à poser. Je n'ai pas essayé à m'imposer, mais je n'aurai jamais la chance de les poser, si nous recommençons.

M. DUPUIS: L'honorable député est très gentil pour son collègue, car c'est la première fois, je crois, que je le vois ici.

M. BOWMAN: Oh! non.

M. DUPUIS: Un instant. En toute justice pour les députés, chacun sait que nous avons parfois d'autres devoirs à remplir qui ne nous permettent pas d'être ici à temps. Nous pouvons être dix minutes en retard. Et il est malheureux, je crois, qu'un député cherche à faire constater qu'un autre est en retard. Je n'en suis pas moins heureux d'apprendre que, grâce à une décision du Comité, les témoins devront apporter leurs livres de comptabilité pour fournir les renseignements requis par le Comité.

M. Dupuis:

D. Ainsi, vous dites que vous êtes gérant de cette compagnie depuis dix ans? —R. Oui.

D. Etiez-vous au service de cette compagnie avant cela?—R. Oui.

D. Depuis combien d'années—R. Vingt-huit ans.

D. Vous êtes donc bien au courant de votre affaire. De mémoire, vu que vous n'avez pas vos livres, voulez-vous être assez bon de nous dire, année par année, quels ont été les prix d'été depuis 1925, par exemple?—R. Je pourrais le faire, mais je serai heureux de déposer ce relevé que j'ai lu au Comité.

M. MULLINS: Le témoin a donné ces renseignements.

M. Dupuis:

D. Oui, mais je veux en venir à une autre conclusion. Pouvez-vous nous dire le prix auquel vous vendiez au consommateur en 1927?—R. Non, je ne saurais vous dire cela.

D. Le lait était-il plus cher ou meilleur marché qu'en 1933?—R. Je ne saurais vous le dire parce que je n'ai pas de documents avec moi. Je n'en ai que pour 1931 et 1932.

D. Vous n'avez que 1931 et 1932. Et bien qu'un membre du Comité ait dit que vous aviez déjà donné cela, vous ne l'avez pas fourni.—R. On ne me l'a pas demandé. On ne m'a demandé que 1932 et je l'ai donné.

D. Je comprends. Moi, je vous demande 1925 et les années suivantes jusqu'en 1932. Pourriez-vous fournir ces rapports au Comité?—R. Je le puis.

D. A présent, je veux faire déposer d'autres renseignements. Pouvez-vous dire au Comité ce que vous avez payé au producteur par 100 livres ou par gallon de lait de 1925 à 1933?—R. Oui, je le puis.

D. Comment achetez-vous le lait? Les producteurs vous l'envoient-ils à votre établissement? Payez-vous le transport?—R. Ah! oui, parfois.

LE PRÉSIDENT: Avant d'aller plus loin, je dois vous rappeler que des membres du Comité ont protesté contre la répétition des questions déjà posées. Je crois que cette protestation est fondée. Le Comité comprend soixante membres et tous ont les mêmes droits. Or, pour que le travail du Comité marche rapidement, il importe que vous vous absteniez de poser des questions auxquelles on a déjà répondu. Je demanderais aux membres du Comité, en général, d'éviter cela.

M. Gobeil:

D. Je n'ai qu'une couple de questions à poser. En réponse à M. Bertrand, tantôt, vous avez dit que les producteurs et les distributeurs, en fixant le prix du lait, ne tenaient pas compte des prix du beurre et du fromage?—R. Non.

D. A l'heure actuelle et dans les conditions présentes, croyez-vous que les distributeurs puissent réduire les prix payés aux producteurs?—R. Le prix actuel?

D. Oui.—R. Je ne le recommanderais pas.

D. Pensez-vous qu'ils continueraient à livrer s'ils faisaient cela?—R. Vous voulez demander si le producteur continuerait à livrer du lait?

D. Oui.—R. Voilà une question à laquelle je ne puis répondre.

D. Au moyen des chiffres fournis ce matin, j'ai calculé que le prix payé au producteur—le prix de l'Association ou prix du marché, comme vous l'appelez—avoisinait 90 cents par 100 livres. Or, au prix réel du beurre, en prenant pour acquit que, dans le lait délivré à Montréal, le pourcentage de matière grasse est de 3.7, le prix payé au cultivateur par livre de gras serait d'environ 92 cents par 100 livres de lait?—R. Pour le lait de 3.5.

D. C'est pour le lait de 3.7?—R. Non, pas celui de 3.7.

D. Je veux dire le prix payé au cultivateur par le beurrier.—R. Ah, je ne le sais pas.

D. Comme M. Bertrand, je suis d'avis que, lorsqu'on établit ces prix, on doit se fonder sur quelque chose. Il ne s'agit pas simplement de dire: nous allons payer 3 cents ou 5 ou 4 la pinte. Vous avez dit qu'éventuellement la baisse du prix de vente au consommateur aurait un contre-coup sur le producteur. Or au prix actuel du beurre, pourriez-vous réduire le prix payé au producteur et maintenir votre commerce?—R. Comme je l'ai déjà dit, je ne crois pas que le producteur reçoive trop pour son lait. A mon avis, il ne reçoit pas assez.

M. Hackett:

D. Par sa question, M. Gobeil, je crois, veut vous demander si le prix du beurre n'a pas un effet sur celui du lait en nature, vu que, advenant une baisse du lait à un point où le cultivateur aurait avantage à en faire du beurre, ce lait ne vous serait plus expédié. Tel est le sens de sa question, je crois.—R. C'est juste.

D. Autrement dit, le prix du beurre a un effet sur celui du lait, à cause de la matière grasse.

M. Brown:

D. Je voudrais poser une autre question. Je veux m'assurer de vous avoir bien compris, à propos des surplus. D'après votre témoignage, je puis dire qu'à mon sens vous nous avez signalé la manière la plus satisfaisante de disposer des surplus. Dois-je comprendre qu'ayant deux dépôts: l'un à Ormstown, l'autre à Maxville, vous les utilisez pour régler la quantité de lait que vous distribuez en ville?—R. C'est cela.

D. Oui. A ces deux endroits, vous pouvez employer vos excédents plus avantageusement que si vous transportiez tout ce lait à Montréal?—R. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons ce système. Nous le croyons bon.

LE PRÉSIDENT: Messieurs, il est une heure.

M. Pickel:

D. Je serai bref, monsieur le président. Vous débitez 18 cents par 100 livres sur le prix du marché pour le lait reçu aux dépôts d'Ormstown ou de Maxville?—R. Oui.

D. A combien cela s'élève-t-il?—R. Vous voulez dire pendant un mois?

D. Oui.—R. Je ne sais. Je n'ai pas de chiffres.

D. Vous n'avez pas la proportion. Voudrez-vous déposer cela avec le reste?—R. Oui.

D. Nous parlions de la distribution du lait par ici. Et quels sont les bénéfices sur la crème? N'est-elle pas aussi rémunératrice que le lait et même un peu plus?—R. Peut-être, oui.

D. Elle paye mieux?—R. Oui, quand nous pouvons la vendre, car en réalité aujourd'hui, la crème est un article de luxe. Elle est assez difficile à vendre.

D. Mais sa distribution paye plus que celle du lait?—R. Oui.

D. Recette nette, $96,000?—R. $96,000.

M. BOWMAN: $90,000 n'est-ce pas?

M. PICKEL: $96,000.

M. Pickel:

D. Que veut dire cela? Est-ce tous frais payés?—R. Cela veut dire recette nette, toute dépense payée.

D. Qu'en faites-vous?—R. Je ne sais.

D. Vous ne payez pas de dividende?—R. Pas de dividende.

D. Vous donnez cela aux hôpitaux?—R. Il n'y a pas eu de dividendes en 1932.

D. Cela veut dire une fois votre salaire payé?—R. Oui.

D. Et celui de tous les dirigeants?—R. Oui.

D. Voudrez-vous, monsieur Conklin, être assez bon de déposer un état des salaires des autres dirigeants?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. BOWMAN: Avant l'ajournement, il est entendu que les témoins représentant cette compagnie produiront l'état financier nécessaire indiquant la structure de la compagnie et ainsi de suite, lorsque le président leur demandera de revenir.

Le PRÉSIDENT: Oui, c'est entendu, messieurs. Nous nous réunirons de nouveau lundi matin à onze heures.

Le Comité s'ajourne au lundi, 27 mars, à 11 heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 27 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 11 heures du matin sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le vice-président et le secrétaire de la compagnie J. J. Joubert de Montréal sont présents; ils ont répondu à la convocation du sous-comité. Nous leur demanderons de rendre témoignage.

M. NAPOLÉON CHAREST, appelé, prête serment.

Le PRÉSIDENT: M. Charest avait manifesté le désir de rendre témoignage en français, mais je l'ai persuadé de parler anglais vu que la plupart des membres du Comité ne l'auraient pas compris, car celui-ci ne compte que quelques membres de langue française. Il a consenti à témoigner en anglais, et je demanderais au Comité de lui montrer de l'indulgence. Je suis certain que l'on tiendra compte de sa bonne volonté, car il se trouve dans une situation plutôt difficile.

Le PRÉSIDENT: Donnez-nous vos noms et adresse.

Le TÉMOIN: Napoléon Charest, Montréal.

Le président:

D. Quel poste occupez-vous dans cette compagnie?—R. Vice-président et trésorier de la compagnie J. J. Joubert.

D. Je vous ferai remarquer que l'acoustique de cette salle n'est pas très bonne et je vous prie de parler aussi fort et aussi distinctement que possible.—R. Monsieur le président, vous voyez dans quel embarras je me trouve en essayant de parler anglais.

M. MOORE: Vous parlez l'anglais très bien.

Le TÉMOIN: Je commencerai par lire ce document que j'ai préparé en français et en anglais pour ceux qui ne comprennent pas le français. J'ai préparé ce document moi-même et je l'ai traduit en anglais. J'en donnerai lecture en anglais, cependant je préférerais de beaucoup m'exprimer dans ma langue maternelle.

(Texte)

A Monsieur le président,
Comité d'agriculture et de colonisation,
Chambre des communes,
Ottawa.

MONSIEUR,—Appelé à témoigner devant votre commission, j'ai cru bon d'écrire cette déclaration afin de pouvoir exposer plus clairement la situation.

L'industrie laitière, comme nombre d'autres d'ailleurs et en particulier comme toutes celles qui dérivent de l'agriculture, est victime depuis déjà quelques années d'une crise de surproduction. Aussi, les prix payés par les beurreries et par les fromageries pour le lait sont-ils tombés très bas, et nombre de cultivateurs et d'éleveurs ont cherché à écouler le lait de leurs troupeaux dans les villes pour consommation immédiate afin d'obtenir des prix plus élevés. Cela a eu pour effet d'augmenter tellement la quantité de lait offert dans les villes que la concurrence entre les différents producteurs a complètement désorganisé le marché.

La maison J. J. Joubert Limitée, que je représente, achète toujours exclusivement son lait des seuls cultivateurs qui se soumettent au contrôle du Bureau de santé de la cité de Montréal. Tous nos fournisseurs doivent se conformer aux règlements de ce bureau, sinon, nous refusons leur lait. Et pour mieux nous assurer que tous s'y conforment, que tout se passe chez ces producteurs suivant les principes reconnus de l'hygiène, nous avons à notre emploi un inspecteur sanitaire qui fait chez chacun d'eux des visites pour y inspecter leurs troupeaux, pour voir si les étables sont bien tenues et si les ustensiles utilisés sont propres. Nous tenons à nous assurer par nous-mêmes que les troupeaux qui nous approvisionnent sont toujours sains et que toutes les manipulations du lait sont faites d'une manière sanitaire. Aucun achat de lait n'est fait tant que l'installation du producteur n'a pas été approuvée par le Bureau d'inspection de la cité de Montréal.

A cela nous ajoutons que notre installation pour la pasteurisation est des plus modernes et que cette opération est scientifiquement contrôlée par des chimistes spécialisés qui ont à leur disposition un laboratoire spécialement aménagé à cet effet, que nous ne ménageons aucun effort et que nous ne reculons devant aucune dépense pour assurer à nos clients des produits laitiers de toute première qualité, offrant toutes les garanties possibles au point de vue sanitaire.

La pratique en ce qui concerne l'achat du lait des producteurs est de toujours établir d'avance, pour une période déterminée, les prix qui seront payés pendant cette période. Ces prix sont établis de concert avec l'Association des Producteurs de Lait de Montréal, en tenant compte des variations du coût de production. Nous respectons les prix ainsi convenus pour chaque période de l'année, même si nous devons en subir des pertes parfois considérables.

Afin d'encourager la multiplication des bons troupeaux et la production d'un lait aussi riche que possible, nos achats de lait sont faits sur la base du gras contenu dans le produit qui nous est livré par chaque producteur. En d'autres termes, nos prix sont pour le lait contenant 3.5% de gras. Cela signifie que tous les envois de lait qui nous sont faits sont essayés. Lorsque la quantité de gras est supérieure à cette base de 3.5%, nous accordons au producteur une prime de 3 sous par 100 livres pour chaque fraction d'un dixième de 1% contenue en plus. Ainsi lorsqu'un producteur nous expédie du lait de 3.8% de gras, nous lui versons donc une prime de 9 sous par 100 livres de lait livré, en plus du prix convenu. D'autre part, lorsque le lait est moins riche en gras que la proportion convenue, nous soustrayons du prix établi 3 sous par dixième de gras par 100 livres, ce qui tend à décourager l'insouciance, donc à améliorer l'industrie laitière.

Cette pratique a donné des résultats particulièrement satisfaisants et a grandement contribué à améliorer la qualité du lait produit dans notre province. La moyenne des prix que nous payons aux cultivateurs est supérieure aux prix fixés. En voici des exemples récents:

Du 1er janvier au 15 avril 1932, alors que le prix convenu était de $1.70 les 100 livres, le prix moyen a été de $1.7479.

Du 16 avril au 30 novembre 1932, le prix convenu était de $1.35 les 100 livres, mais nous avons payé un prix moyen de $1.3905.

En décembre de la même année, le prix convenu était de $1.60 les 100 livres, et nous avons payé un prix moyen de $1.6841.

Les exemples précités montrent les prix payés résultant de la prime accordée sur le gras. Cependant, lorsque l'on considère l'effet du surplus de lait, le prix moyen alors reçu par le producteur est moindre.

Se basant sur le prix payé résultant du surplus, le producteur a reçu:
du 1er janvier au 15 avril 1932—$1.653
du 16 avril au 30 novembre 1932—$1.226
en décembre 1932—$1.682

Naturellement, ce sont là des prix moyens, et s'il arrive encore que nous recevions du lait moins gras que la proportion moyenne fixée, nous en recevons par contre qui est notablement supérieur. Et dans l'ensemble nous constatons une amélioration qui est à peu près générale dans la qualité du lait qui nous est livré.

Lorsqu'un cultivateur reçoit son chèque de notre maison, il est toujours accompagné d'un état détaillé du lait ou de la crème qu'il nous a envoyé.

SURPLUS DE LAIT

Ayant à répondre à des besoins journaliers, nous ne pouvons pas établir d'avance d'une manière certaine la quantité de lait qui nous sera demandée. Comme d'autre part nombre de producteurs sont établis dans des régions où il n'y a ni beurrerie ni fromagerie et qu'ils perdraient le lait qu'ils produiraient en trop si nous limitions la quantité de leurs envois de chaque jour, il existe une entente par laquelle nous achetons aux prix des fabriques de beurre ou de fromage le surplus de lait qui nous reste après la distribution de chaque jour. En d'autres termes, ce qui nous reste chaque jour après que nos clients ont été servis est computé et est soustrait proportionnellement des envois qui nous sont faits.

Il y a environ un an, la consommation ayant considérablement diminué à cause de la crise, nous avons décidé d'éliminer complètement un certain nombre de nos fournisseurs pour une période indéfinie. Mais si certains ont pu trouver ailleurs un débouché pour leur produit, il en est d'autres, qui se sont ainsi trouvés dans une situation des plus embarrassées, qui se voyaient presque ruinés. Plusieurs sont venus nous trouver pour nous exposer la situation critique dans laquelle ils se trouvaient. Nous avons alors consulté un certain nombre de nos bons fournisseurs, nous leur avons dit ce qu'était la situation faite à certains autres. Les fournisseurs consultés, désirant protéger les leurs, ont consenti à ce que nous continuions d'accepter le lait des cultivateurs dont la situation était devenue critique. Ces fournisseurs ont donné là un bel exemple de coopération puisque, pour protéger d'autres cultivateurs que souvent ils ne connaissaient même pas, ils n'en ont pas moins consenti à subir une perte du fait que nos surplus de lait invendu pour la consommation immédiate devenaient plus considérables et que, de ce fait, une plus grande proportion de leurs envois ne leur est payée qu'au prix consenti par les fabriques de beurre et de fromage.

C'est que pour aider ceux des cultivateurs qui comptent absolument sur la vente de leur lait pour vivre, nous acceptons plus de lait qu'il en faut pour répondre à la demande des consommateurs, et qu'il en résulte un surplus assez considérable, surplus pour lequel nous ne pouvons payer que le prix payé par les fabricants de beurre, puisque nous employons nous-mêmes ce lait pour fabriquer le même produit. Cette pratique a donc pour effet de sauver de la faillite, de la ruine même, un certain nombre de cultivateurs.

Le lait de beurre que nous vendons n'est pas du lait provenant des barattes, mais un lait que nous faisons scientifiquement fermenter au moyen de ferments lactiques. Il en résulte donc que la vente du lait en est augmentée d'autant pour les producteurs.

En terminant, je désire appuyer sur le fait que nous avons un système qui nous permet de contrôler les conditions sous lesquelles le lait est produit et manipulé, afin d'assurer à nos clients la valeur nutritive et la qualité sanitaire du lait: "Inspection soigneuse de la source d'approvisionnement et de la manipulation du lait sur la ferme; surveillance constante et contrôle bactériologique exercés par nos chimistes experts qui contrôlent ainsi la qualité du lait que nous recevons et que nous distribuons; installations efficaces et dispendieuses qui permettent de contrôler scientifiquement la pasteurisation; et un service de livraison sanitaire.'

Nous achetons notre lait sur la base du gras qu'il contient, c'est-à-dire que nous tenons compte de la quantité de gras contenu dans le lait que nous recevons, et le payons en conséquence.

Ceci est un facteur important dans l'achat du lait, car il assure aux producteurs un meilleur prix, pour la qualité intrinsèque de ce produit, et tend aussi à améliorer le degré de qualité du lait livré aux consommateurs, particulièrement aux enfants pour lesquels le lait est la nourriture principale.

Dans cette déclaration je vous ai fait remarquer, messieurs, que notre lait est pasteurisé. Tout notre lait est pasteurisé, sauf le lait certifié. J'ai en main deux règlements concernant la pasteurisation, monsieur le président; l'un est de la province de Québec, et l'autre vient du département fédéral de l'Agriculture: Je vais vous lire le dernier paragraphe qui a trait à la pasteurisation. "Il est interdit de nourrir les animaux dans une zone réservée avec les sous-produits des fromageries, des stations d'écrémage et des beurreries, à moins que lesdits sous-produits n'aient été d'abord stérélisés par la chaleur."

Ainsi la pasteurisation doit être bonne pour les gens puisqu'elle est bonne pour les animaux. J'ai un règlement semblable de la province de Québec, mais malheureusement je n'en ai pas de la province d'Ontario, bien qu'il en existe un, me dit-on. Le règlement de la province de Québec se lit ainsi qu'il suit: "Le propriétaire ou le gérant de toute fabrique de beurre ou de fromage, ou des deux, est obligé de pasteuriser le lait écrémé et le petit-lait de beurre et de fromage provenant du lait ou de la crème apportés et travaillés dans sa fabrique." Cela termine mon document, cependant j'ai d'autres chiffres.

Le président:

D. Cela termine votre déclaration?—R. C'est tout ce que j'ai préparé, mais j'ai apporté des chiffres.

D. Vous avez des chiffres concernant vos opérations, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

D. Etes-vous prêt à les donner maintenant ou préférez-vous les donner au cours de votre interrogatoire?—R. Je peux vous les donner immédiatement.

D. Très bien; est-ce votre état financier?—R. Oui. Les ventes brutes ont atteint $2,997,764.87 en 1932.

D. Voulez-vous répéter?—R. $2,997,764.87. Le total déduit des ventes, tous les escomptes et allocations, est de $43,076.69.

M. Pickel:

D. Qu'est-ce que cela?—R. Une somme de $43,076.69 pour couvrir les mauvaises créances, les escomptes et les allocations. Ventes nettes, $2,954,680.18. Lait et produits laitiers, $1,052,966.30; achats de beurre et ainsi de suite, $388,622; coût total des produits, $1,441,588.32; frais de production, frais de vente qui comprennent les appointements et les salaires, commissions, dépenses au compte du matériel, dépréciation, assurances, impôts, autres dépenses relatives aux propriétés, réserve pour mauvaises créances, frais de publicité et d'administration, $905,720.77; profit brut, $155,734.27.

Le PRÉSIDENT: Quels sont ces profits bruts, s'il vous plaît?

Le TÉMOIN: $155,734.27. Vais-je continuer la lecture de ce document?

Le PRÉSIDENT: Entendrons-nous le reste de ces chiffres de cette manière? Le Comité en profite-t-il? Il serait plus sage, je crois, de se faire donner ces renseignements au cours de l'interrogatoire, et d'étudier ainsi chaque phase à mesure que nous avançons.

(Adopté.)

M. Tummon:

D. Dites-nous de nouveau quel est votre nom?—R. Mon nom ou le nom de la compagnie?

D. Votre nom?—R. Je me nomme Charest.

D. Votre compagnie est-elle indépendante, ou simplement la filiale d'une autre compagnie?—R. C'est une filiale, mais elle est constituée en corporation en vertu des lois de la province de Québec.

D. Quels sont les propriétaires de cette compagnie?—R. C'est une filiale de la compagnie *Borden.*

D. De la compagnie *Borden*?—R. Oui.

D. Mais administrée et exploitée, cependant, à titre d'unité distincte?—R. Une compagnie distincte, oui.

D. Avez-vous les chiffres concernant le nombre de livres de lait en nature?—R. Oui, monsieur.

D. Que vous avez achetées en 1932?—R. Oui, 37,897,396 livres.

D. 37,897,396 livres?—R. Oui.

D. Ces chiffres comprenent tout le lait acheté aux prix de l'Association?—R. Non, il s'agit de tout le lait reçu; du lait de l'Association et du surplus.

D. Du lait de l'Association et du surplus?—R. Oui.

D. Avez-vous acheté aussi de la crème?—R. Oui.

D. La crème n'est pas comprise dans cette quantité de lait?—R. Non, cependant nous avons tiré une petite quantité de crème du lait de surplus. Nous achetons de la crème directement de certains producteurs, et nous avons également une fabrique.

D. Je voudrais savoir si la quantité de lait acheté en nature ne comprend aucun achat de crème. Si je comprends bien, il s'agit du lait acheté au prix de l'Association et du lait de surplus?—R. Non, tout le lait acheté est calculé ensemble. Il s'agit de tout le lait reçu.

D. Pouvez-vous nous donner le coût moyen, par 100 livres, du lait acheté en nature en 1932?—R. Le coût moyen de tout le lait?

D. De tout le lait, du lait acheté au prix de l'Association et du surplus?—R. La moyenne de tout le lait est de $1.39.3.

D. $1.39.3?—R. Oui.

D. Ce prix de $1.39.3 représente le coût du lait livré à la porte de votre établissement, n'est-ce pas?—R. C'est le prix que nous payons au producteur.

D. Le prix que vous payez au producteur?—R. Oui, au producteur.

D. Le prix moyen que vous payez aux producteurs?—R. Oui.

D. Pour le lait livré à votre établissement?—R. Oui.

D. Le cultivateur ou le producteur paie les frais de transport?—R. Oui, monsieur.

D. Ces frais s'élèvent à environ 25 cents les 100 livres?—R. Quelquefois. Je ne dirais pas que c'est le coût moyen, car certains habitent plus près de la ville que d'autres. Le transport du lait expédié d'une distance de quarante milles ou moins coûte 15 cents le bidon au cultivateur, ou 20 cents les 100 livres; si la distance dépasse 40 milles le coût est de 25 cents les 100 livres, ou 20 cents le bidon.

D. Quel pour-cent de ces 37,897,396 livres de lait a été payé au prix de l'Association?—R. 82.7.

D. 82.7; et le reste a été payé au prix du lait de surplus?—R. Oui, 17.3.

D. 17.3; pouvez-vous nous dire quel est le coût moyen du lait la pinte? Vous payez $1.39.3 les 100 livres; donnez-nous le coût moyen la pinte.—R. Il est de .0387.

D. Que dites-vous?—R. .0387.

D. Soit environ 3 cents .87 la pinte, ou un peu plus de 3 cents ¾.

Le PRÉSIDENT: 3 cents 7/9.

M. Tummon:

D. Je suppose que la plus grande partie du lait acheté au prix de l'Association a été vendu en nature?—R. Non, pas tout ce lait; on en a vendu en bouteilles d'une pinte et en bidons aux différentes institutions, restaurants, hôtels ou hôpitaux. Je saisis votre pensée, je crois. On a détaillé 68 p. 100 du lait aux maisons.

D. Vous avez détaillé 68 p. 100 du lait aux maisons; cependant, vous avez vendu à la mesure le lait livré aux hôpitaux, restaurants, ou autres établissements de ce genre, n'est-ce pas?—R. Voulez-vous avoir la bonté de répéter votre question?

D. J'ai parlé de pintes, mais je voulais dire à la mesure; vous avez livré ce lait à la pinte ou au gallon?—R. Eh bien...

D. Vous ne vendez pas de lait à la pesée à vos clients?—R. Non, nous le vendons aux maisons privées en bouteilles d'une chopine et d'une pinte.

D. En chopines ou pintes, et aux hôtels vous le vendez au gallon?—R. Aux magasins nous le vendons en demiards ou en chopines, ou à la mesure.

D. Tout le lait est mesuré?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire quel a été le prix moyen de vente la pinte, en 1932? Vous avez dit que le coût moyen était de .0387. Dites-nous maintenant quel est le prix moyen de vente, la pinte?—R. Il a été de .0968.

D. .0968?—R. .0968.

D. Ce qui fait 9 cents .68 la pinte?—R. Oui.

D. Ainsi l'écart est d'environ 6 cents, n'est-ce pas?—R. Il est de .0581.

D. .0581?—R. .0581.

D. Soit un peu plus de 5 cents ¾ la pinte. Pouvez-vous nous dire comment se décompose cet écart, monsieur Charest?—R. Vous voulez ces chiffres en détail?

D. Oui, assez détaillés. Retournons au point de départ. Nous connaissons le prix par 100 livres. Nous savons combien une pinte de lait vous coûte, et naturellement de cette somme il faudrait déduire les frais de transport payés par le producteur. Le lait est expédié directement du lieu de production à l'établissement de Montréal, monsieur Charest, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Vous n'avez pas de dépôt ou de station d'arrivée?—R. Des stations d'arrivée? Non, le lait arrive à notre établissement; nous en recevons à la gare Windsor, à la gare Viger, aux différentes stations.

D. Je voulais savoir si vous aviez des dépôts à la campagne?—R. Non, nous n'en avons pas.

D. Vous n'en avez pas; avez-vous acheté du lait ou de la crème des dépôts de cette autre filiale de la compagnie *Borden,* la *Borden Farm Products*?—R. Bien rarement.

D. Bien rarement?—R. Oui.

D. En avez-vous acheté en 1932?—R. Oui; je ne saurais dire la quantité de mémoire, mais nous en achetons quelquefois pendant la saison de rareté. Vous comprenez ce que je veux dire, je suppose.

D. Oui, lorsqu'il y a rareté?—R. Lorsque nous sommes à court, c'est-à-dire lorsque nous en recevons moins de nos fournisseurs.

D. Lorsque vous achetez du lait de la *Borden Farm Products Company,* comment le leur payez-vous? Leur permettez-vous de faire un profit sur cette marchandise, ou leur remboursez-vous simplement le prix d'achat?—R. Nous

l'achetons au gallon, à un prix qui se rapproche beaucoup du prix coûtant. Nous leur donnons 10 cents de plus les 100 livres.

D. Dix cents de plus les 100 livres?—R. Oui.

D. Quel est le premier élément de coût qui entre dans cet écart?—R. C'est le nombre de pintes vendues, soit 11,158,372 pintes.

D. Pintes vendues?—R. Oui.

D. Qui ont été distribuées par vos voitures?—R. On a vendu ce lait de différentes manières.

D. Quelquefois il est vendu des voitures et quelquefois aux restaurants et aux hôtels?—R Oui.

D. Très bien; mais nous voulons savoir comment se décompose cet écart de 5·81?—R. Cest la valeur totale ou différence.

D. Un instant...—R. Le coût d'une pinte est de ·387, et le prix de vente est de ·0968, ainsi la différence entre les deux représente l'écart.

D. 5·81?—R. Oui.

D. Certains éléments de coût entrent dans cet écart, comme par exemple, les frais de transport, de fabrication, l'embouteillage, et ainsi de suite?—R. Je ne peux pas vous donner ces chiffres, par pinte. Je ne les ai pas. Je vous ai donné le total des dépenses.

D. Les dépenses totales?—R. Oui.

D. Ainsi vous n'avez pas préparé un état indiquant les divers éléments qui entrent dans cet écart, vous ne l'avez pas décomposé?—R. Le prix de vente est de ·0968, et le coût du produit est de ·0387. La préparation, la vente et la livraison représente une dépense de ·0555, ce qui laisse un profit net de ·0023.

D. Quel est le chiffre de ce profit?—R. Je vous demande pardon, monsieur? Le profit est de ·0023, et l'impôt sur le revenu est de ·0003.

D. Si vous n'avez pas de détail de ces chiffres en main, vous ne pourrez pas nous renseigner ce matin. Il s'agit de profit la pinte, je suppose?—R. Oui, la pinte.

D. ·023 la pinte?—R. Oui.

D. Ou plutôt de ·0023 la pinte. Il ne s'agit, je suppose, que du lait acheté au prix de l'Association?—R. De tout le lait vendu.

D. Tout le lait vendu?—R. Oui.

D. Le lait vendu à la pinte, au gallon ou à la mesure provient exclusivement du lait acheté au prix de l'Association, n'est-ce pas?—R. Au prix convenu avec le producteur.

D. Avec le producteur?—R. Oui.

D. Le prix du marché ou le prix de l'Association?—R. Oui, le prix de l'Association.

D. Ce lait comprend-il une partie du lait payé au prix du surplus?—R. Non. Je veux qu'on me comprenne bien. Aucun lait de surplus qui n'a pas été payé à un prix supérieur au prix du surplus.

D. Voulez-vous répéter, s'il vous plait?—R. C'est-à-dire...

D. Nous nous rendons compte de votre difficulté. Prenez votre temps et nous nous entendrons.—R. "Tout le lait qui a été vendu a été payé au prix de la vente, c'est-à-dire que la différence entre le lait vendu et le lait acheté est du surplus, et ce surplus a été payé au prix du beurre, tout l'autre lait a été payé tel qu'il avait été entendu avec les cultivateurs."

M. GOBEIL: Je ne sais trop où vous voulez en venir.

M. Tummon:

D. Je voudrais savoir si une partie du lait vendu au prix régulier la pinte, et livré en pintes ou au gallon, a été achetée au prix du lait de surplus, ou s'il a tout été acheté au prix de l'Association?—R. Je pourrais peut-être m'exprimer plus clairement. Je ne sais qui vous êtes...

D. Non.—R. Il se peut que vous soyez un de nos clients, si vous habitez à Montréal.

D. Non.—R. Supposons que vous y habitiez, et que vous soyez un de nos clients, je pourrais dire qu'aucune partie du lait qui vous a été vendu n'était du lait de surplus.

D. Je comprends.—R. Aucune partie du lait vendu à 10, 9 ou 8 cents.

D. C'est ce que nous voulions savoir. Votre lait de surplus a été utilisé de quelque autre manière?—R. Oui, comme je l'ai dit.

D. C'est ce que je désirais savoir. Maintenant, nous nous comprenons, vous avez dit que le lait de surplus représentait 17 point..., n'était-ce pas 17·3?—R. 17·03.

D. Dites-nous ce que vous avez fait de ce lait de surplus?—R. Nous en avons fait du beurre.

D. Vous en avez fait du beurre?—R. Oui.

M. Gobeil:

D. De tout ce lait?—R. Je ne dirais pas tout; je n'ai pas de chiffres à ce sujet; mais je puis dire qu'une très petite quantité a été transformée en crème douce.

M. Tummon:

D. Pouvez-vous nous dire quel a été le prix moyen payé au producteur pour ce lait de surplus?—R. Je n'ai pas ces chiffres.

D. Les prix ont varié au cours de l'année 1932, je suppose?—R. Oui; nous payons le lait de surplus d'après la teneur en matière grasse, au prix du beurre. Nous suivons le cours du beurre et nous payons le surplus d'après le prix coté.

D. Selon le prix du beurre?—R. Oui.

D. Si ce lait a une teneur de 3.5 en matière grasse, soit 3 livres et demie par 100 livres de lait, vous le payez d'après la quantité de butyrine?—R. Laissez-moi vous donner un exemple. Disons que le lait renferme 3 livres et demie de butyrine, et que celle-ci soit cotée à 25 cents la livre; combien cela ferait-il?

D. Lorsque la butyrine vaut 25 cents la livre, payerez-vous 25 cents la crème transformée en beurre?—R. Cela ferait 88 cents les 100 livres de lait.

D. Vous payerez ce montant?—R. Quatre-vingt-huit cents les 100 livres de lait.

D. Mais vous ne pouvez pas nous donner le prix moyen payé pour le lait de surplus, par 100 livres?—R. Non.

D. Pourrez-vous fournir ces renseignements au Comité plus tard?—R. Nous le pourrons difficilement. Je ne dis pas que c'est impossible, mais cela entraînerait beaucoup de travail et je ne sais si nous pourrions vous donner des chiffres exacts.

D. Ce renseignement me semble très important, et nous aimerions l'obtenir. —R. Si c'est possible.

D. Je ne veux pas insister.—R. Si c'est possible nous les donnerons. Nous n'avons rien à cacher.

D. Je ne vois pas pourquoi vous ne le pourriez pas. Vous savez combien vous avez payé ce lait, et le nombre de livres que vous avez achetées?—R. Oui.

D. La somme payée divisée par le nombre de livres achetées vous donnera la moyenne du prix d'achat?—R. Nous payons les cultivateurs deux fois par mois, et les prix peuvent varier deux fois dans le cours du même mois. Ainsi pour toute une année il faudrait examiner 24 états de compte et faire les calculs nécessaires.

D. Je le sais, mais vous nous avez donné le prix moyen par 100 livres pour 86 p. 100 du lait que vous avez acheté, et il me semble que vous pourriez certainement nous donner le prix moyen les 100 livres, pour les autres 17 p. 100 et une fraction —R. Si je puis me procurer ces chiffres, je vous les fournirai.

D. Très bien; nous nous en tiendrons à cela.—R. Je les fournirai au Comité.

D. Est-ce que tout le lait de surplus a été utilisé à la fabrication du beurre, monsieur Charest?—R. J'ai dit il y a quelques instants qu'une partie avait été transformée en crème.

D. En crème douce?—R. Une très petite quantité.

D. On en a transformé très peu en crème douce; achetez-vous de la crème douce des cultivateurs?—R. Ah! oui.

D. Pouvez-vous nous indiquer la quantité de crème douce et le nombre de livres de matière grasse que vous avez achetées en 1932?—R. Nous pouvons vous donner la quantité de crème que nous avons achetée et vendue sous forme de crème douce.

D. Vous n'avez pas ces chiffres en main?—R. Oui, nous les avons. Nous pouvons vous donner le nombre de livres de matière grasse.

D. Et les 100 livres?—R. Non. Je puis vous donner le nombre de livres de crème achetées et vendues sous forme de crème douce.

D. Très bien.—R. Le nombre de livres de matière grasse s'établit à 452,806.

D. Achetées sous forme de crème douce?—R. Oui, monsieur.

D. C'est en somme la quantité de crème douce livrée; en ajoutant la petite quantité tirée du lait de surplus nous obtiendrons le nombre de livres vendues?—R. Ces chiffres représentent le nombre de livres de matière grasse contenues dans la crème douce vendue.

D. C'est le nombre de livres de matière grasse?—R. Oui.

D. Vous n'avez pas le nombre de livres, le poids?—R. Non.

D. Pouvez-vous fournir ces chiffres au Comité?—R. Voulez-vous dire le nombre de livres de crème douce achetées pour être vendues sous cette forme?

D. Lorsqu'on vous expédie de la crème douce, vous pesez le bidon à son arrivée?—R. Oui.

D. Et vous faites l'épreuve pour déterminer la teneur en matière grasse?—R. Oui.

D. Vous achetez cette crème d'après le poids et la teneur en matière grasse?—R. Oui, monsieur.

D. Je voudrais connaître les quantités pour les deux; c'est-à-dire le nombre de livres de crème et la quantité de matière grasse?—R. Nous n'avons pas ces chiffres, monsieur.

D. Pouvez-vous les obtenir pour le Comité?—R. Nous les obtiendrons et nous les fournirons au Comité.

D. Merci, monsieur. Pouvez-vous donner le prix moyen, par livre de matière grasse, de la crème douce achetée en 1932?—R. Le prix moyen est de 24.52 cents.

D. Par livre de matière grasse, en 1932?

Le PRÉSIDENT: Sous forme de crème douce.

Le TÉMOIN: Oui, monsieur.

M. Tummon:

D. Il s'agit de crème douce. Combien de qualités différentes de crème douce vendez-vous?—R. Nous vendons de la crème à 10, 15, 20, 25, 30, 35, 40 p. 100; de la crème douce ou sure,—tout ce que vous voudrez.

D. Il s'agit de crème douce en ce moment?—R. Si vous désirez de la crème douce à 32 p. 100, et si vous êtes un client d'une certaine importance, nous vous en préparerons.

D. Pouvez-vous nous indiquer le prix moyen de vente de ces différentes qualités de crème en 1932?—R. Le prix moyen a été de .1287.

D. La pinte?—R. Non, le demiard.

Le président:

D. De toutes les qualités?—R. Oui, monsieur, de toutes les qualités.

D. Pouvez-vous donner les chiffres des différentes qualités?—R. Non, je ne le peux pas.

M. Tummon:

D. Si le Comité les désire, nous pourrons les obtenir, mais personnellement, je me contenterai du prix moyen de toutes les variétés.

Le PRÉSIDENT: Très bien, continuez.

M. TUMMON: C'est tout ce qui m'intéresse.

M. Pickel:

D. Combien vendez-vous votre crème à 10, 15, 20 et 40 p. 100?—R. Je vous ai donné le prix moyen.

D. C'est le prix d'une chopine?—R. Je ne sais pas quel est le prix d'une chopine, je n'ai pas les chiffres ici. Je vous ai donné le prix d'un demiard.

D. Le prix d'un demiard?—R. La moyenne est de 12.87.

D. C'est la moyenne?—R. Oui, monsieur.

D. Combien vendez-vous votre crème à 10 p. 100?—R. Je n'ai pas ces renseignements en main.

D. Ne connaissez-vous pas votre commerce?—R. Je vous ai donné le prix de 1932, monsieur.

M. Tummon:

D. Oui, c'est très bien, il s'agit de 1932. Je voudrais faire insérer ces chiffres au compte rendu. C'est pourquoi j'ai posé cette question.—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez dit qu'en 1932 la moyenne du prix de vente de toutes vos variétés de crème, le demiard, a été de...?—R. 12.87.

D. Ce qui ferait environ 49.4 cents la pinte, n'est-ce pas? En plus du lait et de la crème douce, vous avez vendu du beurre de vos voitures?—R. Oui, monsieur.

D. Fabriquez-vous d'autres produits dans votre établissement avec de la crème ou du lait, que vous vendez?—R. Nous vendons des œufs, et du fromage également.

D. De la crème glacée?—R. Sur certaines voitures.

D. Sur certaines voitures?—R. Oui, monsieur.

D. Le coût de ces œufs se trouve dans votre état financier, je suppose?—R. Je ne l'ai pas ici.

D. Est-il séparé de la crème, ou du lait, dans votre état financier?—R. Oui, il est séparé.

D. Il est indiqué comme achat distinct?—R. Oui, monsieur.

D. Les recettes de cette source sont séparées également?—R. Oui, monsieur.

D. Les profits le sont aussi?—R. S'il y en a.

D. S'il y en a, nous admettons cela?—R. Oui.

D. Ils sont indiqués séparément?—R. Malheureusement, ils ne le sont pas.

D. Alors, les profits indiqués seraient restreints au lait?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez remis cet état financier au président, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT: Il devrait paraître au compte rendu de la séance.

M. Tummon:

D. Parfaitement. Remettez ce document au secrétaire et il paraîtra au compte rendu?—R. Oui, monsieur le président, nous le déposerons.

D. Cet état a trait à l'année 1932?—R. Oui, monsieur.

D. Vous suivez l'année civile pour vos affaires?—R. Oui, monsieur.

D. Vous ne savez rien du paiement des dividendes?—R. Non, monsieur.

D. C'est la compagnie-mère qui s'occupe de ces choses?—R. Oui, s'il y a des dividendes à payer.

D. Mais, c'est une question...—R. La compagnie J. J. Joubert n'a pas versé de dividendes.

D. Non, mais même si elle en payait un ce n'est pas elle qui le déclarerait, n'est-ce pas?—R. Je vous demande pardon?

D. Supposons que les profits justifieraient le paiement d'un dividende, ce n'est pas elle qui le paierait, n'est-ce pas?—R. Je ne le crois pas.

D. La question des dividendes relève de la compagnie-mère, et non de la J. J. Joubert?—R. C'est bien cela.

D. Ainsi s'il y a profit suffisant pour justifier le paiement d'un dividende, la compagnie J. J. Joubert transmet cette somme à la compagnie-mère?—R. Nous produisons nos rapports, c'est tout ce que nous faisons.

D. Vous n'en savez rien?—R. Non, monsieur.

D. La compagnie Borden, la compagnie-mère, maintient-elle un bureau chef au Canada?—R. Oui, elle à une place de réunion,—je ne sais trop si elle a un bureau.

D. Où adressez-vous vos rapports de filiale à la compagnie-mère?—R. Nous les envoyons à Ottawa.

D. A Ottawa?—R. Oui, monsieur, nous transmettons nos rapports à Ottawa.

D. Vous envoyez vos rapports à Ottawa?—R. Oui.

Le président:

D. A qui?—R. A un monsieur du nom...

D. A quelle compagnie les adressez-vous?—R. A l'*Ottawa Dairy Company*.

M. Tummon:

D. A l'*Ottawa Dairy Company*?—R. Ils sont adressés à M. Thorne.

D. A un M. Thorne, aux soins de l'*Ottawa Dairy Company*?—R. Oui.

D. L'*Ottawa Dairy* est-elle une filiale de la *Bordens*?—R. Je ne saurais dire. J'imagine que c'est une compagnie comme la nôtre. Je ne sais exactement quel est son statut.

D. Vous ne faites pas rapport directement à la compagnie-mère à New-York?—R. Les chiffres sont envoyés à Ottawa.

D. Les communications ou instructions adressées à votre compagnie, à titre de filiale, viennent d'Ottawa?—R. Oui. Vous voulez dire toutes les instructions?

D. Oui?—R. Non, pas toutes; il en vient également de New-York.

D. Certaines émanent de New-York?—R. Oui, monsieur.

D. L'état que vous avez présenté a été vérifié, n'est-ce pas, monsieur Charest?—R. Oui, il l'a été.

D. Pour l'année 1932?—R. Oui, monsieur.

M. Brown:

D. Vous avez dit que vous êtes une filiale de la compagnie Borden?—R. Oui, monsieur.

D. Combien y a-t-il de filiales de la compagnie Borden à Montréal?—R. Il y en a deux, à ma connaissance.

D. Vous en connaissez deux. Nous en avons entendu une il y a quelques jours, et ses représentants nous ont dit qu'elle était en relations étroites avec les dépôts ruraux de Maxville et d'Ormstown?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous dit à M. Tummon que vous n'aviez pas de relations directes avec ces établissements?—R. Voulez-vous avoir la bonté de répéter votre question?

D. La compagnie qui a comparu ici il y a quelques jours a dit qu'elle avait des relations directes avec les dépôts ruraux à Ormstown et Maxville. Avez-vous

des relations directes avec ces mêmes dépôts?—R. Non, monsieur, nous n'en avons pas.

D. Vous avez dit, je crois, que vous achetiez du lait de la compagnie Borden à un prix majoré de 10 cents les 100 livres, lorsque vous en aviez besoin?—R. Nous achetons du lait non seulement de la compagnie Borden, mais de toute personne qui a un surplus de lait à vendre.

D. Vos routes de distribution couvrent-elles les mêmes districts que celles de l'autre compagnie?—R. Elles couvrent toute la ville.

D. Vos routes de distribution couvrent-elles les mêmes rues que celles de cette autre filiale de la compagnie Borden?—R. Oui.

D. C'est-à-dire que vous avez deux voitures de livraison de filiales de la compagnie Borden qui parcourent les mêmes routes?—R. Toutes les compagnies le font.

D. C'est évident. Cette question nous intéresse et il nous faudra savoir pour quelle raison deux filiales de la même compagnie font le service des mêmes routes. C'est tout ce que je désirais savoir, je crois. Vous avez promis de nous fournir un état plus détaillé des divers éléments qui constituent cet écart?—R. Oui, ce que vous avez demandé.

D. Cest tout ce que je désirais savoir, je crois.

M. Porteous:

D. Dans votre déclaration vous avez dit qu'à un moment donné vous aviez décidé de mettre de côté plusieurs de vos fournisseurs?—R. Oui, monsieur.

D. C'était parce que vous receviez trop de lait?—R. Oui.

D. J'ai conclu de cela que vous préfériez ne pas recevoir de lait de surplus?—R. Certainement, parce que nous n'avons pas besoin de ce lait.

D. Alors vous êtes d'avis que si vous pouviez être assuré d'une quantité suffisante pour répondre à vos besoins, vous ne tiendriez pas à recevoir du lait de surplus?—R. Dans ce commerce vous ne pouvez pas acheter exactement la quantité requise.

D. Non, mais si vous pouviez obtenir la quantité requise?—R. Quelquefois vous êtes à court, et en d'autres temps vous en avez trop. Il est bien difficile de calculer d'avance la quantité exacte requise.

D. Faites-vous un profit sur ce lait de surplus?—R. Non, monsieur, nous n'en faisons pas, et la chose est bien comprise. Nous avons reçu instruction de transformer tout le lait de surplus en beurre.

D. Pouvez-vous nous donner le prix de la pinte, ou par 100 livres si vous le préférez, du lait que vous avez acheté au prix de l'Association?—R. $1·5030 les 100 livres.

D. Combien y a-t-il de pintes dans 100 livres de lait?—R. Je n'ai pas ces chiffres.

D. Un témoin nous a dit qu'il y aurait environ 38·6 pintes par 100 livres; est-ce bien cela?—R. Je n'ai pas de chiffres à ce sujet.

D. Vous faites également le commerce du gros?—R. Oui, monsieur; le gros et le détail.

D. Combien vendez-vous le lait la pinte, en gros; vendez-vous en bouteilles d'une pinte aux marchands?—R. Oui, monsieur nous vendons en gros. L'an dernier le prix de détail était de ·1038, et le prix de gros, environ 2 cents de moins.

D. Deux cents de moins qu'au détail?—R. Oui.

D. C'est-à-dire aux vendeurs autorisés à Montréal?—R. Ah! nous ne vendons pas aux distributeurs.

D. Vous ne vendez pas à ces gens?—R. Non, monsieur.

D. A qui vendez-vous en gros, aux restaurants et ainsi de suite?—R. Cette diminution de 2 cents s'applique aux épiceries.

D. Aux magasins en série, etc.?—R. Oui.

D. Ce qui ferait...Pouvez-vous nous donner le prix moyen du lait vendu en gros l'an dernier?—R. Nous le vendons à 2 cents la pinte de moins.

D. Exactement 2 cents de moins la pinte. Le prix moyen de détail a été, disons, de 10 cents?—R. Le prix serait de 8·38.

D. Ainsi les frais du lait vendu au détail sont de 2 cents plus considérables que ceux du lait vendu en gros?—R. Non, l'écart pour tout le lait est de .0581.

D. Oui, et de 2 cents de moins pour le lait vendu en gros?—R. Oui.

D. Ainsi cette différence de 2 cents représente des frais de distribution; n'est-ce pas?—R. Ce n'est pas l'écart.

D. Il n'y a pas d'autres frais, n'est-ce pas?—R. Exactement 2 cents de moins.

D. Un écart moins élevé de 2 cents sur le lait vendu en gros?—R. Deux cents de moins la pinte.

D. Oui. Ainsi vous faites un profit aussi considérable sur le lait vendu en gros que sur le lait vendu au détail?—R. Ah! non, monsieur.

D. Vous faites un profit plus élevé avec le lait vendu au détail?—R. Oui, monsieur.

D. C'est tout ce que je désire savoir. Vous nous avez dit que votre profit était de .0023, est-ce la pinte?—R. Non, c'est le profit.

D. Est-ce le profit par pinte?—R. Oui, par pinte.

D. Soit un peu moins qu'un quart de cent la pinte?—R. Oui, monsieur.

M. Mullins:

D. Pourriez-vous me dire, monsieur Charest, quel est votre capital-actions?—R. $765,100.

D. Qui est président de la compagnie?—R. C'est M. J .J. Joubert; je suis vice-président et M. Martin secrétaire.

D. M. Joubert est-il le fondateur de la compagnie?—R. Il est la tête, le président.

D. Le capital a-t-il été augmenté depuis l'établissement de la compagnie?—R. J'ai ces détails ici; la première compagnie a été constituée en corporation par lettres patentes de la province de Québec le 4 décembre 1914. La charte de la compagnie a été modifiée le 18 janvier 1921, le 30 décembre 1925, et le 3 décembre 1930. Ces modifications consistaient en changements dans les pouvoirs de la compagnie, sauf celle de 1921 qui portait le capital de la compagnie de $229,000 à $500,000.

D. Avez-vous augmenté les émissions d'actions chaque fois?—R. Non, monsieur.

D. Chaque fois vous avez modifié le personnel ou l'organisation?—R. Non, c'était du capital que nous désirions pour le commerce.

D. Combien avez-vous émis d'actions?—R. 7,651 actions.

D. Et combien la compagnie Borden en détient-elle?—R. Je n'ai pas ces renseignements en main.

D. Savez-vous si elle détient 51 p. 100 des actions?—R. Oui, monsieur, elle les détient.

D. Plus que cela?—R. Oui, monsieur, plus que cela.

D. Plus que 51 p. 100 des actions?—R. Oui, monsieur.

D. Le bureau chef de cette compagnie est à New-York?—R. Oui.

D. Que faites-vous des profits retirés de cette compagnie; vous en réalisez, n'est-ce pas?—R. Nous les gardons ici; ils sont versés au surplus.

D. Qu'en faites-vous?—R. Ils sont versés au compte du surplus.

D. Mais vous ne transférez pas les profits?—R. Non, ils restent dans la compagnie.

D. Vous n'en avez pas transféré du tout?—R. On n'en a pas transféré à ma connaissance.

D. Vous les laissez simplement dans la compagnie?—R. Ils sont versés au compte du surplus.

D. Quel est le chiffre de votre surplus?—R. Je vais vous le donner, il est de $755,163.44.

D. C'est votre surplus. Laissez-moi vous poser une autre question, maintenant: pasteurisez-vous votre lait?—R. Nous pasteurisons tout notre lait, sauf le lait certifié, comme je le disais tantôt.

D. Quel est le meilleur lait du point de vue du consommateur, le lait pasteurisé ou le lait certifié?—R. Outre le lait certifié, nous ne vendons que du lait pasteurisé.

D. Le lait certifié provient de vaches saines, c'est-à-dire qui ont subi l'épreuve de la tuberculination?—R. Qui sont censées être saines.

D. Ce lait vient d'un troupeau inspecté?—R. Le troupeau est censé être sain, mais je ne dirais pas que toutes les vaches le sont.

D. C'est du lait certifié?—R. Oui, monsieur.

D. Vous êtes dans le commerce du lait depuis un certain nombre d'années, et à titre d'expert dites-nous si vous préférez le lait pasteurisé au lait certifié?—R. Je ne boirais pas...

D. Non, question d'affaires à part?—R. Je parle en mon propre nom, je préfère le lait pasteurisé. Je ne sais trop si vous étiez ici au commencement de mon témoignage, mais j'ai donné lecture de deux règlements émanant de la province de Québec et du ministère fédéral de l'Agriculture. On y lit que le lait donné aux animaux, aux porcs et aux veaux, doit être parteurisé; ainsi, s'il est bon que les porcs et les veaux boivent du lait pasteurisé, cette condition doit s'appliquer également aux gens.

D. Un des médecins les plus éminents de Montréal prétend que les bactéries se développent plus rapidement dans le lait pasteurisé que dans le lait ordinaire. J'ai en main une lettre d'une des principales autorités médicales de Montréal et je vais vous faire part de son opinion. Sa lettre se lit en partie ainsi qu'il suit: "En réalité la pasteurisation bien faite ne change pas le goût et ne diminue pas la quantité de vitamines de façon appréciable. De plus, les bactéries se développent plus facilement dans le lait pasteurisé." C'est l'opinion de l'une des principales autorités médicales de Montréal.—R. Bien, cela peut...

D. Et il affirme que les bactéries se développent plus facilement dans le lait pasteurisé que dans le lait ordinaire.—R. C'est l'opinion d'un homme, mais les règlements cités ont été étudiés par plus d'un homme, et ils en sont venus à cette conclusion.

M. MOORE: Votre homme a-t-il une formation agricole?

M. MULLINS: Non, c'est un des principaux médecins de Montréal. Je sais de science personnelle, docteur, que des personnes ont atteint un âge avancé tout en ne buvant que le lait non pasteurisé.

M. MOORE: J'ai également eu connaissance de cas semblables.

M. Mullins:

D. Fabriquez-vous du lait de beurre?—R. Nous en faisons, monsieur; nous fabriquons et vendons du lait fermenté.

D. Du lait fermenté?—R. Fermenté.

D. Ce n'est pas du lait de beurre?—R. C'est du lait de beurre traité au moyen de cultures.

D. Utilisez-vous un cube à cette fin, ou une préparation médicale?—R. Je ne dirais pas médicale, mais nous avons un chimiste.

M. Moore:

D. Il veut probablement parler de l'acide lactique?—R. Oui, de l'acide lactique.

M. Mullins:

D. Combien vendez-vous ce produit la pinte?—R. Dix cents la pinte.

D. Est-il fabriqué avec le lait de surplus?—R. Non.

D. Ou avec le lait écrémé?—R. Non, il est fabriqué avec du lait dont la teneur en matière grasse est d'environ 2 p. 100.

M. Donnelly:

D. Monsieur le président, je voudrais demander au témoin si sa compagnie vend du lait à des distributeurs indépendants?—R. Nous ne le faisons pas.

D. Vous ne leur vendez pas de lait?—R. Nous refusons absolument de le faire.

D. A certains magasins en série vous le vendez à un rabais de 2 cents la pinte?—R. Oui, monsieur.

D. Votre profit sur ce lait n'est pas aussi considérable que sur le lait distribué directement à vos clients?—R. Non, monsieur.

D. Ainsi la distribution aux maisons privées vous coûte moins que 2 cents la pinte?—R. Je ne dirais pas qu'elle coûte moins de 2 cents.

D. Elle doit vous coûter moins que cela, si vous vendez aux particuliers et faites un plus gros profit en distribuant ce lait. La distribution aux magasins doit vous coûter moins cher?—R. Nous vendons ce lait 2 cents meilleur marché.

D. Vous le vendez aux magasins en série, 2 cents meilleur marché?—R. Oui.

D. Deux cents de moins que le prix exigé des particuliers?—R. Oui.

D. Et votre profit n'est pas moins élevé que sur le lait vendu aux particuliers?—R. Je ne saurais répondre à cette question.

D. C'est ce que vous avez dit. Vous avez affirmé que vous ne faisiez pas autant de profit en vendant aux magasins en série à un rabais de 2 cents?—R. Sur le lait vendu en gros nous n'en faisons pas autant.

D. Ainsi la distribution chez les particuliers doit vous coûter moins de 2 cents?—R. Je ne dirais pas cela.

D. Si la livraison du lait vendu à un rabais de 2 cents aux magasins en série vous coûte moins de 2 cents, alors d'après votre déclaration vous faites plus de profit sur ce lait vendu à un rabais de 2 cents que sur le produit distribué aux particuliers.—R. Si nous leur vendons ce lait 2 cents de moins la pinte, nous ne pouvons réaliser de profit.

D Y a-t-il des compagnies à Montréal qui vendent du lait à des distributeurs indépendants?—R. Oui, il y en a.

D. Combien le vendent-elles la pinte?—R. Je ne saurais dire, monsieur.

D. Y a-t-il des compagnies à Montréal qui pasteurisent le lait pour le compte des cultivateurs et permettent ensuite à ces derniers de le distribuer?—R. Que dites-vous?

D Y a-t-il des compagnies qui pasteurisent le lait pour le compte des cultivateurs et permettent ensuite à ces derniers de le distribuer eux-mêmes?—R. Pas à ma connaissance.

D. J'entends des cultivateurs pourvus d'une licence, qui apportent leur lait à un établissement de pasteurisation et le distribuent ensuite eux-mêmes?—R. Je n'en sais rien, monsieur.

D. Quel est le coût de la pasteurisation?—R. Je n'ai pas ces chiffres séparément.

D. Mais vous devez les avoir?—R. La pasteurisation est associée à d'autres opérations, vous savez.

M. Pickel:

D. Vous avez vos propres inspecteurs?—R. Oui, nous avons des inspecteurs qui visitent les fermes à la campagne.

D. Est-ce nécessaire?—R. Oui, afin d'être assuré d'un meilleur approvisionnement de lait.

D. Si l'inspecteur de la ville de Montréal refuse votre inspecteur, que ferez-vous?—R. Nous devons nous conformer aux règlements de la ville de Montréal.

D. La ville de Montréal a ses propres inspecteurs?—R. Oui.

D. Quelle nécessité y a-t-il d'en avoir de votre côté?—R. Je le répète, c'est afin d'être certain. Les inspecteurs de Montréal font de leur mieux, mais avec le nombre d'inspecteurs à la disposition de la ville nous croyons préférable d'inspecter notre lait nous-mêmes.

D. Vous êtes doublement certain alors, mais ce n'est pas absolument nécessaire?—R. C'est préférable.

D. Vous augmentez les frais, et c'est la ville de Montréal qui est l'autorité suprême?—R. Non. Nous sommes heureux de faire cette dépense additionnelle en vue d'assurer une meilleure qualité de lait à nos clients.

D. C'est une dépense additionnelle inutile?—R. Je ne dirais pas...

D L'autorité suprême ne repose-t-elle pas entre les mains de l'inspecteur de Montréal?—R. Oui, mais si je peux faire mieux que Montréal, c'est à moi d'y voir.

D. Monsieur Charest, vous payez un prix convenu au producteur pour le lait distribué au consommateur?—R. Oui, monsieur.

D. Vous entendez-vous toujours quant au prix?—R. Avec les distributeurs? Oui.

D. Avec les producteurs?—R. Oui.

D. Voici une lettre adressée "A tous nos expéditeurs de lait: Cher monsieur, veuillez prendre note qu'à partir du 1er février 1933, jusqu'à nouvel avis, le prix du lait sera de $1.35 les 100 livres pour du lait d'une teneur de 3.5 en matière grasse."—R. Oui.

D. Ce prix a-t-il été convenu ou fixé arbitrairement?—R. Non. Le prix a été convenu avec l'Association et fixé à $1.35.

D. Avez-vous eu une assemblée avec l'Association?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez eu une assemblée avec l'Association?—R. Oui.

D. Avec l'Association?—R. Oui.

D. Elle affirme le contraire?—R. Je sais que nous en avons eu une.

D. Voici certains états de compte de lait pour 1933. Je vois pour le mois d'avril 1932, 3,900 livres de lait à $1.38; 1,200 livres à 85 cents, et 1,300 livres à 70 cents.—R. Oui.

D. Comment expliquez-vous la différence de ces prix? Je lis, lait écrémé, à 85 cents; lait fabriqué, 70 cents. Pourquoi cette différence?—R. De quelle date s'agit-il?

D. D'avril 1932.—R. Quel est le plus haut prix payé?

D. $1.38.—R. Quelle est la teneur en matière grasse de ce lait?

D. 3.6.—R. Soit $1.35 pour du lait à 3.5, plus 3 cents, ce qui fait $1.38.

D. Il y avait ensuite 1,200 livres à 85 cents les 100 livres. Il y avait 3,900 livres à $1.38, 1,200 livres à 85 cents et 1,300 livres à 70 cents.—R. Trois prix.

D. A quel genre de fabrication sert le lait payé à 70 cents? A quoi sert-il?

Le SECRÉTAIRE: C'est du lait écrémé payé 70 cents. Puis-je voir cet état de compte?

M. PICKEL: Non. Les intéressés nous ont fait promettre de ne pas divulguer leurs noms.

Le TÉMOIN: Voulez-vous me montrer seulement l'état?

M. PICKEL: Non, je ne le ferai pas. Je vous en donne lecture. Toute autre personne désintéressée peut le lire. Il y a trois variétés de lait payées à $1.38, 85 et 70 cents?—R. Soixante-dix cents représente le prix du lait de surplus.

D. Que représente le lait à 85 cents.—R. C'est le lait de fabrication.

D. L'état suivant a trait au mois de mars. Il n'y a que deux catégories de lait. Au mois de juillet les prix sont de $1.23, 75 cents et $1?—R. Oui.

D. C'est le lait que l'on écrème qui est payé 75 cents?—R. Le lait de surplus.

D. Le lait qui sert à la fabrication, $1—R. Oui.

D. A quoi sert ce lait?—R. C'est le lait utilisé à la fabrication de la crème glacée.

D. Pourquoi en avez-vous payé à raison de 70 cents seulement?—R. La crème douce...

D. Et $1 dans l'autre cas?—R. Parce que 70 cents est le prix de la matière grasse.

D. Ces prix baissent au cours de l'année?—R. Nous avons adressé une lettre à tous nos fournisseurs lorsque nous avons payé ces prix.

D. Voici le cas d'un autre expéditeur,—$1.33, $1, 80 cents?—R. Oui, j'en conviens; car nous avons adressé une lettre à cet effet à tous nos fournisseurs.

D. Dites-nous, monsieur Charest, si vous avez écrémé une partie de votre surplus de lait pour en tirer de la crème douce?—R. Une petite quantité.

D. Combien fabriquez-vous de beurre dans votre établissement?—R. Je n'ai pas les chiffres exacts en main.

D. Vous les remettrez au président.

Le président:

D. Donnez-nous les chiffres approximatifs.—R. Environ 2,000,000 de livres.

M. Pickel:

D. Prenez note de cette demande, s'il vous plaît?—R. Oui, monsieur. Vous savez sans doute que nous achetons de la crème des cultivateurs spécialement pour la fabrication du beurre.

D. Oui? Vous en achetez expressément pour fabriquer du beurre?—R. Absolument.

D. Pour fabriquer du beurre?—R. Oui, monsieur.

Le président:

D. De la crème sûre?—R. De la crème sûre.

M. Pickel:

D. Donnez-moi le prix de votre crème à 10, 15, 20, 30 et 40 p. 100, la pinte ou le demiard, comme vous l'entendrez. Combien vendez-vous un demiard de crème à 10 p. 100?—R. Je ne saurais dire de mémoire.

D. C'est votre commerce, vous devriez le savoir.—R. J'ai les prix de 1933.

D. Je vous demande de me donner le prix approximatif.—R. Actuellement la crème à 10 p. 100 se vend 8 cents le demiard; la crème à 15 p. 100, 12 cents; la crème à 20 p. 100...

M. Gobeil:

D. La crème à 15 p. 100 ne peut pas se vendre 20 cents?—R. C'est 8 cents, 12 cents et 15 cents.

M. Pickel:

D. La crème à 30 p. 100?—R. Trente-cinq pour cent, 25 cents le demiard.

D. A 30 p. 100?—R. 35 p. 100, monsieur.

D. A quel prix vendez-vous la 40 p. 100?—R. Nous n'en avons pas vendu l'an dernier.

D. Pratiquez-vous l'homogénéisation de la crème?—R. Non, monsieur.

D. Vous ne l'homogénéisez pas?—R. Non, monsieur; une partie.

D. Monsieur Charest, n'est-il pas vrai qu'il y a beaucoup plus d'argent dans le commerce de la crème que dans le commerce du lait?

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire plus de profit?

Le TÉMOIN: Oui.

D. Pouvez-vous nous dire quelle quantité de lait de surplus vous avez écrémé pour en tirer de la crème douce?—R. Je n'ai pas ces chiffres en main.

D. La quantité n'est pas considérable?— R. Une très petite quantité, monsieur. Je vous ferai remarquer que nos expéditeurs savent tous que le lait de surplus est payé au prix du beurre. Nous leur avons adressé une lettre à cet effet.

D. Vous ne perdez rien sur le lait que vous écrémez pour en tirer de la crème douce, car le commerce de la crème est plus payant que celui du lait en nature? —R. Tous ces chiffres sont approximatifs.

D. Quel est le prix de votre crème glacée?—R. Je n'ai pas les chiffres concernant le coût, mais je puis vous donner les profits.

D. Le total des profits?—R. Oui.

D. A combien s'élèvent-ils?—R. En 1932 nous avons réalisé des profits de $26,680.02, et nous avons payé $22,848.20 en taxes de vente.

D. Combien?—R. $22,848.20.

D. Sur quoi?—R. En taxes de vente.

D. Sur toutes vos opérations commerciales?—R. Non, monsieur; sur la crème glacée. Ainsi le profit net sur la crème glacée a été de $3,851.82 en 1932.

D. Vous nous avez dit que la compagnie J. J. Joubert avait obtenu sa charte en 1914?—R. La *J. J. Joubert, Limitée.*

D. Quelle est la prochaine date?—R. 1914 à 1921.

D. Quel était le capital-actions en 1914?—R. $299,000.

D. 1921? a-t-on modifié le capital-actions?—R. On l'a porté de $299,000 à $500,000.

D. Et la prochaine date?—R. Nous passons ensuite à 1930.

D. Dix-neuf...?—R. 1930.

D. N'est-il pas question de 1925? que s'est-il passé alors?—R. Oui, 1925.

D. Que s'est-il passé?—R. En 1925, le capital-actions a été porté de $500,000 à $1,500,000.

D. Quelle est la prochaine date?—R. C'est tout.

D. Seulement 1930?—R. C'est tout ce que j'ai ici.

D. Ainsi il est question de 1914, 1921, 1925 et 1930?—R. Oui.

D. Quelle était le capital-actions en 1930?—R. Il avait été porté à $1,500,000.

D. A-t-on fait des changements en 1925?—R. Non, aucun.

D. Le capital-actions était encore de $500,000?—R. Oui, monsieur.

D. Quand la compagnie Borden a-t-elle pris la direction de la compagnie J. J. Joubert?—R. Nous nous sommes affiliés à elle en 1930.

D. Qu'entendez-vous par affilié?—R. Nous avons fait un échange d'actions. Elle nous a donné un certain nombre de ses actions et nous lui avons donné les nôtres.

D. Quel en était le montant?—R. Je communiquerai ce renseignement au président, je crois. Je ne devrais pas... Je remettrai cela au président.

Le PRÉSIDENT: Au président, dites-vous?

Le TÉMOIN: Je communiquerai ce renseignement au président du Comité.

Le PRÉSIDENT: Non. A partir de ce moment j'insisterai pour que ces réponses soient données publiquement.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas les chiffres exacts.

M. Pickel:

D. Donnez le chiffre approximatif.—R. Il s'agit d'actions.

D. De combien de milles ou de millions s'agit-il?—R. Quarante-trois mille actions.

D. Combien valaient-elles alors?—R. Environ $3,000,000.

D. Environ $3,000,000?—R. Environ $3,000,000.

D. C'était en 1930?—R. Oui.

D. Qui était président de la compagnie J. J. Joubert?—R. C'était M. J. J. Joubert.

D. De combien de milles ou de millions s'agit-il?—R. Environ $3,000,000.

D. Quels sont ses appointements?—R. Je préférerais communiquer ce renseignement au président.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Charest, le Comité a décidé que ces renseignements devaient lui être communiqués publiquement. C'est tout ce que nous pouvons faire.

M. PICKEL: Nous avons été très tolérants. Les autres nous ont promis de faire rapport. S'ils l'avaient fait je ne vous poserais pas cette question.

Le TÉMOIN: Mais, je vais vous fournir ce renseignement immédiatement.

Le PRÉSIDENT: C'est ce qu'il y a de mieux à faire, je crois.

Le TÉMOIN: Je vais communiquer ce renseignement au président, séance tenante.

Le PRÉSIDENT: Ah! non, je n'accepte pas la responsabilité de ces choses. Il vous faudra donner ces renseignements ouvertement au Comité. Le Comité se propose de rappeler les autres témoins et d'obtenir ces renseignements d'eux aussi, et de cette manière vous ne serez pas traité autrement que les autres.

M. PICKEL: Nous ne voulons diminuer en rien l'importance de ces dépositions. Nous voulons être justes envers tous. La plupart des membres du Comité croient qu'il importe de bien se rendre compte de la situation et de contrôler le commerce du lait à Montréal, et à cette fin les producteurs devraient coopérer avec les gros distributeurs en vue d'éliminer la contrebande du lait. Nous voulons bien connaître la situation, et vous aider aussi bien que le producteur. Savez-vous quels sont les appointements de M. Joubert?—R. Oui, je le sais.

Le président:

D. Vous devriez le faire connaître, monsieur Charest, je crois.—R. Je veux bien vous dire quels sont les miens, mais ceux d'un autre... Je touche $13,500.

D. C'est le chiffre de vos appointements?—R. Oui.

D. Vous devriez nous les donner tous, monsieur Charest.—R. M. Joubert a également touché $13,500 en 1932.

M. Pickel:

D. Combien reçoit-il cette année?—R. Il reçoit moins.

D. Combien a-t-il touché l'année précédente?—R. L'année avant 1932?

D. En 1931?—R. $15,000.

D. Qui est vice-président de la compagnie?—R. Actuellement, c'est moi qui le suis.

D. Les $13,500 couvrent les appointements du titulaire. Qui est secrétaire?—R. Il n'y en a plus.

D. Quels étaient ses appointements?—R. $8,000.

D. Qui est trésorier?—R. Je le suis.

D. Quels sont les autres employés supérieurs de votre compagnie qui touchent des appointements de plus de $5,000?—R. Je n'en connais pas les noms. La moyenne des appointements en 1932 est de $2,765.

D. Ont-ils donné un cautionnement?—R. Oui. Ils n'étaient pas assurés l'an dernier, mais ils le sont maintenant.

D. Quels sont vos profits et pertes?—R. $147,166.16.

D. Ce sont vos pertes?—R. Non, ce ne sont pas des pertes, ce sont des profits.

D. Je voudrais connaître le montant de vos pertes au chapitre des mauvaises créances?—R. Ah! les créances, $3,027.27.

D. Vous conduisez votre commerce avec grand soin, seulement $3,027.27 de pertes. Parlez-nous des bouteilles.—R. Les pertes au chapitre des bouteilles s'élèvent à un peu plus de $13,000 en 1932.

D. Quel est le montant de l'impôt sur le revenu versé par votre compagnie? —R. Elle n'en a pas payé en 1930.

D. En 1932?—R. Nous n'avons pas encore fait les calculs.

D. En 1931?—R. Nous étions censés payer $18,957.28 en 1931.

D. $18,000?—R. Oui, $18,000.

D. Près de $19,000?—R. Oui.

D. Pouvez-vous donner une idée au Comité des frais de pasteurisation?—R. Je n'ai pas ces renseignements.

D. Ils ne seraient pas considérables, n'est-ce pas?—R. Je n'ai pas ces chiffres.

D. Seraient-ils d'environ 5 cents le gallon?—R. Je ne saurais dire. Si j'avais les chiffres...

D. Vous pouvez dire cela. Serait-ce 5 cents le gallon?—R. Je ne voudrais pas me prononcer à moins d'être certain.

M. Gobeil:

D. Je désirerais faire un peu plus de lumière sur la question des prix du lait, monsieur Charest. Jusqu'à aujourd'hui j'ai toujours cru qu'il y avait deux prix seulement pour le lait du producteur, le prix de l'Association et le prix du lait de surplus. J'ai appris du Dr Pickel que l'on payait trois prix différents. Je ne comprends pas très bien la chose. Pouvez-vous nous donner des explications au sujet de ces trois différents prix?—R. Au cours de certains mois l'an dernier,—à partir d'avril nous avons eu le prix de l'Association, le prix du lait de fabrication et le prix du lait de surplus.

D. Qu'entendez-vous par lait de "fabrication"?—R. Le lait acheté en vue de la fabrication.

D. Qu'entendez-vous par cela?—R. Qui doit être transformé en crème, ou écrémé.

D. Lorsque le cultivateur expédie son lait, sait-il que vous lui payerez un certain nombre de livres de lait au prix de fabrication?—R. Il ne le sait pas; mais il a reçu une lettre lui disant qu'on lui payerait au prix de l'Association le lait vendu en nature, et à un certain prix le lait destiné à la fabrication, et le reste deviendrait du surplus et serait payé au prix du beurre.

D. L'Association des producteurs a consenti à cet arrangement?—R. Elle était au courant. Nous avons adressé une lettre aux intéressés le lendemain matin.

D. Permettez-moi une autre question. Vous nous avez donné le prix de la crème douce que vous achetez?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez dit qu'elle était payée à raison de 24.52 la livre de matière grasse contenue?—R. Oui.

D. Vous nous avez donné ensuite le prix moyen d'un demiard de crème.—R. 12.87. Ceci ne nous éclaire pas...

D. On ne saurait déterminer la différence entre le prix d'achat et le prix de vente sans connaître la teneur moyenne de cette crème en matière grasse, parce que vous nous avez donné le prix moyen le demiard. Pouvez-vous nous donner la moyenne de la teneur en matière grasse de la crème vendue?—R. Nous pouvons vous donner la moyenne du prix d'achat et la moyenne du prix de vente.

D. La chopine?—R. Le demiard.

D. Donnez-nous le prix d'achat, le prix moyen.—R. .0624.

M. Bertrand:

D. Monsieur Charest, votre compagnie, la J. J. Joubert qui est une filiale de la *Borden Milk Company*, a-t-elle des relations avec les magasins en série?—R. Nous vendons aux magasins en série.

D. Combien leur vendez-vous le lait la pinte?—R. En 1932?

D. En 1932.—R. Nous le leur avons vendu 2 cents de moins qu'au détail. Le prix de détail était de 9 cents.

D. Avez-vous vendu à d'autres marchands?—R. Lorsque je dis que nous vendons aux magasins en série, cela comprend toutes les épiceries.

D. Vous avez exigé le même prix de tous?—R. Deux cents de moins la pinte.

D. Vous avez dit il y a un instant que les appointements de M. Joubert ont atteint $13,500 en 1932?—R. Oui.

D. Personnellement vous avez touché $13,500?—R. Oui.

D. Combien reçoit le secrétaire?—R. $8,000.

D. Combien touchent vos administrateurs?—R. Je ne le sais pas. A ma connaissance ils ne touchent pas de supplément; je n'en ai pas touché.

D. Voulez-vous dire que les administrateurs de la compagnie J. J. Joubert ne touchent rien?—R. Non, pas les administrateurs de cette compagnie.

D. Vous avez dit, je crois, que vous faisiez rapport à certains messieurs d'Ottawa, à l'*Ottawa Dairy Company*.—R. M. Thorne.

D. Lui payez-vous un salaire?—R. Non, monsieur.

D. Vous avez versé un impôt sur le revenu de $18,500 environ?—R. Oui.

D. Quel est le montant des profits taxés en 1931? Cet impôt a-t-il été calculé sur le revenu de 1931?—R. Sur $155,000.

D. Sur quel montant?—R. $155,734.27.

D. S'agit-il de vos profits de 1932 ou de 1931?—R. 1932.

D. En 1932 vos profits ont été de $155,734?—R. Oui, monsieur.

D. Il y a un instant vous avez dit que les producteurs avaient accepté les prix que vous leur payiez?—R. Oui.

D. Plus loin au cours de votre témoignage n'avez-vous pas dit que vous écriviez à vos fournisseurs pour les avertir des changements effectués dans les prix?—R. Au sujet du lait de surplus et du lait destiné à la fabrication.

D. Ainsi quels sont ceux qui déterminent la quantité de lait de surplus ou de fabrication?—R. Ils savent que nous fixons ces prix. Le prix du beurre est déterminé par les prix en cours.

D. Par conséquent le prix courant du beurre détermine le prix du lait de surplus?—R. Le prix du surplus est déterminé par le prix du beurre.

D. En ce qui concerne le lait de fabrication, vous nous avez dit il y a un instant que vous en écrémiez une certaine partie pour en tirer de la crème. Pouvez-vous nous indiquer la quantité? Vous avez prétendu qu'il y en avait très peu, mais nous aimerions à connaître la quantité.—R. Je n'ai pas ces chiffres, monsieur.

D. Pourrez-vous fournir ces renseignements au Comité plus tard?—R. Nous vous les fournirons.

D. Vous le ferez?—R. Oui, monsieur.

D. Je crois savoir que le 27 février de l'année courante, on a diminué le prix du lait d'un cent?—R. Oui, monsieur.

D. Combien le producteur recevait-il pour son lait au prix de l'Association?—R. $1.35.

D. $1.35?—R. Oui.

D. Comment fixez-vous les prix versés aux producteurs?—R. Nous rencontrons les producteurs.

D. L'Association des producteurs?—R. La question est discutée avec l'Association des producteurs, et non seulement les prix mais toute la situation relative au lait est étudiée. Nous nous entendons avec eux quant au prix.

D. Vous avez dit il y a un instant que le prix du beurre déterminait le prix d'une partie du lait. Tenez-vous compte de cet élément en fixant le prix du lait vendu en nature?—R. Non.

D. De quelle manière déterminez-vous le prix payé au producteur pour le lait en nature?—R. Il est déterminé par le prix du lait vendu en nature aux maisons.

D. C'est-à-dire d'après le prix de vente du lait doux?—R. Oui.

D. Ainsi c'est un des éléments qui servent à fixer le prix payé au producteur. En établissant ce prix vous tenez compte d'abord du prix de vente de ce produit, et vous déduisez ensuite l'écart?—R. Non. Nous nous réunissons avec les producteurs, et nous écoutons leur exposé des raisons qui motivent un tel prix pour leur lait, et après discussion nous en arrivons à une entente.

D. Je ne saisis pas ce point du tout; ce n'est pas clair. Vous dites que vous ne tenez pas compte de la valeur de la matière grasse en fixant le prix du lait vendu en nature?—R. Le lait de surplus n'est pas considéré dans la fixation du prix.

D. Très bien, j'accepte votre déclaration. Alors de quelle manière établissez-vous les prix payés aux producteurs. Vous avez laissé entendre qu'ils dépendaient du prix de vente du lait. Dites-moi maintenant si de ce prix de vente vous soustrayez votre écart et donnez le reste au producteur?—R. Il nous faut réaliser un certain profit.

D. Laissez-moi poser ma question autrement. Vous déduisez le coût ou l'écart et votre profit, et vous versez le reste au producteur?—R. Il faut toujours tenir compte de l'argent que nous faisons, ou des profits.

D. Je n'ai pas de doute à ce sujet, vous n'avez pas besoin de nous le dire.—R. R. Parlez-vous français?

D. Oui, mais il nous faudra continuer en anglais pour être compris des membres du Comité. Je préférerais parler ma propre langue, mais dans les circonstances il est à l'avantage du Comité que nous parlions anglais, et je vous demanderai donc de faire de même. Je suis bien certain que vous vous occupez de la question de vos profits, et voici où je veux en venir: vous soustrayez vos profits et vos dépenses et vous donnez ce qui reste au producteur?

M. MOORE: En d'autres termes la compagnie réalise toujours le même profit, et le producteur prend ce qui reste.

Le TÉMOIN: Les producteurs demandent un certain prix pour leur lait, et après avoir tenu compte des profits réalisés au cours des dernières années et des autres facteurs, nous en venons à une entente au sujet du prix.

M. Bertrand:

D. Renversons la question. Vous versiez $1.35 les 100 livres au producteur pour le lait vendu en nature avant la baisse de 1 cent et vous payez encore le même prix, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Vous nous avez dit tantôt que votre profit était de ·023 la pinte?—R. Oui.

D. Sur vos opérations de l'année dernière?—R. Oui.

D. Ainsi vous exploitez ce commerce à perte actuellement?—R. Oui.

D. Vous avez déclaré qu'il vous fallait réaliser un certain profit pour protéger vos intérêts?—R. Cette année nous accuserons une perte.

D. Cette diminution de 1 cent la pinte représente environ 40 cents les 100 livres. Voulez-vous dire qu'après cette enquête, ou plus tard, le producteur devra supporter cette diminution?—R. Je n'ai pas de doute à ce sujet.

D. C'est clair. Vous nous avez également dit que vos profits sur la crème glacée ont atteint $25,000 ou $26,000, je crois?—R. $3,000.

D. Non, le profit brut.—R. $26,680.02.

D. Profit sur la crème glacée?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez réalisé des profits de $25,000 à $26,000 sur la crème glacée?—R. Un profit net de $3,000.

D. Un profit net, oui.—R. $26,680.02.

D. Cest le profit sur la crème glacée?—R. Oui; la taxe de vente absorbe $22,000 et quelques centaines de dollars.

D. Pouvez-vous nous dire sur quel montant provenant de la vente de la crème glacée vous avez payé cet impôt sur le revenu?

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire, taxe de vente.

M. Bertrand:

D. Sur lequel vous avez acquitté la taxe de vente?—R. Je n'ai pas ces chiffres. Je pourrais vous les obtenir.

D. Quel est le taux de la taxe de vente?—R. Six pour cent.

D. Voulez-vous avoir la bonté de nous fournir un état couvrant ce point en particulier?—R. Nous vous le fournirons.

D. C'est probablement la déclaration la plus absurde que nous ayons entendue jusqu'à présent.—R. Bien, nous enverrons cet état.

M. GOBEIL: Vous oubliez que ce n'est pas...

M. BERTRAND: C'est le montant payé en taxes de vente.

M. GOBEIL: Vous ne devriez pas faire une telle déclaration.

M. BERTRAND: Malheureusement, toute personne qui s'y connaît dans le commerce de la crème glacée,—j'ai exploité un petit établissement de fabrication de crème glacée à la campagne, je sais que ce commerce est excessivement payant. Il est tout à fait absurde, je le répète, de prétendre qu'une taxe de 6 p. 100 sur l'ensemble des opérations absorbe 75 à 80 p. 100 des profits.

M. MULLINS: Il y a erreur.

Le TÉMOIN: Si vous êtes au courant de ce commerce, je vous invite à examiner nos livres.

M. BERTRAND: Vous devriez plutôt m'inviter à vous indiquer les moyens à prendre pour réaliser de meilleurs profits.

Le TÉMOIN: Ces chiffres sont exacts.

M. BERTRAND: Vous nous fournirez un état à ce sujet.

M. Pickel:

D. Monsieur Charest, vous aviez...

Le PRÉSIDENT: Attendez que M. Bertrand ait fini.

M. BERTRAND: J'ai fini.

M. Pickel:

D. Vous avez vendu de la crème glacée pour la somme de $26,800?—R. Je vous demande pardon?

D. $26,800?—R. $26,680.02.

D. Ce sont vos recettes au chapitre de la crème glacée?—R. Ce sont nos profits.

D. Vos profits?—R. Profits nets.

D. Profits nets.

Le PRÉSIDENT: Il dépasse une heure, messieurs.

Le TÉMOIN: On soustrait le montant de la taxe de vente, et il reste un profit net de $3,831.82.

M. PICKEL: Et vous avez payé $22,848.20 en taxes de vente.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. Barber:

D. A Montréal le prix du lait subit l'influence du lait bon marché qui s'y vend; du lait de contrebande apporté de la campagne et vendu à bas prix.—R. Nous savons que la chose se pratique; on transporte ce lait la nuit.

D. Vous saviez qu'on transportait quantité de ce lait en ville?—R. Oui; on le désigne sous le nom de lait de contrebande.

D. Si on pouvait organiser la vente systématiquement... —R. Du moins, nous savons... On a dit que nous représentions les gens qui agissaient ainsi.

D. Si on pouvait aboutir à un arrangement pour effectuer la vente du lait du producteur d'une façon plus systématique, tous les intéressés en profiteraient, n'est-ce pas?—R. Ils ne peuvent pas contrôler tout le lait. La production est trop forte pour le marché de Montréal.

D. C'est là que je voulais en venir; une trop grande affluence sur le marché du détail a avili les prix?—R. Oui; la différence entre le prix payé par la fabrique à la campagne et le prix du lait vendu en nature à la ville est trop considérable.

D. Si on mettait une bonne organisation sur pied, on pourrait retenir le surplus et diminuer les autres sources d'approvisionnement, et ainsi la quantité de lait expédié ou distribué au détail en ville pourrait être plus ou moins réglementée?—R. Ce serait certainement préférable.

M. Pickel:

D. Au sujet des profits sur la crème, monsieur Charest, voici un de vos états indiquant que vous payez 24 cents la livre la crème à 30 p. 100.—R. Non, 24 cents la livre ne fait pas...

M. GOBEIL: Matière grasse?

M. Pickel:

D. Oui, 24 cents la livre de matière grasse.—R. Oui.

D. Ce particulier expédiait de la crème à 30 p. 100?—R. Cette crème peut contenir 30 p. 100 de matière grasse, ou même 40 p. 100.

D. Combien avez-vous vendu cette crème à 30 p. 100?—R. Nous l'avons transformée en beurre.

D. Ce qui fait environ 80 cents?—R. Si c'est de la crème sure, nous la transformons en beurre.

D. Je vous parle de crème douce; cette dernière vous rapporte environ 80 cents la livre et vous ne la payez que 24 cents.—R. Vous devez savoir qu'il nous en revient beaucoup, et bien qu'elle soit douce elle n'est pas tout vendue sous cette forme.

D. Il est bien entendu... —R. J'ai dit qu'elle se vendait, mais la crème confiée aux distributeurs n'est pas toute vendue, et ils en rapportent une bonne partie que nous utilisons à la fabrication du beurre.

D. N'est-ce pas un fait reconnu que le commerce de la crème douce est beaucoup plus rémunérateur que celui du lait?—R. Oui, il l'est actuellement.

D. La distribution du lait coûte-t-elle plus cher aujourd'hui qu'il y a quinze ans?—R. Certainement.

D. Est-ce que certaines de vos manipulations ne coûtent pas moins cher aujourd'hui, comme l'embouteillage?—R. Je ne dirais pas que le coût est moins élevé, parce que nous avons beaucoup plus de machines qu'autrefois.

D. Vous avez un plus grand nombre de machines?—R. Nous avons un plus grand nombre de règlements à observer.

D. Mais le coût réel des bouteilles et de la livraison est moins cher aujourd'hui?—R. Ce ne sont pas les seuls facteurs à considérer; les frais de distribution sont très considérables.

D. Je comprends; mais vous pouvez distribuer le lait plus rapidement en bouteille qu'au bidon, car alors il faut transverser?—R. Non.

D. Et attendre qu'on ait trouver un pot ou autre chose pour l'y mettre.—R. Les courses sont moins longues.

LE PRÉSIDENT: Messieurs, nous ne sommes pas en nombre.

M. MULLINS: Je voudrais poser une question. Vous êtes un homme pratique; vous vous êtes occupé de l'industrie laitière toute votre vie?—R. Pas toute ma vie.

M. MULLINS: Une bonne partie?—R. Oui, pendant plusieurs années.

D. Quel type de vache préférez-vous?—R. Certains préfèrent la Holstein et d'autres, la Ayrshire; je préfère la Ayrshire.

D. Que pensez-vous des courtes cornes? Ne mêlez-vous pas le lait provenant de certains troupeaux au lait bleu que vous recevez par ailleurs?—R. Nous ne recevons pas de lait bleu. Nous n'acceptons pas le lait qui est de deux points au-dessous du chiffre fixé par les règlements, c'est-à-dire 3.25.

D. En recevez-vous qui n'atteint pas 3.5?—R. Non.

D. Tout votre lait dépasse 3.5?—R. Oui, et nous payons une prime pour obtenir du lait de cette qualité.

D. Vous n'êtes pas obligé d'améliorer la qualité de votre lait d'aucune façon?—R. Non.

D. Par des poudres ou autrement?—R. Non.

D. Ou par du lait provenant d'une race particulière de vache?

M. Pickel:

D. Vendez-vous du lait certifié?—R. Oui.

D. Combien le vendez-vous?—R. 25 cents la pinte.

D. Combien en vendez-vous?—R. Puisque vous me demandez la quantité et le prix de vente, je vous dirai également combien il nous coûte. Vous verrez alors les deux côtés de la médaille. Nous le payons 18 cents la pinte.

D. Vous le vendez 25?—R. Oui.

D. Il n'est aucunement pasteurisé?—R. Non.

D. Vous le vendez tel que vous le recevez?—R. Oui.

D. Exploitez-vous une ferme avec votre commerce de distribution?—R. Non.

D. Vous êtes chanceux.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, l'ajournement.

A 1 heure 15 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 30 mars 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 heures 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes prêts, je crois, à ouvrir cette séance, à entendre les témoignages. MM. Cousins et Monette sont ici. Le Comité désire-t-il les entendre? Adopté.

ERNEST ALBERT COUSINS, appelé, prête serment.

Le président:

D. Quel est votre état, monsieur Cousins?—R. Président de la Laiterie Ernest Cousins Limitée, de Montréal.

D. Avez-vous quelque déclaration à faire, d'abord?—R. Messieurs, je crois savoir que mon fils vous a déjà donné ici tous les renseignements nécessaires. A son retour, il m'a appris que vous désiriez d'autres précisions. J'ai en mains un bref exposé de ce que vous désirez, et je serai heureux d'y suppléer au besoin dans le meilleur intérêt de l'agriculteur et du laitier. Tous deux, nous sommes présentement dans un état voisin de la gêne. Vous désirez d'abord, me semble-t-il, le rapport des vérificateurs de 1931. Je l'ai. Je constate que vous en avez déjà un résumé dans les procès-verbaux et témoignages du Comité de l'agriculture et de la colonisation, du 14 mars. Je suis prêt à répondre à toute question. Je puis reprendre tout ce témoignage, si vous le désirez, mais ce n'est pas nécessaire, à mon avis.

Le PRÉSIDENT: Voici quelques exemplaires de ce témoignage. Il n'y en a pas pour tous les membres du Comité, mais nous pouvons distribuer au moins ceux-ci. Venons-en maintenant aux questions que M. Tummon voulait poser.

Le TÉMOIN: La première: compte des profits et pertes pour l'année 1931. Je l'ai; désirez-vous que j'en donne lecture?

M. BROWN: L'état financier de 1932 n'avait pas été vérifié quand on nous a soumis le rapport.

Le TÉMOIN: C'est vrai; la vérification n'est pas encore terminée, mais je l'ai.

Le président:

D. Est-ce le même état que celui versé déjà au dossier.—R. Exactement.

D. Il n'est pas nécessaire de le relire.—R. Non.

M. BOWMAN: Puis-je poser à M. Cousins quelques questions sur l'armature financière de sa compagnie?

Le PRÉSIDENT: Je vous demanderai, messieurs, dès le début, de bien vouloir indiquer au Comité la page contenant le renseignement sur lequel vous basez votre question pour demander des explications à M. Cousins ou à M. Monette touchant les témoignages déjà rendus. Cela facilitera la tâche du sténographe.

Le TÉMOIN: Je puis peut-être vous donner une réponse.

M. Bowman:

D. Attendez un instant, que je la pose.—R. Oui.

D. Quand avez-vous organisé votre compagnie?—R. Je dirai que ma compagnie date de 1889. Je la fondai moi-même sous mon propre nom; elle le porte encore, mais nous avons organisé notre compagnie en 1914.

D. Quel était alors le capital de votre compagnie?—R. Il était alors d'environ $125,000.

D. Vous dites "environ". Pouvez-vous le dire au juste?—R. Désirez-vous que je lise tout le document?

D. Non, répondez à la question?—R. Ernest Cousins Limitée; Armature financière; Ernest Cousins Limitée fut incorporée par lettres patentes du gouvernement fédéral, le 9 avril 1925, avec un capital autorisé comme suit:

D. Un instant. Veuillez remonter à 1914 et me dire le chiffre de ce capital? —R. Je ne l'ai pas, parce que cette compagnie fut incorporée sous mon propre nom, ce qui n'intéresse personne. Le capital autorisé était de $125,000.

D. Vous souvenez-vous de la mise de fonds primitive?—R. Oui.

D. Quelle est-elle?—R. Environ $125,000.

D. D'actions ordinaires?—R. Il n'y avait pas d'actions. Aucune vente d'actions. Je possédais presque tout, vu que c'était mon affaire personnelle.

D. Avez-vous émis des actions à ce moment-là?—R. Non.

D. Pas une seule?—R. Pas du tout.

D. C'était tout juste une compagnie enregistrée?—R. Exactement.

D. Ce n'était pas une compagnie par actions?—R. Précisément.

D. Quand eut lieu la réorganisation suivante de la Compagnie?—R. Ernest Cousins Limitée fut incorporée par lettres patentes du gouvernement fédéral avec un capital autorisé comme suit: 5,000 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives et rachetables, de $100 chacune; 10,000 actions sans valeur nominale. Nous obtinmes d'autres lettres supplémentaires en 1928...

D. Un moment. Occupons-nous de l'année 1925. Vous parlez de 5,000 actions de priorité?—R. D'actions de priorité à 7 p. 100 cumulatives, de $100 chacune.

D. Combien en a-t-on émises?—R. Toutes.

D. 10,000 actions?—R. Sans valeur nominale.

D. Ces 10,000 actions ont-elles aussi toutes été émises?—R. Oui. On les a émises.

D. En 1925, ces actions sans valeur nominale figuraient-elles au passif dans le bilan ordinaire de la compagnie?—R. "Des lettres patentes supplémentaires furent accordées en 1928."

D. Répondez simplement à ma question?—R. Ceci vous le dira.

D. Non. Quand vous avez organisé votre compagnie en 1925, quelle était la valeur actuelle de ces actions sans valeur nominale?—R. Celle des actions sans valeur nominale?

D. Oui. Quelle était leur valeur dans vos livres?—R. Je ne puis vous le dire. Elles n'avaient aucune valeur nominale, et leur émission eut lieu avec celle des actions de priorité.

D. Vous avez raison, mais elles avaient récemment dans vos livres, n'est-ce pas, une certaine valeur?—R. Permettez-moi de vous lire ceci.

D. Répondez à ma question.—R. Ma mémoire n'est pas assez fidèle pour répondre sans recourir à ces chiffres. Les chiffres ne peuvent tromper, et voici les faits que vous cherchez.

D. Vous ne pouvez pas me dire quelle valeur ces actions sans valeur nominale ont dans le bilan ordinaire soumis au vérificateur?—R. Je vais vous le dire; capital-actions autorisé: 14,124 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives et rachetables, de $25 chacune. Voici le prix de ces actions: 10,000 actions ordinaires sans valeur nominale, 6,125 de priorité, à $25 chacune, et 10,000 actions sans valeur nominale émises à $5 chacune.

D. Quel bilan avez-vous en mains?—R. Celui de 1931.

D. 1931? Ainsi ces actions sans valeur nominale en avaient une en 1931?—R. $150,000.

D. $150,000?—R. Exactement.

D. Vous parliez tantôt, au sujet de la réorganisation de 1925, de 5,000 actions à 7 p. 100, cumulatives, évaluées à $100 chacune, et toutes vendues?—R. Oui, évidemment.

D. En d'autres termes, vous avez un capital-actions de priorité non versé de $500,000?—R. Non, non, le capital non versé est de $153,100.

Le président:

D. Aujourd'hui, mais en 1925?—R. Il n'y a aucune différence entre aujourd'hui et alors.

M. Bowman:

D. Ah! oui, je vous demande pardon. Vous avez fait une autre réorganisation en 1928 ou en 1929. Je l'ai ici.—R. En 1928, on émit des lettres patentes supplémentaires, en vertu desquelles on cancella 1,469 actions de priorité, pour changer les 3,531 autres actions de priorité, d'une valeur nominale de $100 chacune, en 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25.

Le président:

D. Une multiplication par quatre?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Monsieur Cousins, veuillez, je vous prie, répondre à mes questions, et le Comité pourra plus facilement vous suivre?—R. Allez-y, monsieur.

D. Retournons à ce que vous disiez tout à l'heure au sujet de 1925. Lors de l'incorporation de la compagnie, cette fois, vous avez émis 5,000 actions à 7 p. 100, cumulatives?—R. De $100 chacune.

D. $100 par action. Toutes émises?—R. Oui, je le crois.

D. Vous dites oui.—R. Oui, je le crois.

D. Et, de plus, 10,000 actions sans valeur nominale?—R. Exactement.

D. Des actions ordinaires?—R. Oui.

D. A qui les avez-vous vendues et à combien?—R. A qui les a-t-on vendues?

D. Et à combien?—R. Pour de l'argent encaissé.

D. A qui?—R. Diverses personnes; à quiconque voulait se joindre à nous et acheter nos actions, comme l'aurait fait toute autre compagnie. L'émission fut lancée sur le marché comme toute autre semblable et vendue à qui désirait s'en procurer.

D. Quelle somme avez-vous payée à l'ancienne compagnie pour la rembourser de ses intérêts dans l'entreprise?—R. "La compagnie reçut la somme suivante pour son capital versé."

D. Que lisez-vous?—R. Je lis les lettres patentes fédérales en date du 9 avril 1925.

D. Très bien?—R. Est-ce satisfaisant? "Capital-actions de priorité, sommes déboursées par les souscripteurs, 4,537 actions à $25 chacune, total $113,425."

D. Quel chiffre?—R. $113,425.

D. Comment concilier cet exposé avec votre déclaration à l'effet que vous avez émis 5,000 actions de $100 chacune, 7 p. 100, et qu'on les a souscrites?—R. Je n'explique pas cela. Ces chiffres ont été vérifiés, et je ne puis vous donner d'autres renseignements.

D. Votre affirmation actuelle ne vient pas corroborer celle que vous faisiez tout à l'heure, à l'effet que vous auriez émis, en 1925, 4,537 actions de $25 chacune. Vous parliez de 5,000 actions à 7 p. 100?—R. Je lis des chiffres vérifiés.

D. Bien vous ne pourriez oublier pour un instant ces chiffres des vérificateurs? Vous devriez connaître la situation financière de votre compagnie?—R. Je vous parle de l'émission en 1925 de 6,124 actions de priorité à $25. Plus tard, en 1928, j'obtins d'autres lettres patentes.

D. 1928. Un instant; vous avez dit 1925?—R. Non. Je vous l'ai lu.

D. Vous avez dit 1925?—R. Non. J'ai parlé d'abord de la compagnie, pour l'année 1925. Puis j'ai lu ceci: "En 1928, on émit des lettres patentes supplémentaires, en vertu desquelles on cancella 1,469 actions de priorité, pour changer les 3,531 autres actions de priorité, d'une valeur nominale de $100 chacune, en 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25.

D. Très bien, vous en êtes maintenant à 1928?—R. Oui.

D. Finissez-en avec 1925. Vous dites qu'en 1914 la compagnie avait une valeur approximative de $125,000?—R. Oui.

D. Puis vous passez ensuite à l'année 1925, lorsque votre compagnie émit 5,000 actions à 7 p. 100, cumulatives, d'une valeur nominale de $100. Est-ce exact?—R. Oui.

D. En d'autres termes, vous avez, en 1925, émis des actions à 7 p. 100, cumulatives, jusqu'à concurrence d'un demi-million de dollars?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Vous venez de le dire.

M. Bowman:

D. C'est ce que vous affirmez. Avez-vous tort ou raison?—R. Permettez-moi de lire ceci.

D. Il importe peu.—R. Mon cher monsieur, je ne veux pas me fier à ma mémoire pour quoi que ce soit. Je vous dirai les faits tels qu'ils sont ici.

D. Occupez-vous de 1925 pour le moment.—R. Très bien.

D. Aviez-vous raison de dire que votre compagnie a émis, en 1925, 5,000 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives? Est-ce bien cela?—R. "Avec un capital autorisé comme suit: 5,000 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives et rachetables, de $100 chacune".

D. Les avez-vous toutes émises?—R. Je présume qu'elles le furent, mais je n'en suis pas certain.

D. Je vous l'ai demandé tantôt, et vous avez répondu par l'affirmative?—R. J'ai cru qu'elles avaient été émises et c'est possible.

D. Le savez-vous?—R. Je ne puis le jurer.

D. Comment peut-on s'attendre à connaître la situation financière de votre compagnie, si vous n'en savez rien vous-même?—R. Nous trouvons ici tout l'historique.

D. Ne vous en occupez pas. Vous êtes intéressé à cette compagnie depuis 1880?—R. Oui.

D. Et vous nous avez dit en toutes lettres, qu'en 1914 vos intérêts étaient d'environ $125,000?—R. Oui.

D. Je veux maintenant connaître quel fut le pas suivant dans l'organisation financière de votre compagnie?—R. "Ernest Cousins Limitée fut incorporée par lettres patentes du gouvernement fédéral, en date du 9 avril 1925, avec un capital autorisé comme suit: 5,000 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives et rachetables, de $100 chacune."

D. Les avez-vous émises?—R. Jusqu'à concurrence de $113,425. Telle fut l'émission.

D. Vous avez dit qu'elles n'avaient pas, évidemment, été émises?—R. Evidemment, non émises.

D. Que dites-vous maintenant?—R. Non, je lis les chiffres tels quels, sans me fier à ma mémoire.

D. Qu'y a-t-il de vrai touchant les actions de priorité de 1925?—R. Je crois l'avoir ici. "On émit des lettres patentes supplémentaires en 1928...

D. Vous revenez encore à 1928. Parlez-moi de 1925?—R. Je vous l'ai dit: 5,000 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives, et rachetables, de $100 chacune.

D. Les avez-vous toutes émises?—R. Jusqu'à concurrence de $113,425.

Le président:

D. A combien l'action?—R. $100, et plus tard $25.

M. Bowman:

D. Vous les avez converties en actions de $25, en 1928 seulement?—R. En 1928.

D. Veuillez, je vous prie, vous occuper de 1925?—R. Je m'occupe toujours de 1925.

D. Non.—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Ecoutez, monsieur Cousins. Je ne cherche pas à intervenir, mais évidemment vous ne savez pas ce dont vous parlez, ou bien vous cherchez à tromper le Comité. Vous devriez, ce me semble parler franchement ou répondre que vous ne savez rien.

M. SPOTTON: Posez ces documents sur le mur.

Le TÉMOIN: Monsieur Spotton, quant à votre déclaration sur la situation actuelle du commerce du lait, je puis assurer que ceci ne s'y rapporte pas du tout. L'organisation financière de ma compagnie n'a rien à faire avec le prix du lait.

M. SPOTTON: Répondez à la question.

M. Bowman:

D. Nous ne sommes pas ici pour rechercher si votre compagnie exige des prix exorbitants ou retire des profits excessifs. Nous voulons tout au plus connaître les faits pour formuler, chacun, notre opinion?—R. C'est ce que je fais, monsieur.

D. Maintenant, avez-vous raison de dire qu'en 1925 le capital de priorité émis était de...—R. $113,425.

D. Combien d'actions ordinaires sans valeur nominale avez-vous alors émises?—R. En 1925 ou en 1928?

D. 1925.—R. En 1925 nous avons émis 10,000 actions ordinaires sans valeur nominale.

D. Vous les avez toutes émises?—R. Oui, toutes émises.

D. Toutes émises?—R. Oui.

D. A ce moment-là, combien d'actions de priorité et d'actions ordinaires avez-vous livrées à chaque souscripteur?—R. En 1925.

D. Oui.—R. Je ne puis vous en dire le nombre, mais le produit fut de $113,425.

D. Pour les actions de priorité, oui.—R. Non, pour le tout.

Le PRÉSIDENT: Je vous suggèrerai, monsieur Bowman, de demander combien on avait émis de ces parts jusqu'en 1928, lors de la réorganisation.

M. BOWMAN: J'y arrivais justement, monsieur Senn.

M. Bowman:

D. Maintenant que valait l'action de priorité pour constituer une somme de $113,425? Quelle était la valeur nominale des actions de priorité?—R. A ce moment-là?

D. Je parle de 1925.—R. Je vous le dis.

D. Leur valeur nominale fut de $25 en 1928 seulement.—R. C'est cela.

D. Alors, parlez-nous de la réorganisation de 1925.—R. Je vous l'ai expliquée en parlant de 1925.

D. Non.—R. Oui.

D. Combien d'actions, ayant une valeur nominale, ont servi à constituer la somme de $113,425?—R. Le calcul est aisé: divisez $113,425 par 100.

D. Par 100. Très bien. Vous avez donc émis 1,134 actions?—R. Oui, à peu près.

D. Très bien. A qui sont allées ces actions? Vous possédiez toute la compagnie avant 1925?—R. Oui.

D. Oui. Maintenant combien de ces actions avez-vous acquises pour vous dédommager de vos intérêts dans l'ancienne compagnie, lors de la réorganisation financière de 1925?—R. Je puis le trouver ici même.

D. Je parle toujours de 1925, souvenez-vous-en, je vous prie?—R. Oui. La compagnie a reçu la somme suivante pour les actions émises.

D. Vous ne parlez pas de 1925, n'est-ce pas?—R. Non, je retourne ici à 1928.

D. Oui?—R. Mais c'est la même chose en définitive.

D. Je regrette de le dire, monsieur Cousins, mais ce n'est pas la même chose. J'ai devant moi votre bilan de 1928.—R. Oui, exactement.

D. Dites-moi ce que vous avez reçu, en 1925, pour vos intérêts dans l'ancienne compagnie, qui ne fut incorporée en compagnie à responsabilité limitée, dites-vous, qu'en 1925?—R. Je crois avoir ces chiffres ici.

Le président:

D. Vous pouvez consulter votre secrétaire à volonté, monsieur Cousins, si vous le désirez.

Le TÉMOIN: Oui. Elle n'a pas ces chiffres. Je n'ai ici que ceux du comptable vérificateur. C'est la même chose, monsieur Bowman, je ne puis aller plus loin.

M. Bowman:

D. Très bien, monsieur Cousins. Vous ne pouvez donc pas dire au Comité aujourd'hui, les sommes que vous avez reçues personnellement lors de la réorganisation financière de 1925, sous forme d'actions de priorité ou ordinaires?—R. Oui, vous pouvez le comprendre comme cela, si vous voulez.

D. Non, ce n'est pas ce que je comprends. Je vous le demande.—R. Bien.

D. Vous voulez donc que le Comité soit de cet avis?—R. Précisément.

D. Et vous ne pouvez pas du tout dire à ce Comité quels étaient vos intérêts dans cette compagnie en 1925?—R. Oui, je le puis.

D. Très bien, veuillez nous le dire.—R. C'est la différence entre $113,425 et $203,100.

D. Quel est le dernier chiffre, monsieur Cousins?—R. La différence entre $113,425 et $203,100.

D. Oui. Soit un chiffre rond de $87,000?—R. Exactement.

D. Oui?—R. $89,000, pour préciser.

D. Ce serait $89,675. Vous dites donc que la différence entre ces deux sommes, soit environ $89,000, représente quoi?—R. Ma part d'intérêts.

D. Votre part?—R. La valeur de ma compagnie.

D. La valeur de votre compagnie?—R. De ma compagnie acquise par la compagnie par actions.

D. Et quand vous l'avez remise à la nouvelle compagnie, avez-vous retiré cette somme en espèces?—R. Non, en actions uniquement.

D. Sans toucher un sou?—R. Pas un sou.

D. Pas un sou. Combien d'actions vous a-t-on remises en paiement de cette différence—de votre crédit de $89,000?—R. Il y aurait une différence. Je n'ai pas ici les chiffres, mais il est facile de tirer vos conclusions.

D. Bien. Serez-vous satisfait de nous entendre tirer nos conclusions?—R. Oui, très satisfait.

D. Vous avez donc retiré de cette réorganisation financière de 1925, pour votre part une somme approximative de $89,000 sous forme d'actions de priorité ou d'actions avec valeur nominale?—R. Exactement.

D. Et qu'est-il advenu des autres $113,425 dont vous parlez? Le savez-vous?—R. Les actionnaires en détiennent pour autant.

D. Les actionnaires les détiennent?—R. Excepté $30,000. L'homme qui a lancé l'émission a oublié de se représenter. Il est parti un soir à l'insu de tous.

D. Vous aimeriez peut-être, monsieur Cousins, corriger votre déclaration de tout à l'heure lorsque vous disiez que le capital de la compagnie était de $113,425; il s'établit de fait à $203,100.—R. Exactement.

D. Voici un écart considérable, monsieur Cousins.—R. Je me rapporte tout simplement aux chiffres que j'ai devant moi, et je cherche à vous expliquer que ces actions appartenaient aux actionnaires, en plus de celle que je possédais.

D. Ce n'est pas ce que vous avez dit. Au lieu d'une compagnie possédant en 1925 un capital de $113,425, vous nous parlez maintenant d'une émission de $203,100. Est-ce exact?—R. Oui.

D. Très bien, nous rectifierons ce chiffre dans quelques instants. Maintenant, ces $113,425 d'actions de priorité, vous les avez vendues au public?—R. Oui.

D. Vendues au public à quel prix?—R. $100 en 1925, et en 1928, nous les avons changées en 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25.

D. Très bien, passons maintenant à l'année 1928 dont vous parlez. Avant 1928, vous aviez émis 2,031 actions de priorité d'une valeur nominale de $100. C'est bien exact, n'est-ce pas?—R. Oui, à peu près.

D. Pour un homme heureux en affaires, monsieur Cousins, vous laissez au Comité beaucoup de détails à deviner, n'est-ce pas?—R. J'aime à les laisser deviner un peu. C'est quelquefois de nature à m'aider aussi.

D. Très bien, vous avez peut-être raison. Maintenant, monsieur Cousins, il y eut en 1928 une autre réorganisation financière?—R. Exactement. "En 1928, on émit des lettres patentes supplémentaires en vertu desquelles on cancella 1,469 actions de priorité, pour changer les 3,531 autres actions de priorité, d'une valeur nominale de...

D. Un instant. Laissez-moi consigner ces chiffres par écrit.—R. On cancella 1,469 actions de priorité.

D. Oui, allez-y.—R. Pour changer les 3,531 autres actions de priorité, d'une valeur nominale de $100, en 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25."

D. Oui. Repassons ce que vous venez de dire, monsieur Cousins. Vous déclarez avoir cancellé en 1928 1,469 actions de priorité?—R. Avoir cancellé 1,469 actions de priorité.

D. Ce qui nous laisse un total de 3,531 actions de priorité d'une valeur de $100 chacune?—R. Et les 3,531 actions de priorité d'une valeur nominale de $100 furent échangées en 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25.

D. Bien, 1,469 plus 3,531 forment le total de 5,000 actions de priorité?—R. Oui.

D. Très bien, puis vous avez alors changé ces actions en 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25 chacune?—R. Exactement.

D. En d'autres termes, ces actions de priorité valant $100 chacune devinrent 14,124 actions de priorité d'une valeur de $25 chacune?—R. $25 chacune.

D. Oui, est-ce exact?—R. Le vérificateur le prétend.

D. Qu'avez-vous fait de ces actions?—R. Pour la vente de ces actions la compagnie a reçu la somme suivante: actions de priorité, argent souscrit par les actionnaires, 4,537 actions de $25 chacune; $113,425.

D. Ainsi cette somme provient de la vente de 4,537 actions à $25?—R. 4,537 actions à $25, $113,425.

D. Oui. "Actif net de la compagnie Ernest Cousins, Limitée: achat de l'ancienne compagnie, sans tenir compte de la clientèle; 1,587 à $25: $39,675; ce qui forme un total de $153,100; gratifications aux souscripteurs, 6,125 actions de priorité.

D. Que dites-vous?—R. Gratifications aux souscripteurs, 6,125—pas en espèces—en actions ordinaires.

D. Pas en espèces?—R. Non, en actions ordinaires; ce fut une gratification aux souscripteurs.

D. Oui. Revenons maintenant en 1925; vous avez émis 2,031 actions d'une valeur nominale de $100?—R. Oui.

D. Trois ans plus tard, lors de la réorganisation de 1928, vous avez échangé 3,531 actions pour les 2,031 que vous aviez en 1925?—R. "On cancella 1,469 actions de priorité, et les autres 3,531 actions de priorité, d'une valeur nominale de $100 devinrent 14,124 actions de priorité d'une valeur nominale de $25."

D. Oui. Vous disiez tout à l'heure qu'en 1925 vous avez émis 2,031 actions de priorité d'une valeur nominale de $100 chacune?—R. Oui.

D. Lors de la réorganisation, trois ans plus tard, vous aviez encore 3,531 actions de priorité?—R. Cest ce qui restait: "et les autres 3,531 actions de priorité d'une valeur nominale de $100, en devinrent 14,124."

D. Oh! oui, vous nous l'avez déjà appris.—R. Oui, plusieurs fois.

D. Oui, plusieurs fois, mais le capital-actions émis en 1925 représentait, en 1928, 3,531 actions. En d'autres termes, votre capital a presque doublé entre 1925 et 1928?—R. Cela se peut.

D. Cela se peut. Le savez-vous, oui ou non?—R. Oui.

D. Il a doublé?—R. Oui, notre entreprise vaut bien cela.

D. Tout à fait. Vous avez dû faire un excellent commerce?—R. Oui, un excellent commerce, mais aujourd'hui nous ne faisons pas de profits.

D. Mais vous payez des dividendes?—R. Non, nous n'en avons pas déclaré au cours des quatre derniers mois, je crois.

D. Ah! monsieur Cousins, vous êtes un homme d'affaires très à l'aise. Avez-vous payé des dividendes en 1925?—R. Permettez un instant. Pour arrêter les sourires, je dirai que les dividendes étaient trimestriels; malheureusement, par suite de la crise du commerce du lait, il nous a fallu les retrancher, il y a un mois.

D. Comme vous dites, vous n'avez pas déclaré de dividendes depuis les derniers quatre mois?—R. Quatre mois. Cependant, je veux dire...

D. Comme vous l'assuriez; pauvres laiteries dans une conditions voisine de la gêne?—R. Précisément, plusieurs d'entre elles, je le crains, vont à la banqueroute.

D. Tout de même, votre compagnie semble prospérer, puisque son capital primitif de 1914 était de $125,000?—R. Oui.

D. En 1925, il atteignait $203,100?—R. Exactement.

D. Et en 1928, ce dernier était presque doublé?—R. Exactement.

D. Oui. En 1931, vous pouviez déclarer un dividende sur tout le capital-actions de votre compagnie?—R. Oui, sur tout ce que nous avions émis.

D. Quel dividende avez-vous payé en 1931?—R. 7 p. 100.

D. 7 p. 100 sur quoi?—R. Sur les actions de priorité.

D. Rien sur les actions ordinaires?—R. Rien du tout.

D. Rien sur les actions ordinaires; combien aviez-vous émis d'actions de priorité en 1931?—R. Autant qu'en 1928.

D. C'est-à-dire 14,124 actions?—R. Exactement.

D. D'une valeur nominale de $25 chacune?—R. La compagnie n'a pas été réorganisée depuis.

D. Vous avez déclaré un dividende en 1931, mais en avez-vous payé en 1929?—R. Oui. Nous en avons payé, je crois, à la fin de 1929, et pendant les années 1930 et 1931.

D. Je comprends. Quand avez-vous payé votre premier dividende? Vous avez toujours le dividende de 7 p. 100 cumulatif, n'est-ce pas?—R. Non, nous en avons payé un peu par l'émission de capital-actions.

D. Quel capital-actions?

M. Donnelly:

D. Pour autant que je m'en souvienne, le témoignage déjà rendu en faveur de votre compagnie nous apprenait que vous n'aviez pas payé de dividendes de 1921 à 1930. Vous parlez maintenant de dividendes versés en 1929?—R. Je n'en suis pas certain. Ce peut être 1930. Je n'ai pas ces chiffres.

M. BOWMAN: J'y arrivais, monsieur Donnelly.

M. DONNELLY: Je veux simplement m'en assurer.

M. Bowman:

D. Quels sont présentement les arrérages de dividendes cumulatifs sur vos actions de priorité?—R. La somme est minime.

D. Combien?—R. Je ne puis vous citer le chiffre exact. Je ne le garde pas dans ma mémoire.

D. Vous avez pourtant le rapport du vérificateur?—R. Oui.

D. Y trouvez-vous une indication sur les dividendes impayés des actions de priorité cumulatives?—R. Non, je n'y vois rien.

Le PRÉSIDENT: Il aurait fallu le mentionner dans le passif.

M. Bowman:

D. Certainement, il aurait fallu le mentionner dans le passif. Dans votre bilan, ces arrérages de dividendes cumulatifs devraient figurer au passif de votre compagnie?—R. Un instant, je puis l'avoir ici: "M. Ernest A. Cousins convint avec presque tous les actionnaires d'émettre du capital-actions. Il leur donna, en échange de leurs dividendes accumulés avant le 21 novembre 1928 sur leurs actions de priorité, quelques-unes de ses actions sans valeur nominale de votre compagnie."

D. Au lieu de dividendes, vous avez donné des actions sans valeur nominale?—R. De fait, ce fut un dividende sous forme d'actions.

D. Un dividende sous forme d'actions?—R. Exactement.

D. Et dans votre bilan, ces actions sans valeur nominale valent $5?—R. Oui.

D. Elles ont de la valeur, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. C'est donc déclarer un dividende?—R. Oui, c'est la même chose.

D. Votre fils faisait donc erreur en nous disant que vous n'aviez pas payé de dividendes avant 1930?—R. Cela se peut, mais, comme vous le savez, un homme ne peut retenir ces détails. Il ne savait pas que vous désiriez connaître l'organisation financière de cette compagnie. Il est venu ici avec l'idée que vous vouliez connaître l'état véritable du commerce actuel du lait.

D. Il est joliment difficile de connaître cet "état véritable"?—R. Je le suppose bien.

D. C'est ce que nous cherchons présentement.—R. Oui.

D. Faites-nous la faveur de revenir à la réorganisation financière de 1928.—R. Oui.

D. Avez-vous reçu alors de votre compagnie une somme en espèces?—R. Non, pas un sou.

D. L'ancienne compagnie Ernest Cousins Limitée en a-t-elle reçu?—R. Pas du tout.

D. Un instant. La maison Ernest Cousins Limitée a-t-elle touché une somme avant l'émission, en 1928, des lettres patentes supplémentaires?—R. Rien en espèces.

D. Rien en espèces?—R. Rien.

D. A-t-elle touché quelque chose pour sa clientèle?—R. Vous voulez arriver à dire que logiquement le terme clientèle n'est pas acceptable. Vous le savez bien.

D. Je lui donne son sens ordinaire.—R. Voulez-vous dire la valeur commerce que j'ai cédé? Est-ce cela?

D. Oui, qu'avez-vous touché avant 1928 pour cette clientèle?—R. Je lis ici: "Achat de l'actif net de l'ancienne compagnie Ernest Cousins Limitée, sans tenir compte de la valeur de la clientèle." Vous avez déjà ces chiffres, n'est-ce pas?

D. Oui, mais je n'ai pas celui de la "clientèle". Je parle de la clientèle.—R. Encore une fois, cette somme représente la différence entre $113,425 et $203,100.

D. Non, vous nous avez déjà cité ces chiffres comme représentant la valeur actuelle de votre entreprise. Je parle de la clientèle.?—R. Alors, tout est compris ici.

D. Tout est compris. Quelle proportion de ce chiffre représente la valeur de la clientèle?—R. Je le répète, nous n'avons pas tenu compte de la valeur de la clientèle, mais seulement de la valeur de l'entreprise vendue.

D. Vous n'avez donc pas tenu compte de cette valeur dans la réorganisation de la compagnie?—R. Pas encore, mais seulement de la valeur de l'entreprise.

D. En êtes-vous bien certain, monsieur Cousins?—R. Je ne suis certain d'aucune chose en ce monde, sauf de la mort et des impôts.

D. Vous connaissez au moins parfaitement ce que vous nous déclarez devant ce Comité?—R. Je cite les chiffres du vérificateur, sans m'en éloigner. Mes déductions peuvent ne pas être exactes.

D. Je ne vous demande pas des commentaires; je veux savoir si vous avez tenu compte de la clientèle lors de la réorganisation de votre compagnie, et à quel chiffre vous l'évaluez?—R. Il n'est question que de la valeur de l'entreprise.

D. Absolument rien?—R. Appelez-la "clientèle" si le cœur vous en dit.

Le président:

D. Vous avez dit: "Sans tenir compte de la clientèle".—R. Il n'est pas question de clientèle.

LE PRÉSIDENT: Il est étrange de citer cette clause si vous n'avez rien reçu en paiement.

M. Bowman:

D. Je veux remonter à la réorganisation de 1928. J'ai devant moi un mémoire publié, le 5 novembre 1928, par votre compagnie et adressé aux administrateurs de la maison Ernest Cousins Limitée. Le dernier paragraphe se lit comme suit: "En résumé, les modifications projetées auront pour effet de donner aux actionnaires, pour chaque action de priorité et action ordinaire," remarquez bien ceci, "pour chaque action de priorité et action ordinaire, des certificats d'actions de priorité d'une valeur nominale égale à la somme déboursée".—R. Oui.

D. "Ils recevront de plus trois actions ordinaires, savoir celle qu'ils détenaient déjà et deux autres." En plus de l'augmentation du capital privilégié, dont vous parliez tout à l'heure, les actionnaires reçurent alors une autre gratification de deux actions ordinaires?—R. Oui.

D. Vous avez maintenant en mains le bilan de 1931; pouvez-vous disposer d'une autre copie?—R. Je serai heureux de vous remettre celle-ci, monsieur Bowman.

D. Je désire maintenant que vous nous en parliez.—R. Très bien.

D. D'après ce bilan, quel est donc présentement le capital de la compagnie? —R. Désirez-vous m'entendre citer ces chiffres?

D. Non. Je vous demande le chiffre du capital émis, et celui du capital non payé.—R. Que voulez-vous; le chiffre de ce capital?

D. Quel capital avez-vous émis en 1931? Quel est ici le chiffre du capital non payé?—R. Capital-actions autorisé, 14,124 actions de priorité à 7 p. 100, cumulatives et rachetables, d'une valeur nominale de $25 chacune; 10,000 actions ordinaires, sans valeur nominale émises à $5 chacune: 6,124 à $25 chacune.

D. D'après cet exposé vous avez émis 6,124 actions de priorité?—R. 6,124 actions de $25.

D. Voyez donc dans quelle situation impossible vous nous mettez avec les déclarations que vous nous avez faites?—R. Je ne fais que citer les chiffres posés par le vérificateur.

D. Tout à l'heure vous parliez de 14,124 actions de priorité d'une valeur de $25; maintenant vous dites 6,124.—R. La compagnie a obtenu des lettres patentes supplémentaires. Je vais tout relire. Je ne puis faire mieux. Tournez les chiffres selon votre bon plaisir, mais les faits sont tels quels.

D. Je vous demande pardon. Je ne tourne pas les chiffres. Je cite exactement ceux que vous me donnez, parce que j'en ai pris note.—R. Exactement.

D. Vous disiez tout à l'heure, et le Comité m'appuiera là-dessus, que vous aviez émis 14,124 actions?—R. Oui.

D. Et maintenant votre bilan financier parle de 6,124. Où est la vérité, monsieur Cousins?—R. Comprenez bien ceci: 1,469 actions de priorité d'une valeur nominale de $100; celles-ci au contraire au nombre de 6,124, ont une valeur nominale de $25 chacune.

D. Je le sais bien, vous nous l'avez dit une douzaine de fois.—R. Oui. Que voulez-vous de plus

D. Je veux savoir où est la vérité. Combien avez-vous émis d'actions de priorité: 14,124, comme vous venez de dire ou 6,124?—R. Voici le dernier bilan, celui de 1931. Actions de priorité émises, 6,124 à $25, et 10,000 actions ordinaires sans valeur nominale, émises à $5 l'action. Tels sont les chiffres exacts.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bowman, veuillez lire à la page 99.

M. BOWMAN: Je l'ai prise en note. Vous avez émis 6,124 actions sans valeur nominale. Monsieur le président, j'ai cherché à connaître, pour l'information des membres de Comité, l'organisation financière de cette compagnie, afin que nous sachions à quoi nous en tenir. Je regrette de dire que c'est une tentative plutôt décourageante avec ce témoin.

Le PRÉSIDENT: Je crains que nous ne soyons forcés, à moins que les réponses deviennent plus claires, d'envoyer un vérificateur sur place se renseigner sur la véritable organisation financière de cette compagnie.

Le TÉMOIN: J'accueillerais favorablement cette initiative de votre part, monsieur; et je serai très heureux de recevoir un comptable vérificateur.

Le PRÉSIDENT: Vous n'avez pas jusqu'à présent donné des réponses satisfaisantes.

M. BOWMAN: En toute franchise, le témoin a donné des réponses si contradictoires que je n'ai pas encore la moindre idée de l'organisation financière de sa compagnie. On peut en dire autant pour les autres membres du Comité.

Le TÉMOIN: Vous ne pouvez désigner comme non satisfaisant le bilan de 1931, que je viens d'expliquer et le dernier qu'on ait vérifié, ni celui de 1932 qui en est une réplique. Vous avez les chiffres devant vous, et ce sont les derniers. Je ne comprends pas que vous puissiez les considérer comme non satisfaisants. Ces chiffres ont été vérifiés par l'un des meilleurs vérificateurs de la cité de Montréal.

M. MULLIN: Qui est-il?

M. *Bowman:*

D. Vous nous avez dit qu'en 1914 votre compagnie avait une valeur approximative de $125,000?—R. Exactement.

D. N'a-t-elle plus aucune valeur aujourd'hui?—R. Oui, elle vaut un demi-million de dollars, aujourd'hui.

D. Oui, elle vaut un demi-million de dollars aujourd'hui?—R. Oui.

D. Et à la page 99, votre fils nous assurait qu'elle vaut $153,100. Nous avons maintenant votre autre affirmation. Nous serons très heureux de recevoir une explication à ce sujet?—R. Je ne puis être tenu responsable de ce qu'a pu dire mon fils.

D. Mais votre fils a dit exactement ce que vous disiez tantôt?—R. Exactement.

D. Il a parlé de 6,124 actions de priorité?—R. Oui, je sais.

D. ...émises?—R. Oui, mais vous me demandez: votre compagnie a-t-elle une moindre valeur aujourd'hui? Je réponds "non". Elle a une valeur d'un demi-million de dollars aujourd'hui.

D. Oui. En d'autres termes, ces actions de priorité d'une valeur nominale de $25 vaudraient de $75 à $100?—R. Absolument, sans l'ombre d'un doute.

D. Sans l'ombre d'un doute?—R. Oui.

D. Nous pouvons donc admettre que...—R. Oui.

D. ... que le capital de votre compagnie a augmenté au point d'atteindre aujourd'hui un demi-million de dollars?—R. Exactement.

D. Oui?—R. De fait, je puis bien vous annoncer que je ne la vendrais pas pour un demi-million de dollars aujourd'hui.

D. Très bien. Et votre capital en reste toujours au chiffre de $153,100?—R. Cela se peut, et n'a rien à faire avec le reste.

D. Quelles sommes en espèces avez-vous engagées dans cette entreprise?—R. A quelle époque? En 1888?

D. Non, en 1925?—R. $113,000. Les actionnaires ont souscrit $113,425.

D. Oui. Combien évaluez-vous approximativement votre entreprise?—R. Je vous citerai tous les chiffres ici, si vous les voulez.

D. Donnez-nous les?—R. Je les ai au complet.

D. Ce sera peut-être la meilleure manière de procéder?—R. Oui. Me demandez-vous le chiffre du capital immobilisé?

D. Oui. Donnez-moi le chiffre total?—R. Le total—valeur comptable, avec dépréciation, $186,604.70. Déboursés $282,415.24.

D. Quel est le dernier chiffre?—R. $282,415.24.

D. Qu'est-ce?—R. Ce qu'il représente?

D. Oui. Qu'est-ce? Je n'ai pas bien saisi ce que vous disiez.—R. Ce chiffre représente les propriétés immobilières, les édifices, l'outillage, les machines et l'outillage de livraison.

D. Oui. Quel est l'actif total de la compagnie d'après le mémoire que vous tenez. Je demanderai, monsieur le président, de le verser au dossier.—R. Les déboursés furent de $282,415.24. Moins la réserve pour dépréciation, $186,604.70.

D. Nous dites-vous que l'actif total, l'actif brut, est de $186,000?—R. $282,415.24. La mécanique des laiteries se déprécie rapidement. L'acide lactique dévore littéralement nos appareils, et ce chiffre de moins-value doit être élevé. Nous l'avons déduit, et la valeur comptable est maintenant de $186,604.70.

D. Cette compagnie dont la valeur, dites-vous, est d'un demi-million de dollars n'a plus qu'une valeur comptable de $186,000?—R. Exactement.

D. La différence représente, je suppose, la valeur de la "clientèle"?—R. Déduisez-en ce que vous voulez, monsieur Senn, mais telle est la valeur réelle de toute l'entreprise, sans tenir compte de la "clientèle" ou d'autre chose semblable.

M. Bowman:

D. Un instant, monsieur Cousins; vous avez dit tantôt au Comité que votre compagnie n'a pas tenu compte de la valeur de la clientèle?—R. Nous n'en avons pas tenu compte—vous voyez, il n'y a pas de clientèle.

D. Un instant; cet état renferme-t-il quelque item relatif à la clientèle?—R. Aucun.

D. Vous avez modifié votre système de comptabilité depuis 1927, n'est-ce pas?—R. C'est possible. Nous avons un meilleur comptable.

D. J'ai devant moi un mémoire ou état de votre compagnie couvrant 1926 et 1927, et cet état évalue la clientèle à $70,241.75?—R. Oui.

D. Est-ce exact?—R. Oui.

D. C'est exact?—R. Oui.

D. Quelle est la valeur actuelle de cette clientèle?—R. Nous n'avons pas de clientèle d'inscrite dans cet état.

D. Je comprends.—R. Aucune.

D. L'a-t-on biffée?—R. Précisément.

D. Oui?—R. On n'a jamais inscrit la clientèle dans les valeurs comptables.

D. Mais elle est indiquée?—R. On l'indiquait peut-être en 1927, oui.

D. Oui?—R. Mais nous avons changé de méthode.

D. Et en 1926?—R. Peut-être; peut-être aussi en 1925.

D. Ainsi, à quelque phase de votre entreprise.—R. Nous l'avons biffée complètement.

D. La clientèle a existé?—R. Oui, peut-être.

D. Vous avez dit tantôt qu'elle ne représente aucune valeur?—R. Aucune. Je vous donne la valeur exacte de tout ce que j'ai ici.

M. BOWMAN: Eh bien, je demande qu'on consigne l'état au compte rendu, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Oui.

Le président:

D. Vous le remettrez au secrétaire?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Quelle était la valeur de vos immeubles en 1931?—R. Les immeubles, $29,999.50.

D. Le matériel et l'outillage?—R. Bâtiments, $88,490.32; machines et matériel, $107,978.37; matériel de livraison, $55,954.05.

D. Combien au total?—R. $282,415.24.

D. Combien déduisez-vous chaque année pour la dépréciation?—R. Nous avons déduit—il n'existe pas de dépréciation quant à l'immeuble.

D. Sur les machines et le matériel?—R. Il y a une dépréciation de $12,871.79 sur les bâtiments.

D. Quel pourcentage représente-t-elle?—R. Environ 8 p. 100—non, 7 p. 100, un peu plus que sept, soit sept et une fraction.

D. A combien évaluez-vous vos bâtiments?—R. A $88,490.32.

D. Et quelle est la dépréciation sur ces bâtiments?—R. $12,871.79.

D. Elle s'établit à environ 15 p. 100, n'est-ce pas?—R. Non.

D. Elle n'en diffère pas beaucoup; je fais un simple calcul approximatif; elle est d'environ 14 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Au moins.

M. Bowman:

D. Eh bien, disons 12 p. 100. Et sur vos machines?—R. Elle ne s'établirait pas à 12 p. 100.

D. Nous avons la valeur de vos machines?—R. Machines et matériel, $107,978.37.

D. Quelle dépréciation établissez-vous dans ce cas?—R. $48,917.46.

D. $48,000?—R. $48,917.46.

D. Pour une année?—R. Pour une année.

D. Voulez-vous dire que vous imputez une dépréciation de 50 p. 100 sur vos machines et votre matériel?—R. Plus vous augmentez le chiffre de la dépréciation, mieux c'est pour tous les intéressés.

D. Particulièrement pour la compagnie?—R. Non, la compagnie n'en bénéficie nullement.

D. Or, avez-vous inscrit des comptes de dépréciation dans vos livres?—R. Ah! oui.

D. De quelle somme votre compte de dépréciation était-il crédité en 1931?—R. Eh bien, je dirai que nous avons fait évaluer cette propriété et tout ce qui s'y rattache par une compagnie d'estimateurs de Montréal en 1931.

D. Vous pouvez nous donner ces chiffres, le résultat de l'estimation?—R. Voici les chiffres, il s'agit de 1931...

D. S'il vout plaît, monsieur Cousins, ne vous échappez-vous pas par la tangente?—R. Je ne m'échappe pas par la tangente.

D. Je m'enquiers de la dépréciation; vous nous avez déjà donné la valeur de l'estimation?—R. Je puis vous donner la dépréciation sur-le-champ, mobilier et agencement de bureau moins la dépréciation.

D. Qu'indique votre compte de dépréciation; vous avez un compte de dépréciation pour les fins de votre entreprise?—R. Oui.

D. A combien s'établissait-il en 1931; quelle réserve avez-vous affectée à la dépréciation?—R. $87,507.44.

D. Quelque $87,000, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Ainsi, votre compagnie a déjà versé à ce compte une somme presque égale à 100 p. 100 de la valeur de vos machines et de votre matériel?—R. Ils ont déprécié dans cette proportion.

D. Oui?—R. Et nous avons remplacé continuellement les machines par des machines nouvelles.

D. Parfaitement; et votre outillage est moderne?—R. Le plus moderne à Montréal.

D. Oui; et possédant l'outillage le plus moderne de Montréal, vous avez un compte auquel vous versez une réserve presque égale à la valeur de cet outillage?—R. Eh bien, la réserve est inscrite à titre de dépréciation.

D. Très bien. Quels autres comptes avez-vous établis? Quelle autre réserve avez-vous établie dans votre entreprise?—R. Nous n'avons pas d'autre réserve.

D. Pas de réserve pour les créances douteuses?—R. Eh bien, on biffe les créances douteuses.

Le président:

D. Vous les biffez chaque année?—R. Compte de profits et pertes, solde au 1er janvier 1931, $5,584.48, auquel vous ajoutez le profit de l'année finissant le 31 décembre 1931, $18,825.30.

M. Bowman:

D. Vous voyez, monsieur Cousins, vous n'avez nullement répondu à ma question. Je vous demande quel compte de réserve vous avez établi pour les créances douteuses.—R. Nous n'avons pas de compte de réserve. Nous les biffons tout simplement.

D. A quel chiffre s'établissait votre réserve pour créances douteuses en 1931?—R. Créances douteuses, $19,401.39.

D. Très bien; que faites-vous de ces $19,000?—R. C'est une somme perdue.

D. Vous dites que vous avez biffé ce montant?—R. On le porte au compte des créances véreuses et douteuses.

D. Mais c'est votre réserve pour cette année-là?—R. Non, ce montant représente les créances douteuses et véreuses qu'on a biffées.

D. Comment ce montant est-il inscrit dans vos livres; sous quelle rubrique figure-t-il?—R. Créances douteuses et véreuses, $19,401.29.

D. Et vous avez dit au Comité que c'était le montant...—R. Perdu.

D. ...perdu?—R. Oui.

D. En créances véreuses et douteuses?—R. Précisément.

D. Très bien; ainsi, vous n'établissez pas de compte de dépréciation pour les créances véreuses?—R. Nous n'en établissons pas. Nous établissons un compte de dépréciation simplement pour les machines, le matériel de livraison et les bâtiments.

D. Et vous n'avez pas d'autre compte de dépréciation?—R. Nous n'en avons pas d'autre.

D. Absolument aucun?—R. Non.

D. Avez-vous établi quelque autre réserve?—R. Non, nous n'avons pas d'autre réserve.

D. A présent, je veux que vous pesiez de nouveau cette question, monsieur Cousins. Vous dites que vous n'avez pas établi de compte de réserve?—R. Tout est biffé.

D. Eh bien, que faites-vous de l'argent qui vous reste à la fin de l'année?

M. PICKEL: Il est déposé à la banque?

Le TÉMOIN: S'il reste de l'argent, on l'applique aux dividendes.

M. Bowman:

D. S'il reste de l'argent, vous le distribuez en dividendes?—R. Oui.

D. Jusqu'au dernier sou?—R. Jusqu'au dernier sou.

D. Ainsi, vous faites table rase à la fin de chaque année et vous distribuez tout l'argent qui vous reste?—R. Eh bien, vous vous rendez sans doute compte qu'un homme doit toujours se garder un certain solde en banque, autrement il ne pourrait maintenir son entreprise.

D. Voilà la question.—R. Nous avons peut-être vingt, trente ou quarante mille dollars en banque continuellement. Vous devez vous rendre compte que nous payons nos cultivateurs deux fois par mois; nous faisons la perception peut-être une fois tous les trois mois. Le compte des cultivateurs peut se chiffrer à...

D. Je crois que tous les membres du Comité savent cela?—R. Eh bien, vous avez simplement demandé...

D. Non, je n'ai pas demandé cela; j'ai demandé quelle somme vous imputiez à la réserve?—R. Nous n'imputons pas de somme à la réserve.

D. Aucune?—R. Absolument aucune.

D. A la clôture de l'année financière, vous distribuez en dividendes à peu près tout ce que vous avez touché et vous continuez vos opérations?—R. Précisément, sauf ce qu'il faut reporter pour acquitter nos dettes loyales et régler les comptes du cultivateur, ce qui peut représenter en tout environ $50,000.

D. Puis-je vous demander si vous vous êtes trompé en donnant cette réponse au Comité, voulez-vous indiquer au président le montant précis que vous imputez à votre compte de réserve?—R. Décidément, je le ferai.

D. Car je ne puis comprendre comment une compagnie apparemment moderne comme la vôtre n'impute pas un certain montant à la réserve?—R. Je vous le dirai comme je l'ai dit tantôt, nous avons peut-être $50,000 en banque; vous ne pouvez appeler ce montant une réserve parce que nous l'avons déposé en vue d'acquitter nos dettes.

D. Les dividendes indiqués comme étant payés...

Le président:

D. Un instant; ce compte à la banque est-il votre compte d'affaires ordinaire, ou bien quel compte est-ce?—R. C'est notre compte d'affaires ordinaire.

D. Ce n'est pas un compte de réserve ou de dépréciation?—R. Non, c'est un compte d'affaires ordinaire.

D. Très bien.

M. Bowman:

D. Si vous voulez examiner un instant la page 93, vous verrez que votre fils a soumis au Comité un mémoire indiquant qu'on a distribué les profits sous forme de dividendes. Voulez-vous nous donner quelques explications sur ce mémoire? D'abord, on note en marge 75 actionnaires.—R. Que désirez-vous savoir?

D. Soixante-quinze actionnaires; est-ce le nombre total des actionnaires que compte la compagnie?—R. Evidemment, autrement on ne l'eût pas inscrit.

D. Eh bien, le mémoire ne l'indique pas; il ne s'ensuit pas nécessairement parce que votre fils a inscrit 75 actionnaires?—R. Je le sais, mais il peut y en avoir soixante-seize ou encore soixante-dix-huit, je ne suis pas certain.

D. Non, mais c'est le nombre approximatif des actionnaires?—R. C'est le nombre approximatif des actionnaires.

D. Et je dirais que vous et votre famille avez à peu près la haute main sur la compagnie?—R. Oui, j'ai la haute main.

D. Vous avez la haute main?—R. Oui.

D. Le nombre d'actionnaires étrangers est restreint?—R. Précisément.

D. Oui, le montant indiqué là est de $2,678.89 au 15 avril 1931, et un montant semblable est indiqué pour chaque période de quatre mois dans la suite?—R. Oui.

D. Cela représente 7 p. 100 sur les actions privilégiées?—R. Exactement.

D. Et on a payé ces montants en 1931 et 1932, en plus de l'augmentation de la capitalisation que vous nous avez indiquée.—R. Le dividende sur les actions.

D. En plus du dividende sur les actions?—R. Exactement.

D. Et quand votre fils a dit que les dividendes de 1921 à 1930 étaient nuls, il se trompait quelque peu?—R. Non, il avait peut-être raison; j'hésiterais à l'affirmer.

D. Vous venez de nous dire qu'il s'était trompé parce que vous aviez déclaré un dividende sur les actions à cette époque.—R. Eh bien, il n'en avait pas tenu compte.

D. Eh bien, il se trompe peut-être plus ou moins?—R. Peut-être, oui; c'est un tout jeune homme susceptible de se tromper.

D. Eh bien, nous sommes tous susceptibles de nous tromper.

M. MULLINS: Il dit qu'il touche $5,000 par année.

Le TÉMOIN: Et il les vaut, il vaut le double.

M. Bowman:

D. De 1921 à 1930; quels dividendes ont été distribués sur les actions, disons en 1930; pouvez-vous nous renseigner à ce sujet?—R Je vous ai déjà donné ce montant. Il n'y eut que cette distribution de 1928 lors de la réorganisation de la compagnie.

D. Alors qu'on a accordé deux actions ordinaires comme bonus?—R. Exactement.

D. Oui, en passant, monsieur Cousins, à combien estimez-vous la valeur de ces actions ordinaires à l'heure actuelle?—R. Eh bien, vous vous rendez compte que je détiens moi-même toutes les actions ordinaires, et bien que l'entreprise ou ma propre entreprise, comme je vous le disais, vaille un demi-million, nous n'avons jamais payé de dividendes sur les actions ordinaires, ce qui me porte préjudice, car, à moins que les actions ordinaires ne vous rapportent des dividendes, les détenteurs ne touchent rien. Je détiens la plus grande partie des actions, ainsi je ne touche pas de dividendes. Toutefois, les actions valent réellement $20 à l'heure actuelle.

D. $20 l'action?—R. Oui.

D. Examinons cela un instant; vous avez 6,124 actions privilégiées évaluées à $153,100?—R. Exactement.

D. Et vous-même d'après une estimation modérée évaluez la compagnie à un demi-million?—R. Exactement.

D. En d'autres termes, il y a un écart d'environ $350,000?—R. Assurément.

D. Et c'est la valeur des actions ordinaires émises?—R. Vous pouvez l'interpréter de cette façon, si vous le voulez.

D. Eh bien, comment l'interprèteriez-vous?—R. Je dirais la même chose.

D. Vous diriez la même chose?—R. Oui.

D. Si vous vous basez sur une estimation approximative, monsieur Cousins, la valeur de vos actions ordinaires à l'heure actuelle, en prenant votre estimation modérée, ne serait pas $20 mais $60 l'action?—R. Eh bien, je n'affirmerais pas que les actions valent cette somme.

D. Eh bien, je prends simplement vos chiffres, $350,000 et je les divise par 6,124; voyons, je me trompe probablement dans mon calcul. Vous avez pris 10,000 actions, n'est-ce pas?—R. Oui, il s'agit de 10,000 actions.

D. J'ai fait erreur; j'ai pris 6,000 actions. Cela modifierait le calcul; cela représenterait $35 l'action?—R. Oui.

D. Oui, en d'autres termes, d'après cette estimation les actions ordinaires valent plus que les actions privilégiées aujourd'hui?—R. Il se peut.

D. Oui.—R. Mais vous devez vous rendre compte que ces chiffres ne représentent pas la valeur; les actions valent ce qu'elles vous rapportent.

D. Permettez-moi de remonter à 1928; quand vous avez réorganisé la compagnie en 1928 et avez réparti deux actions ordinaires en bonus, vous avez donné effectivement à vos actionnaires quelque chose qui avait de la valeur?—R. Décidément.

D. Ainsi, quand vous dites que vous n'avez pas payé de dividendes de 1921 à 1931, c'est une plaisanterie, n'est-ce pas?—R. Eh bien, vous pouvez prendre cette affirmation pour une plaisanterie, si vous le voulez.

D. Parce que en 1928, quand vous avez réparti ces deux actions ordinaires à quiconque en détenait une, vous donniez quelque chose qui valait entre $50 et $60 l'action dans le temps, en tenant compte d'une appréciation raisonnable de la valeur à l'heure actuelle?—R. Eh bien, je ne dirais pas $60 ou $50, mais je dis que c'était...

D. Je parle de deux actions.—R. Oui. Elles valaient tout ce auquel ils avaient droit, y compris moi-même.

D. Oui, et vous dites que vous détenez la plus grande partie de ces 10,000 actions?—R. Oui, j'en détiens la majeure partie.

D. Voyons—je ne veux certainement pas m'ingérer dans vos affaires personnelles, mais me diriez-vous à peu près quelle proportion de ces 10,000 actions vous appartient?—R. Je ne pourrais vous le dire immédiatement.

D. Vous n'avez pas d'idée?—R. Non, je n'en ai pas la moindre idée.

D. Alors, monsieur Cousins, vous n'en avez la moindre idée?—R. Je n'en ai pas la moindre idée.

D. Vous voulez dire que vous êtes l'actionnaire majoritaire de cette compagnie et vous n'avez pas la moindre idée.—R. Eh bien...

D. ...de la proportion de ces 10,000 actions qui vous appartient?—R. Eh bien, il se peut que 75 p. 100 m'appartiennent.

D. 75 p. 100; prenons ce pourcentage comme point de départ?—R. Remarquez bien, je ne vous donne pas des chiffres exacts mais des chiffres approximatifs.

D. Oui, vous avez 75 p. 100, en d'autres termes vous détenez approximativement 7,500 actions?—R. Environ.

D. Oui. Or, pour une de ces actions que vous détenez en premier lieu, vous en avez touchez deux autres en bonus en 1928?—R. Exactement.

D. En d'autres termes, vous avez reçu 50,000 actions en bonus?—R. Peut-être—non, non.

D. 500,000 actions?—R. Non.

D. Eh bien, c'est parfait.—R. Ah! non, non,—5,000.

D. 5,000?—R. 5,000 actions.

D. Vous avez reçu 5,000 actions en bonus?—R. Il se peut, oui. Il se peut que je ne les ai pas prises.

D. Mais votre règlement fait voir que vous les avez reçues. Eh bien, on les a distribuées à tout le monde. Je vous ai lu le mémoire.—R. Cela est vrai.

D. Très bien; en d'autres termes, vous avez reçu en bonus 5,000 actions ordinaires de la compagnie sans valeur nominale qui valent aujourd'hui $20 d'après votre estimation, mais d'après mon calcul elles valent $35?—R. Oui.

D. En d'autres termes, vous avez reçu $175,000 en bonus?—R. Eh bien, pourvu que je les aie reçus...

D. Je prends vos propres chiffres.—R. Je n'ai pas dit que j'ai touché ce bonus et je ne le dis pas encore.

D. L'avez-vous touché?—R. Eh bien, je vais vous dire ce que je ferai.

D. Ne vous occupez pas de ce que vous ferez; je vous demande ce que vous avez fait, non pas ce que vous ferez.—R. J'enverrai demain au président le nombre précis d'actions ordinaires que je détiens en mon nom.

D. Nous n'avons pas besoin de cela.—R. Ah! oui, c'est ce dont vous voulez vous enquérir.

D. Vous avez dit approximativement 7,500 actions?—R. J'ai dit approximativement 70 p. 100 des actions ordinaires.

Le PRÉSIDENT: Soixante-quinze.

M. Bowman:

D. Vous avez dit 75 p. 100?—R. Eh bien, peut-être 75.

D. Ainsi que je le signale, vous avez reçu 5,000 de ces actions à titre de bonus en 1928 lors de la réorganisation?—R. Vous l'avez dit.

D. Au même titre que tous les autres actionnaires?—R. Oui.

D. En d'autres termes, vous avez pris pour votre compte en 1928 quelque chose qui valait $175,000 suivant vos calculs?—R. D'après votre affirmation. Je n'ai pas dit cela.

D. Très bien. Je prends tout simplement vos chiffres.—R. Ces actions sont peut-être encore dans la caisse.

Le PRÉSIDENT: Eh bien, monsieur Cousins...

M. BOWMAN: Vous devriez le savoir.

Le TÉMOIN: Monsieur Senn, je vous enverrai demain le nombre exact des actions que je détiens. Je n'ai pas ces renseignements ici.

Le PRÉSIDENT: Je veux avoir le nombre.

M. Bowman:

D. Et tous les autres actionnaires ont participé dans la même mesure suivant le nombre d'actions ordinaires et privilégies qu'ils détenaient?—R. Oui, exactement.

D. Au même titre que vous?—R. Assurément.

D. Ainsi, cela représenterait le paiement d'un dividende assez rondelet en 1928?—R. Ils devraient être satisfaits.

D. Oui; en d'autres termes, vous avez reçu personnellement de cette compagnie qui, à votre dire vaut un demi-million, un dividende en actions en 1928 qui équivalait presque à 33⅓ p. 100 de la valeur de vos $175,000, est-ce exact?—R. Je n'ai pas affirmé cela.

D. Eh bien, est-ce exact?—R. Je vais vous envoyer les chiffres précis demain.

D. Ai-je à peu près raison?—R. Oui, vous avez peut-être raison.

D. Très bien.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions?

M. Tummon:

D. Monsieur Cousins, quand votre fils était ici, l'autre jour, il a promis de me procurer certains renseignements que je lui ai demandées dans le temps et qu'il a dit ne pas avoir. Pouvez-vous donner aujourd'hui le nombre de livres de lait en nature que votre compagnie a acheté en 1932?—R. Lait acheté en 1931 —lait acheté en 1932, 1,894,000 gallons.

D. 1,894,000 gallons?—R. Oui.

D. Vous n'avez pas la quantité en livres?—R. Eh bien, vous pouvez multiplier cette quantité par 10 livres, si vous le voulez.

D. Oui; chaque gallon de lait constitue 10 livres, n'est-ce pas?—R. 10 livres et 3½ onces.

M. MULLINS: 10 livres approximativement.

M. Tummon:

D. Comment achète-t-on ce lait? L'a-t-on acheté par quantité de 100 livres? —R. Oui, on l'achète tout suivant le poids.

D. Je suppose qu'une certaine quantité a été achetée au prix de l'Association?—R. Le prix moyen de l'Association est de $1.46 le cent.

D. En 1932?—R. En 1932.

D. $1.46?—R. Ce fut le prix moyen de l'Association.

D. Que vous avez payé?—R. Non, le prix moyen que nous avons payé fut de $1.30.

D. C'est ce que je veux savoir. Prix moyen de $1.30 les cent livres?—R. Exactement.

D. Ce fut le prix moins les frais de transport au compte du producteur?—R. Non, nous n'avons absolument rien à faire avec les frais de transport; cela relève du cultivateur.

D. Oui, je le sais.—R. Quelques-uns apportent leur lait, et il n'y a virtuellement pas de frais de transport, sauf pour votre camion.

D. Eh bien, ce fut le prix payé au producteur, et le producteur a assumé les frais de transport?—R. Exactement.

D. Quel pourcentage de tout le lait que vous avez acheté en 1932 a été acheté aux prix de surplus?—R. Quel pourcentage?

D. Quel pourcentage de tous vos achats de lait en nature?—R. En 1932 il y eut—je n'ai pas le pourcentage exact ici, mais vous pouvez faire le calcul si vous le voulez. Le prix moyen de l'Association pour l'année fut de $1.46 les cent livres, et le prix moyen que nous avons payé pour tout le lait reçu pendant l'année fut de $1.30, surplus de l'année 23.2 p. 100.

D. Comment allons-nous calculer le pourcentage de vos achats à un certain prix en nous basant sur ces données?—R. Eh bien, vous avez le résultat du calcul. Nous avons payé un prix moyen de $1.30 pour tout le lait reçu au cours de l'année.

D. Un instant, entendons-nous là-dessus; vous avez dit $1.30 en réponse à ma question quant au pourcentage de lait payé aux prix de l'Association?—R. Cela comprenait le lait de surplus.

D. Ah! je vois. Alors je vous ai mal compris. J'ai pensé que c'était le prix payé pour le lait autre que le lait de surplus?—R. Non.

D. Vous n'avez pas là le pourcentage de lait acheté aux prix du surplus?—R. Oui, le surplus a été de 23.2 p. 100.

D. La quantité totale achetée aux prix de surplus?—R. La quantité totale achetée en 1932. La quantité de lait de surplus s'établit à 23.2 p. 100; cela ne représente pas tout à fait le quart.

D. Quand votre fils était ici l'autre jour, monsieur Cousins, nous lui avons montré un état de votre compagnie indiquant que la quantité totale de lait de surplus payé d'après cet état était de plus de 50 p. 100?—R. Non.

D. Nous ne lui avons pas montré. J'ignore ce qu'il vous a montré, mais ce sont les chiffres du vérificateur.

D. Je ne sais pas si le secrétaire a cet état ici; l'avez-vous, monsieur Fraser?—R. J'en ai un exemplaire ici.

M. DONNELLY: A la page 96.

Le TÉMOIN: Oui; il dit ici que la quantité fut d'approximativement 50-50, mais il s'est trompé. On a calculé le pourcentage depuis afin que nous puissions être certains de nos chiffres.

M. Tummon:

D. Eh bien, monsieur Cousins, j'ai en main un état que je lui ai montré. Cet état comprend la période de 1931 à 1932. Avez-vous la quantité ou le pourcentage de tout le lait de surplus acheté en 1931?—R. 29.8 p. 100.

D. En 1931?—R. Le surplus de 1931 fut de 29.8 p. 100.

D. Pas pour l'année 1929-30?—R. C'est 1931. Le prix moyen de l'Association pour toute l'année fut de $1.90 les cent livres. Le prix que nous avons payé

tout le lait que nous avons reçu durant cette année-là fut de $1.50, et le surplus de l'année s'est établi à 29.8 p. 100.

D. C'est le surplus, le pourcentage du surplus par rapport à la quantité totale de lait en nature que vous avez acheté cette année-là?—R. En 1931, oui.

D. Eh bien, j'ai en main un état du lait vendu à la *Ernest Cousins Limited*, de Montréal, par un des producteurs. Il nous dit concernant le mois de mars de cette année-là...

Le PRÉSIDENT: Quelle année?

M. TUMMON: 1931.

D. Il nous dit qu'il a livré 6,760 livres de lait et que de cette quantité 3,380 livres ont été payées aux prix de l'Association et 3,380 livres aux prix du lait de surplus.—R. Oui; eh bien, il se peut que ce cultivateur comme bien d'autres cultivateurs avait seulement du lait quand nous n'en avions pas besoin. Je puis vous le dire maintenant, en novembre dernier alors que le lait était très rare, nous avons demandé aux producteurs de fournir un plus grand rendement. C'est ce qu'on fit. Aujourd'hui, ils produisent presque le double. J'ai arrêté 200 bidons de lait par jour la semaine dernière, et j'ignore ce que les cultivateurs en feront. Nous avons écrémé 280 bidons de lait hier. Notre commerce a augmenté peut-être de 20 p. 100 depuis 1931.

D. Alors, vous affirmez que ce sont des cas exceptionnels en ce qui concerne le lait de surplus. Voilà les faits. Prenez la moyenne, le surplus fut de 29.8 p. 100.

M. Donnelly:

D. En quelle année?—R. 1931. C'est la question que monsieur m'a posée.

M. Tummon:

D. Maintenant, voulez-vous nous dire de nouveau quel fut le pourcentage du lait de surplus en 1932?—R. Il s'est établi à 23.2 p. 100.

D. Or, comment avez-vous vendu le lait acheté au prix de l'Association?—R. On l'a vendu de la manière ordinaire.

D. On a distribué le lait en nature?—R. En nature. Environ 80 p. 100 du lait est vendu en gros et environ 20 p. 100 en détail.

D. Pouvez-vous nous donner le prix moyen la pinte en 1932?—R. Oui, j'ai ce renseignement.

D. Du lait vendu?—R. Trente-neuf cents—c'est-à-dire en 1931, voulez-vous le prix de 1931?

D. Donnez-nous le prix de 1932?—R. Très bien. Quantité achetée, 1,894,000 gallons; lait vendu, prix de vente moyen en détail, 40 cents le gallon, prix de vente moyen en gros, 24½ cents.

D. Combien en avez-vous vendu à la pinte, quel fut le prix de vente moyen la pinte en 1932?—R. Ventes totales, en gros, 89.7 p. 100, en détail, 10.3.

D. Cela ne constitue pas une réponse à ma question.—R. Je ne puis vous en donner d'autre.

D. Votre fils a promis de donner ce renseignement quand il reviendrait.—R. Vous voulez le nombre de bouteilles?

D. Je veux connaître le prix de vente moyen la pinte au consommateur pendant l'année 1932.—R. J'ai ce renseignement quelque part ici. Non, je n'ai pas le prix de vente moyen.

D. Vous n'avez pas le prix de vente moyen?—R. Vous voulez dire pour la vente en détail?

D. Oui.—R. Ou en gros?

D. Non, le prix de vente moyen en détail la pinte du lait en nature acheté aux prix de l'Association.—R. Non, je n'ai pas le prix moyen du lait vendu au détaillant.

D. Pouvez-vous dire au Comité quel fut l'écart moyen entre votre prix coûtant et votre prix de vente la pinte.—R. Il fut de 47 p. 100 en 1931.

D. J'entends la pinte.—R. Oui, il serait d'environ...

Le PRÉSIDENT: Nous voulons être précis.

Le TÉMOIN: Eh bien, il serait de .47, pas tout à fait un demi-cent.

Le président:

D. .47?—R. Oui, pas tout à fait un demi-cent.

M. Tummon:

D. Qu'est-ce que cela représente?—R. Le profit net. Vous voulez connaître le profit net?

D. Non, je veux l'écart entre le prix coûtant la pinte et le prix de vente moyen la livre.—R. L'écart est de 47 p. 100.

D. Combien?—R. 47 p. 100.

D. Vous n'avez pas l'écart à la pinte?—R. Je ne l'ai pas la pinte; il s'établit à un peu moins d'un demi-cent.

D. Cela constitue votre profit, ce n'est pas l'écart.—R. Attendez un instant.

Le PRÉSIDENT: Pendant qu'il cherche des données, messieurs, je demanderais à M. Sterling de présider, car il me faut partir à l'instant.

(M. Stirling préside.)

M. TUMMON: On m'apprend que M. Senn vient d'être avisé du décès du frère de son épouse. Nous regrettons beaucoup que M. Senn ait à s'absenter dans de telles circonstances.

Le TÉMOIN: Vous voulez savoir l'écart la pinte?

M. Tummon:

D. Oui.—R. Il serait d'environ quatre cents.

D. Il ne sert à rien de deviner. Nous voulons les chiffres précis que votre fils a promis. Il a dit qu'il fournirait les renseignements.—R. Eh bien, il ne m'a pas donné ces renseignements, ni le comptable.

D. Si vous n'avez pas ces renseignements, je ne suis pas plus avancé que je l'étais quand j'ai posé cette question à votre fils. Qu'avez-vous fait du lait de surplus, monsieur Cousins?—R. Le lait de surplus.

D. Oui.—R. On en a écrémé une partie; la majeure partie fut écrémée, on s'est servi d'une certaine quantité pour faire face à la concurrence à bas prix.

D. Une partie en lait naturel?—R. Oui.

D. Une partie du lait acheté aux prix de surplus a été écoulé sous forme de lait en nature et vendu aux prix ordinaires?—R. Non.

D. Alors, il a été classé au prix qui a constitué votre prix moyen la pinte?—R. Oui, exactement.

D. Je suppose que vous ne pouvez nous dire quel est le prix moyen de ce produit?—R. Vous voulez dire le prix de vente moyen?

D. Oui. Vous avez dit que vous aviez écrémé une bonne partie de ce lait.—R. Oui.

D. Et vous l'avez vendu sous quelle forme?—R. Sous forme de crème.

D. De la crème douce?—R. Oui.

D. Avez-vous acheté d'autre crème douce?—R. Oui.

D. Avez-vous la quantité de crème douce que vous avez achetée?—R. Oui—non je n'ai pas la quantité de crème qui a été achetée.

D. Vous n'avez pas du tout la quantité de crème achetée?—R. Non.

D. Vous n'avez pas le nombre de livres de crème douce acheté?—R. Non, je n'ai pas le nombre.

D. Les livres de matière grasse non plus?—R. Non.

D. Je ne suis pas plus avancé que je l'étais auparavant, monsieur le président. Je tiens, cependant, à avoir ces renseignements.—R. Un instant, monsieur le président. Le prix payé—nous ne contraignons pas le cultivateur de nous envoyer son surplus de lait. De fait, nous arrêtons souvent l'envoi, tel que je viens de le

dire; nous avons arrêté l'envoi de 200 bidons la semaine dernière et hier nous avons écrémé 250 bidons. Je veux vous montrer la différence qui existe quand le cultivateur écoule son lait. S'il transporte son lait à la beurrerie et le vend aux prix courants, 100 livres de beurre contiennent, comme vous le savez, 84 livres de butyrine et 10 p. 100 d'humidité. Ces 84 livres de butyrine renferment aussi 3.36 à 4 livres de sel. Par cent livres de beurre nous payons le cultivateur $1.01, comparé à 63 cents pour le lait livré à la beurrerie, et vous ajoutez 25 cents de frais de transport et cela lui rapporte 88 cents et nous lui payons $1.01. Nous ne contraignons pas le cultivateur à nous envoyer son surplus de lait, mais il insistera car il en obtient un prix plus avantageux.

M. TUMMON: Je veux ce renseignement, monsieur le président, et je le demande. Ils ont promis de me le donner.

M. Pickel:

D. Monsieur Cousins, vous avez admis, je crois, que $80,000 constituaient votre dépréciation?—R. Oui, j'ai ces données ici.

D. Eh bien, nous relevons dans la déclaration que votre fils a faite l'autre jour que la dépréciation des machines s'établit à $15,000, matériel de livraison, $7,000, bâtiments, $2,000. Comment conciliez-vous ces deux affirmations?—R. Eh bien, il se peut qu'il n'avait pas les chiffres. De quelle année s'agit-il?

D. 1932.—R. Eh bien, j'ai ici la dépréciation pour 1931 et 1932—ah! non—je n'ai pas ces chiffres.

D. Que constitue cette différence? Ne croyez-vous pas que $80,000 représentent une dépréciation passablement élevée?—R. Non, pas dans le cas des machines d'une laiterie. Par exemple...

D. Vous n'êtes pas obligé de remplacer les machines tous les ans ou tous les deux ans?—R. Ah! oui, il faut remplacer plusieurs machines. Elles deviennent tout de suite surannées. L'acide lactique détruit le mécanisme.

D. Quelle quantité avez-vous distribuée en 1932?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici.

D. Vous ne les avez pas?—R. Non, je n'ai pas les chiffres sur la quantité de crème.

D. Vous remettrez ces chiffres au président?—R. Oui, je les enverrai avec les autres renseignements requis.

D. Pouvez-vous nous dire quelle quantité de votre lait de surplus vous écrémez?—R. Oui, nous en écrémons peut-être 70 p. 100.

D. Soixante-dix p. 100?—R. Oui.

D. Monsieur Cousins, comment vendez-vous votre crème?—R. D'après sa teneur en matière grasse.

D. Quelles classes de crème vendez-vous?—R. Nous la vendons à 15, 20, 25, 35.

D. Quels sont les prix?—R. Quels sont les prix.

D. Oui.—R. Le prix est d'environ 6 cents le point.

D. Vous vendez des demiards?—R. Oui.

D. Que vous rapporte le produit contenant 15 p. 100 de matière grasse?—R. 90 cents le gallon.

M. Moore:

D. Combien le demiard?—R. Ah! la même chose, tout dépend.

M. Pickel:

D. Et la crème d'une teneur de 20 p. 100?—R. Le même régime s'applique. Nous exigeons...

D. Combien vendez-vous le demiard de crème d'une teneur de 15 p. 100?—R. Combien le vendons-nous?

D. Oui.—R. Tout dépend. La crème se trouve dans une catégorie différente l'hiver et l'été.

D. Vous éludez la question.—R. Non, je ne l'élude pas.

D. A quel prix vendez-vous la crème d'une teneur de 15 p. 100, au demiard?—R. Quinze cents.

D. La crème d'une teneur de 20 p 100?—R. Vingt cents.

D. La crème d'une teneur de 25 p. 100?—R. Vingt-cinq cents.

D. Et celle d'une teneur de 35 p. 100?—R. Celle de 35 p. 100?

D. Oui.—Le crème d'une teneur de 35 p. 100 se vend environ 35 cents.

D. Le demiard?—R. Non, la chopine.

D. Donnez-nous le prix du demiard?—R. Vous voulez le prix d'un demiard?

D. Oui, je pensais que vous nous donniez ces renseignements. Ces chiffres s'appliquaient-ils au demiard ou à la chopine?—R. Je ne sais pas exactement à quelle mesure ils s'appliquaient.

D. A quel prix avez-vous vendu la crème d'une teneur de 15 p. 100?—R. Cela dépend du temps. Le prix était de 90 cents le gallon, huit chopines par gallon...

D. Combien la vendez-vous? Combien la vendez-vous à vos clients? Combien exigez-vous la chopine de crème d'une teneur de 15 p. 100?—R. En gros ou en détail?

D. Le prix moyen?—R. C'était 12½ cents.

D. La crème d'une teneur de 20 p. 100?—R. Le prix serait d'environ 20 cents.

D. Alors, ce sont les chiffres que vous m'avez déjà donnés, et ils s'appliquaient aux chopines plutôt qu'aux demi-chopines?—R. Précisément.

D. Or, est-ce vrai, monsieur Cousins, que le commerce de crème rapporte beaucoup plus que le commerce de lait?—R. Ah! oui, parce qu'il comporte une plus forte perte.

D. Et 70 p. 100 du lait que vous avez acheté était du lait de surplus?—R. Précisément.

D. Et vous le vendez sous forme de crème douce?—R. Cela est vrai, mais vous comprenez que le lait écrémé est jeté.

D. Tout ce lait est perdu?—R. Il est tout perdu, malheureusement.

D. Tout ce lait écrémé est perdu?—R. Malheureusement, oui.

Un DÉPUTÉ: Ne le renvoyez-vous pas au cultivateur pour nourrir des cochons? Tout ce lait écrémé n'est pas perdu?—R. Si le cultivateur veut payer les frais, nous serions très contents de le renvoyer.

M. Pickel:

D. Maintenant, pour ce qui concerne les dividendes, je voudrais vous lire une lettre venant d'un des actionnaires:

> Incidemment, cela aidera peut-être les bonnes poires qui ont acheté des actions de *Ernest Cousins, Limited*, il y a six ans et qui ont reçu seulement deux dividendes trimestriels.
>
> J'ai écrit à M. Cousins en 1931, mais je n'ai pas reçu de réponse. Puis, j'ai demandé des renseignements au *Montreal Star* concernant l'entreprise laitière de M. Cousins. M. Whitrod a interviewé M. Cousins et ce dernier m'a écrit dans la suite qu'il commencerait à payer des dividendes le 14 janvier 1932, ce qu'il fit, aussi le 14 avril 1932, soit 7 p. 100 sur $1,250. Ce furent les premiers et derniers dividendes.
>
> J'ai écrit de nouveau à M. Cousins en décembre 1932, pas de réponse. Après un intervalle d'un mois, j'ai écrit de nouveau au *Montreal Star*. M. Whitrod m'a écrit qu'il n'avait pu communiquer avec M. Cousins, mais qu'il le verrait le plus tôt possible.
>
> Si M. Cousins a payé d'autres dividendes, il doit y avoir d'autres actions qui dorment sur le papier, ce ne sont certainement pas des actions rémunératrices.

D. Qu'avez-vous à dire à cela, monsieur Cousins?—R. J'ignore tout d'abord qui a écrit la lettre...

D. Cela ne ferait pas de mal que je sache, mais je ne vous dirai pas le nom.—R. Cela ne fait rien, mais si des lettres arrivent à mon bureau...

D. Je ne crois pas que c'est un expéditeur de lait, je l'ignore, mais il ne le dit pas.—R. Je n'ai pas la moindre idée, mais voici une rapport des dividendes payés autres que les dividendes sur actions. Nous avons payé $2,678.89 en avril, $2,678.89 en juillet, $2,678 en octobre, le même montant en janvier et ainsi de suite.

D. Monsieur Cousins...—R. Si la dame n'a pas reçu ses dividendes, il doit y avoir quelque erreur.

D. ...c'est Madame Ellen Payne Boyd, 36, avenue City, Granby.—R. Oui.

D. Comment se fait-il qu'elle n'ait pas reçu de dividendes?—R. Je n'en ai pas la moindre idée, mais je vais m'occuper de cette question. Si on a payé les dividendes dans le temps, elle a reçu—est-ce la fille de George Payne?

M. TÉTREAULT: C'est sa sœur. Son chèque a été égaré quelque part.

Le TÉMOIN: Je me demande si vous seriez assez aimable de me laisser avoir cette lettre.

Des DÉPUTÉS: Non, non.

Le TÉMOIN: Elle ne m'inspire pas de dépit. Le chèque s'est égaré si la dame n'a pas reçu ses dividendes, parce qu'on a expédié les chèques de dividendes.

M. Bowman:

D. Donnez-lui l'adresse.—R. Je les connais bien; je connais bien le colonel Payne et sa sœur.

M. Pickel:

D. Quels sont les administrateurs de votre compagnie?—R. R. Reynolds.

D. Où demeure-t-il?—R. A Granby, Andy Cordner, N. Cohen, Fred Cleary —je ne suis pas certain—mon fils et moi faisons partie naturellement du bureau, et je ne sais pas quels sont les autres.

D. Combien souvent vous assemblez-vous?—R. Sur convocation par le président.

D. Combien souvent le président les convoque-t-il?—R. A peu près une fois tous les trois mois.

D. Assistent-ils aux assemblées tous les trois mois?—R. Quelques-uns assistent, d'autres n'assistent pas.

D. Vous possédez quelle proportion des actions?—R. Vous voulez dire les actions de la compagnie?

D. La *Ernest Cousins Company*.—R. Nous avons tranché cette question, ce monsieur a ces chiffres.

D. Vous pouvez donner ce renseignement de nouveau.—R. Environ 70 p. 100 des actions de la compagnie.

D. Quel pourcentage des actions privilégiées?—R. Je n'ai pas ce chiffre à l'esprit, mais je vous le donnerai.

D. Transmettez-nous ces chiffres.—R. Oui.

D. Monsieur Cousins, existe-t-il quelque raison pour que le cultivateur qui expédie du lait de surplus soit sujet à des sanctions, j'entends le lait de surplus que vous vendez sous forme de crème douce et qui vous rapporte beaucoup plus que vous ne réaliseriez par la vente du lait en nature?—R. A quel titre?

D. Ou est-ce simplement un moyen d'obtenir quelque chose pour rien?—R. Non, nous ne demandons rien au cultivateur. Il a le privilège d'envoyer son lait à la beurrerie où il reçoit beaucoup moins.

D. Cela ne nous renseigne pas. J'ai deux ou trois rapports sur le lait ici, et je constate qu'en janvier...—R. Oui.

D. Réglez-vous votre épreuve d'après le prix que vous payez?—R. Oui.

D. Vous réglez votre épreuve ou le pourcentage?—R. Non, nous achetons le lait à 3.5.

D. C'est l'étalon?—R. Oui, et je pourrais soulever une question à ce sujet. J'ai ici un relevé de toutes les épreuves de l'année, et je pourrais faire remarquer que tout notre lait provient de vaches Holstein. Ce lait, je crois, est plus sain que le lait provenant de vaches de toute autre race. La moyenne de ce lait est de 3.4, 3.4, 3.3, 3.3, 3.4, 3.3, 3.3, 3.3, 3.2, 3.4, 3.2, 3.4, 3.4, 3.4, 3.6, 4, 3.5, et il en est de même en tout temps. Or le lait que nous vendons, j'ai ici les certificats du Dr Donald concernant le relevé des bactéries et la matière grasse...

D. Très bien monsieur Cousins.—R. Le lait que nous vendons donne une moyenne de 3.8 et atteint même 4, 3.6, 3.6, 3.8, 3.8, 3.7, 3.8.

D. Excusez-moi, c'est le lait que vous avez distribué?—R. Oui, c'est le lait que nous avons distribué.

D. Le lait que vous recevez ne donne pas une moyenne de 3.5?—R. Non, une partie ne donne pas cette moyenne.

D. Comment augmentez-vous la moyenne?—R. Eh bien, nous ajoutons simplement de la crème pour en faire du bon lait.

M. Spotton:

D. Monsieur le président, je soumettrais, comme nous avons un autre témoin ici, et puisque la mémoire du témoin actuel fait bien défaut et il ne fait pas d'affirmation précise basée sur ses propres connaissances, mais s'appuie sur le rapport du vérificateur, nous n'aboutissons à rien et nous perdons du temps. Je propose donc que le Comité libère ce témoin momentanément et que le sous-comité décide s'il convient de le rappeler et de le faire accompagner de son vérificateur. Le fils était trop jeune et je crains que le père soit trop vieux; sa mémoire commence à faire défaut.—R. Peut-être oui.

D. Vous êtes peut-être un des gros bonnets dans le commerce du lait à Montréal, mais vous êtes un simple citoyen quand vous témoignez devant ce Comité.—R. Oui, monsieur.

D. Vous n'avez pas aidé votre cause ce matin.—R. Cela est tout à fait correct.

D. Je proposerais, monsieur le président, que vous congédiez ce témoin temporairement et que le sous-comité juge s'il y a lieu de le rappeler et de faire venir quelqu'un qui connaît quelque chose et qui n'est pas un éludeur. Nous pourrons alors entendre le témoin suivant.

M. BERTRAND: J'appuie cette proposition, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il appartient au Comité de décider. Je ne voudrais pas empêcher quelques membres du Comité de poser des questions maintenant s'ils le veulent.

M. DUPUIS: Je voudrais poser une question.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: La parole est à M. Porteous qui était debout le premier. Avez-vous terminé, docteur Pickel?

M. PICKEL: Oui, j'ai terminé pour le moment vu qu'on se propose de rappeler le témoin.

M. TUMMON: Je tiens à faire une déclaration avant que ce témoin se retire. On a demandé à ce témoin des renseignements que je tiens à obtenir, et pour ce qui me concerne, je ne propose pas de congédier les témoins de cette compagnie avant d'obtenir ces renseignements.

Le TÉMOIN: Cela est tout à fait correct, monsieur.

M. Porteous:

D. Je voudrais poser une ou deux questions concernant le lait de surplus avant que l'on congédie ce témoin. Vous avez affirmé que vous laissez au cultivateur le choix de garder son lait de surplus s'il veut?—R. Décidément.

D. Avez-vous des clients qui agissent ainsi?—R. Eh bien, nous les forçons à agir ainsi quelquefois.

D. Avez-vous des clients qui le font de leur plein gré?—R. De leur plein gré, ce privilège leur appartient, c'est une autre affaire.

D. Maintenant, je voudrais vous interroger sur un autre sujet.—R. Tel que je vous l'ai dit, nous avons arrêté 200 bidons au détriment du cultivateur.

D. Vous avez dit que vous avez eu un surplus de quelque 29 p. 100 en 1931? —R. Exactement.

D. Et on a présenté un état ici indiquant que vous avez payé un de vos clients à raison d'un surplus de 50 p. 100?—R. Il se peut.

D. Pouvez-vous expliquer cela de quelque manière?—R. Très facilement. Il se peut que cet homme n'avait presque pas de lait durant la saison d'hiver ou quand nous en avions le plus besoin, et quand le débordement s'est produit ses vaches ont vêlé et il a tout simplement expédié ce lait—il l'a expédié et a obtenu un meilleur prix qu'il eût obtenu en l'envoyant aux beurreries.

D. Comment allouez-vous le pourcentage du surplus au client?—R. En nous basant sur la quantité qu'il a expédiée pendant la disette.

D. Pendant la période de rareté?—R. Pendant la période de rareté.

D. Quelle est cette période?—R. Eh bien, elle se prolonge probablement du 1er novembre jusqu'à la fin de février.

D. Oui, il se peut que le client ait un pourcentage—un client a pu avoir un pourcentage de lait de surplus dépassant 75 p. 100?—R. Oui. Nous avons des cultivateurs qui discontinuent presque complètement l'expédition du lait pendant les mois d'hiver. Toutes leurs vaches vêlent le printemps et ils expédient tout leur lait.

D. Et vous en avez d'autres qui fourniront un approvisionnement constant durant cette courte période et ils n'auront pas de lait de surplus?—R. Ils en auront à peine.

M. Dupuis:

D. Monsieur Cousins, vous avez dit que votre compagnie subit une perte avec le lait écrémé qui est transformé en crème ou en beurre. Eh bien, combien de lait avez-vous écrémé pendant les six derniers mois, mois par mois?—R. Je n'ai pas ces chiffres.

D. Disons depuis le mois de septembre dernier?—R. Je ne pourrais vous donner ces chiffres. Hier, nous avons écrémé le contenu de 250 bidons, soit 2,500 gallons.

D. Hier?—R. Oui.

D. C'est pour un seul jour?—R. Voici l'époque où le débordement commence.

D. Je veux connaître les faits depuis le mois de septembre dernier?—R. Je ne pourrais vous donner ces chiffres parce que je ne les ai pas.

D. Quand vous retournerez chez vous, quand on vous rappellera avec votre comptable et que vous apporterez vos livres, vous pourriez fournir tous ces renseignements au Comité?—R. Peut-être, oui.

D. Pourquoi dites-vous peut-être?—R. Parce que...

D. Pourquoi ne dites-vous pas positivement?—R. Non. Je ne dirais pas positivement pour ce qui regarde quoi que ce soit.

D. Vous n'inscrivez pas cela dans vos livres?—R. Ah! oui, la quantité du surplus est inscrite dans nos livres—la quantité de lait écrémé. Eh bien, je le suppose. Je ne fais pas de relevé moi-même.

D. Je n'ai pas dit vous-même, mais votre compagnie fait le relevé?—R. Peut-être, oui.

D. Eh bien, quelqu'un dans votre bureau est chargé de ce travail?—R. Ah! oui.

D. Eh bien, je veux avoir ces renseignements pour chaque mois depuis septembre 1932—je veux savoir combien de lait de surplus votre compagnie avait, combien de lait vous avez écrémé et ce que vous en avez fait?—R. Eh bien, je vous ai dit combien de lait de surplus nous avions. Je vous ai donné ces chiffres.

D. Combien de lait avez-vous écrémé, pourriez-vous nous donner ces renseignements?—R. J'essayerai de vous donner ces chiffres.

M. Brown:

D. Les questions que je vais poser peuvent paraître quelque peu triviales comparées au sujet important que M. Bowman a soulevé, pourtant elles se rattachent à l'écart qui existe par rapport à différents articles qui constituent l'écart entre le prix que vous payez et le prix auquel vous vendez au consommateur. Quand votre fils était ici, il nous a donné un item concernant vos frais de livraison en 1932. Il nous a dit que le coût des voitures et des traîneaux s'établissait à $2,835.76. Or, on nous a dit que ces chiffres représentaient les frais de livraison en ce qui concerne une moyenne de 36 voyages, pour 11 camions. Est-ce sous cette rubrique?—R. Oui.

D. Puis, plus loin, on nous dit que la dépréciation du matériel de livraison s'établissait à $7,297.61. Se peut-il qu'il y ait quelque chevauchement en ce qui concerne la dépréciation du matériel de livraison?—R. Non, cela figure séparément.

D. Voulez-vous dire que les frais de remplacement des voitures et traîneaux pendant l'année se chiffrent à $3,000?—R. Ah! oui, facilement.

D. Et ces item ne sont pas inscrits de nouveau dans votre compte de matériel de livraison?—R. Qu'entendez-vous?

D. Vous avez deux item qui peuvent nous paraître chevaucher—voitures et traîneaux—$2,839.76?—R. Oui.

D. Or, ce sont des frais annuels?—R. Oui.

D. Puis, vous avez la dépréciation sur le matériel de livraison, $7,297.61?—R. Oui.

D. Vous êtes bien persuadé que ces deux item ne chevauchent pas?—R. J'en suis passablement persuadé.

D. Nous voudrions être certains. Maintenant, il y a un autre item qui paraît sans importance mais qui peut contribuer beaucoup à cet écart. Par exemple, nous avons pour le ferrage des chevaux, $3,065.32?—R. Oui.

D. Votre fils nous a dit que vous gardiez entre 45 et 50 chevaux quand nous l'avons interrogé à ce sujet?—R. Oui.

D. S'il y en avait 50, cela représenterait $60 par année pour le ferrage d'un cheval?—R. Cela est très raisonnable.

D. Il se peut, seulement ceux d'entre nous qui avons acquis quelque expérience à faire ferrer des chevaux pour d'autres fins ne sommes pas aussi certains que cette dépense soit tout à fait raisonnable. Combien de fois devez-vous faire ferrer vos chevaux chaque année?—R. En hiver, il faut enlever les crampons presque tous les jours.

D. Eh bien, cela est peut-être correct. Je voulais me renseigner?—R. J'explique les circonstances. Nous avons notre propre maréchal-ferrant qui s'occupe de ferrer nos chevaux et il doit examiner ces chevaux tous les jours, particulièrement quand les routes sont glissantes, et il doit poser des crampons aux fers.

D. Vous employez les fers munis de crampons amovibles?—R. Précisément.

D. Cela est peut-être raisonnable—mais il me semble de prime abord.—R. Non, cela est très raisonnable. L'homme en ville—le maréchal-ferrant exige de vous $3 pour ferrer un cheval, et il se peut que vous soyez obligé de faire ferrer un cheval deux ou trois fois dans l'espace d'un mois—plus souvent que cela parfois. Vous savez que les routes des villes diffèrent absolument des chemins de campagne.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je crois, messieurs, que nous devrions consulter le Comité sur la résolution dons nous sommes saisis. M. Spotton a proposé que le témoin soit libéré momentanément et que le sous-comité décide s'il y a lieu de le rappeler et de faire venir son comptable en même temps.

M. CARMICHAEL: Nous voulions entendre le témoin suivant si nous avions le temps.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Nous devons nous rappeler que nous pouvons nous réunir et délibérer pendant que la Chambre siège. Nous pouvons nous rassembler de nouveau pour entendre l'autre témoin. La résolution de M. Spotton vous agrée-t-elle? L'approuvez-vous?

Adoptée.

Monsieur Cousins, nous n'avons plus besoin de vous aujourd'hui.

M. BOWMAN: Quelque membre de votre compagnie doit être en mesure de nous renseigner sur le régime financier, monsieur Cousins.

Le TÉMOIN: J'amènerai le vérificateur la prochaine fois.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: M. Monette qui a déjà témoigné est le témoin suivant. Désirez-vous continuer maintenant. M. Monette a déjà prêté serment.

M. F. MONETTE est rappelé.

M. Bowman:

D. Monsieur Monette, je voudrais m'arrêter un instant à discuter un détail de votre témoignage antérieur. Monsieur le président, voudriez-vous remettre un exemplaire (anglais) des témoignages à M. Monette?—R. Je l'ai.

D. Voulez-vous vous reporter à la page 109?—R. Oui, monsieur.

D. Au bas de la page 109, M. Tummon vous a posé ces questions et vous lui avez donné ces réponses:

M. Tummon:

D. Dites-vous que vous payez le lait un prix uniforme?—R. Un prix uniforme, monsieur.

D. Vous avez dit que le prix en janvier fut de combien?—R. Nous avons payé $2.08 en janvier.

D. En 1932?—R. Je vous demande pardon, nous avons payé $1.46 en 1932.

D. Est-ce le prix que vous avez payé à tous vos producteurs?—R. A tous nos fournisseurs.

D. Vous avez payé ce prix à tous vos fournisseurs?—R. A tous nos fournisseurs, et il n'y eut pas de surplus ou d'écrémage.

D. Maintenant, monsieur Monette, quel prix cet état indique-t-il?—R. $1.40 à Howick, le 1er janvier.

D. Ces chiffres diffèrent des vôtres?—R. Si vous m'accordez le temps, je vous enverrai la liste de tous les fournisseurs ainsi que le prix qu'ils ont reçu.

Puis, au bas de la page 110, M. Dupuis vous a posé cette question:

M. Dupuis:

D. Voulez-vous me dire ce que vous avez payé?—R. Le prix moyen fut de $1.05.

D. Aux gens de Howick?—R. M. Elliott a touché un dollar en mai au lieu de $1.05. Cela signifie que quelqu'un recevait $1.10, généralement $1.10.

Or, vous vous rappelez ces questions et ces réponses, monsieur Monette?—R. Passablement bien, monsieur.

D. Et vous vous rappelez un compte particulier qu'on a mentionné dans le temps?—R. Oui, monsieur.

D. Le compte Elliott?—R. Oui.

D. Et depuis ce temps, votre compagnie a-t-elle notifié M. Elliott, qui a témoigné devant le Comité, d'avoir à cesser d'expédier du lait à la compagnie?—Oui, nous l'avons notifié, lui et d'autres.

D. Oui. Mais subséquemment au témoignage que M. Elliott a rendu devant le Comité, vous l'avez bien notifié que vous ne prendriez plus son lait?—R. Oui, et nous avons également notifié d'autres fournisseurs du district, nous en avons environ 75 ici (il indique une liste).

D. Antérieurement à sa déclaration devant le Comité, M. Elliott expédiait du lait à votre compagnie depuis environ deux ans?—R. Je ne me souviens de rien à ce sujet, monsieur.

D. Admettez-vous que c'est vrai?—R. Nous l'admettons.

D. Vous l'admettez?—R. Oui.

D. Et le Comité ayant fait usage de sa déclaration, la compagnie ne tarda pas à lui signifier qu'elle n'avait plus besoin de son lait?—R. J'ai une copie de la lettre qui lui fut adressée et de quelques autres qui furent envoyées dans le même temps. Si elle intéresse le Comité, je vais la lire.

D. Très bien, nous voulons agir loyalement.—R. "Nous avons le regret de vous le dire, nous sommes obligés de vous prier de cesser le 25 mars prochain, de nous expédier du lait, à moins que le marché ne s'améliore. Nos relations d'affaires avec vous ont été très satisfaisantes et nous espérons pouvoir vous demander de recommencer à expédier dès que la surproduction aura cessé."

D. A combien de fournisseurs cette lettre fut-elle envoyée?—R. Je vais les compter, monsieur. Voilà les lettres, monsieur. Je dirais qu'environ 75 fournisseurs ont été remerciés.

D. Ils étaient tous dans cette région?—R. Non, pas tous. J'en ai dans la région de Sainte-Agnès. Nous leur avons fait la même chose. Si vous voulez d'autres noms du même district, je puis vous en donner.

D. Cela peut être très bien, mais aux yeux de certains membres du Comité auxquels on a donné ce renseignement, il semble plutôt significatif que, parce qu'on vous a mis en face d'une déclaration de M. Elliot qui ne concordait pas avec la vôtre, ce monsieur se soit trouvé parmi ceux qui ont été remerciés.—R. Ce n'est pas là la raison, monsieur.

D. Ce n'est plus la raison?—R. Ce n'est pas la raison.

D. Très bien...

M. Dupuis:

D. Monsieur Monette, vous pourriez expliquer de nouveau le pourquoi de cet écart. Si j'ai bonne mémoire vous en avez déjà donné la raison.—R. De l'écart?

D. Entre le prix moyen général et le prix payé à M. Elliott?—R. Oui, je me suis mêlé un peu parce que je n'employais pas le bon mot. J'ai dit moyenne et prix moyen. J'aurais dû dire "prix uniforme".

D. M. Elliot expédiait-il du lait toute l'année?—R. Il en expédiait évidemment toute l'année. Un camion passe dans cette région, qui ne s'y rendra pas l'an prochain.

D. J'ai demandé au témoin précédent de nous dire combien de lait il avait passé à l'écrémeuse depuis septembre 1932. Il s'est dit incapable de donner ces détails. Vous, pouvez-vous les donner?—R. Non.

D. Passez-vous à l'écrémeuse autant de lait que les autres compagnies?—R. Je ne saurais dire, monsieur Dupuis, combien de lait M. Cousins passe à l'écrémeuse.

D. Mais votre compagnie?—R. Je puis vous donner la quantité de lait écrémé que nous avons eue dans toute l'année.

D. Mais depuis septembre dernier?—R. Je ne puis vous donner cela, monsieur Dupuis, mais je peux vous donner la quantité de lait que nous avons écrémé en 1932. C'est 165,000 gallons.

D. Oui, mais cela ne donne pas les détails.—R. Je ne puis donner de détails parce que nous achetons notre lait à des conditions qui varient. Le surplus de lait et le lait écrémé appartiennent à la compagnie. Nous payons tant au cultivateur.

D. D'après votre expérience, monsieur Monette, y a-t-il généralement surproduction de lait, l'hiver?—R. D'ordinaire, non, mais cette année il n'y a pas eu de disette...

D. Il n'y a pas eu de disette?—R. Il n'y a pas eu de pénurie de lait cette année. Je suis dans ce commerce depuis longtemps et c'est une des premières années que nous n'en avons pas.

D. A quoi attribuez-vous cela?—R. A un plus grand nombre d'envois. Plus de gens veulent expédier du lait à Montréal.

D. Ah! je comprends.—R. On nous a fermé le marché des Etats-Unis, il y a quelques années, et tous ces fournisseurs étaient sans débouché pour leur lait. Naturellement, ils se tournèrent vers Montréal. Un grand nombre de producteurs de l'est d'Ontario ont expédié à Montréal, cette année, qui n'avaient pas coutume de le faire.

D. Règle générale, monsieur Monette, y a-t-il beaucoup de surproduction, l'hiver?—R. En général, non.

D. Et vos compagnies ont-elles de gros surplus de lait, l'hiver?—R. Nous en avons eu un cette année. Mais d'ordinaire nous n'en avons pas.

D. Quel pourcentage de surplus avez-vous, à votre compagnie, durant l'hiver?—R. C'est très difficile à dire. Si vous indiquiez le mois de février...

D. Disons d'octobre à février.—R. Il est malaisé pour moi de vous le dire. De la fin de décembre au 15 janvier, on ne vend pas la même quantité de lait qu'en d'autres temps parce que, pendant les fêtes, les gens ne boivent pas de lait. Et alors il y a surplus. Il y a toujours un excédent à cette époque. Je dirais depuis Noël jusqu'au 15 janvier.

D. A votre estimation, c'est là la cause de la surproduction?—R. Je n'aime pas appeler cela de la surproduction.

D. Je veux dire de la surexpédition.—R. La demande du lait est faible.

D. C'est la consommation qui est insuffisante?—R. Oui, il y a insuffisance de consommation.

M. Mullins:

D. Monsieur Monette, qu'est-ce que l'acide lactique?—R. L'acide lactique, c'est un lait... suri.

D. Qu'en fait-on?—R. Autrement dit, c'est du lait sur.

D. Qu'est-ce?—R. L'acide lactique, c'est pour ainsi dire le lait sur. C'est un acide qui se développe.

D. Vous vous en servez pour faire surir le lait?—R. Non, nous ne nous en servons pas du tout.

D. Un des témoins nous a dit que cela altérait les machines?—R. Oui.

D. Je voulais simplement avoir une idée de ce que c'est.—R. Evidemment, si le lait surit, on dit qu'il est acide.

D. Cela peut vouloir dire... —R. Dans le commerce, ou plutôt dans notre compagnie, nous avons 20 p. 100 de dépréciation par année sur les automobiles; 15 p. 100 sur le matériel roulant; 10 p. 100 sur les machines et 2½ p. 100 sur les bâtiments. C'est ce qu'on nous alloue au bureau de l'impôt sur le revenu.

D. Le lait que vous recevez doit avoir 3.5?—R. Pas exactement, car la loi permet d'acheter du lait de 3.25.

D. Si le lait est au-dessous de cela, y mettez-vous de la crème?—R. S'il est au-dessous de la normale , nous sommes obligés de le faire.

D. Pour en hausser la valeur?—R. Mais quand nous recevons de ce lait inférieur, cela indique que certains producteurs se négligent ou sont trop avides. Nous vérifions et nous leur écrivons de cesser d'en envoyer. Nous leur disons que c'est malhonnête.

D. Vous faites du lait de beurre?—R. Nous en faisons, mais très peu. Notre compagnie est nouvelle.

D. Combien le vendez-vous la pinte?—R. C'est à peine... Je ne puis répondre à cette question, car la plus grande partie de notre commerce se fait en gros.

D. Ah! oui?—R. Nous en détaillons quelques pintes à 8 cents, mais pas assez pour que ce soit intéressant.

D. Et vous fabriquez au moyen du ferment?—R. Au moyen d'un ferment, oui.

M. Dupuis:

D. J'ai une question très importante à poser au témoin, tandis que j'y pense. Il est entendu qu'au Canada, dans les grandes agglomérations, les commerçants de lait falsifient la crème et le lait au moyen de procédés chimiques. Je demanderai au témoin s'il peut, de bonne foi, nous dire si ces choses se pratiquent à Montréal.—R. Pas à ma connaissance, monsieur.

D. N'en avez-vous jamais entendu parler?—R. Il y a des rumeurs, naturellement, monsieur Dupuis. Il semble qu'un homme soit honnête jusqu'à ce qu'il entre dans le commerce du lait. Il passe ensuite pour un voleur.

M. MULLINS: C'est alors un homme fini. Moi, j'ai choisi la mauvaise part. Je me suis occupé des vaches et vous, du lait. J'ai pris la tâche la moins avantageuse.

Le TÉMOIN: Je n'en suis pas sûr.

M. Dupuis:

D. Vous n'êtes pas prêt à admettre, je suppose, que certains distributeurs de lait ont déjà fabriqué du beurre falsifié au moyen d'huile de noix de coco?—R. Cela s'est fait il y a quelques années.

D. Et aux cours criminelles, nous trouvons les noms de plusieurs citoyens de Montréal et d'autres grandes villes qui ont payé l'amende?—R. Oui.

D. Comment se fait-il que, de bonne foi, vous ne puissiez dire au Comité que la chose se pratique couramment dans les grandes villes?—R. Elle ne se fait pas couramment à Montréal. Nous avons un règlement et nos dirigeants voient à le faire observer.

D. Le règlement est là pour être violé, je suppose?—R. Comme tous les autres.

D. C'est comme les lois sur la circulation?—R. Oui.

D. Personne n'a le droit de faire plus de 30 milles à l'heure mais tout le monde fait plus?—R. Eh! bien, il n'en est pas ainsi pour le lait.

D. Supposons que la chose ait lieu dans de grandes villes comme Montréal, Toronto, Winnipeg; supposons que les marchands de lait y vendent de la crème, du lait et du beurre falsifiés, quelle mesure suggéreriez-vous au Comité pour faire cesser cet abus?—R. Eh bien, il y a déjà assez de règlements, monsieur Dupuis, pour empêcher tout cela, et en ce qui concerne Montréal, je puis dire que le règlement est bien appliqué. Quant aux gens qui fabriquaient du beurre falsifié, le gouvernement s'est mis à leurs trousses, et aujourd'hui que le beurre se vend 16 et 20 cents la livre, la tentation est moins forte que lorsqu'il se vendait 40 cents. L'huile de coco se vend 10 ou 12 cents. En vendant le beurre à 16 et 18 cents, ils ne feraient pas d'argent, de sorte qu'ils ont pratiquement dû abandonner la partie.

D. Se vend-il du beurre d'arachide à présent?—R. Il s'en vend sous le nom de beurre d'arachide.

M. DUPUIS: Monsieur le président, je voulais voir bien clair dans cette question qui est très importante, et j'aimerais vous voir prendre les moyens nécessaires pour faire venir devant le Comité un chimiste ou un inspecteur du gouvernement qui pourrait nous dire si ces choses se font vraiment.

M. PICKEL: Il suffit d'appliquer la loi.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le sous-comité pourrait examiner cette question.

M. MOORE: Monsieur Monette, M. Bowman vous a posé une question tantôt à propos du lait de M. Elliott. Pouvez-vous me dire combien de fournisseurs vous avez ainsi remerciés? Vous avez dit que vous aviez une liste de noms?—R. Oui.

D. Y en a-t-il d'autres?—R. Voulez-vous que je les compte?

D. Non, dites-le moi d'une manière approximative.—R. J'ai répondu à cela. C'est cinquante ou soixante-quinze. Voici la liste.

D. Combien de noms comprend-elle?—R. Environ soixante-quinze. Peut-être cinquante. Je ne suis pas certain. Tous les noms sont là.

D. Oui. Et vous n'avez pas pris de nouveaux fournisseurs depuis?—R. Assurément non.

D. Aucun?—R. D'autres vont être remerciés.

D. Disons le 20 mars.—R. Oui.

D. D'abord, je voudrais savoir quelle quantité de lait vous receviez de ceux que vous avez remerciés.—R. Environ 150 bidons.

D. Environ 150 bidons?—R. Oui.

D. Combien de gallons est-ce?—R. A peu près 1,200 gallons.

D. A peu près 1,200 gallons?—R. Oui.

D. Le 20 mars, vous aviez une clientèle d'acheteurs de lait à Montréal?—R. Oui.

D. Vous vendiez, le 20 mars, 1,200 gallons de plus que le 30 mars. Votre entreprise doit avoir été ruinée.—R. Non, ce n'est pas exactement cela.

D. Mais approximativement.—R. Ah! oui, mais vous prenez la mauvaise interprétation.

D. Attendez un instant.—R. Je vais attendre.

D. Vous avez cessé. Vous receviez, dites-vous, environ 1,200 gallons de lait de ces fournisseurs?—R. Oui.

D. 1,200 gallons?—R. Oui.

D. Je sais ce que vous allez dire.—R. Oui.

D. Vous allez dire que vous obteniez ces 1,200 gallons de lait d'autres fournisseurs. C'est ce que vous allez dire?—R. C'est la seule réponse logique à vous donner.

D. Mais 1,200 gallons de lait de différence entre le 20 mars et le 30...—R. Oui.

D. Pour un seul distributeur, c'est beaucoup.—R. Oui, je l'admets, mais pour cette raison, c'est différent. C'est parce que les autres expéditeurs avaient augmenté leur quantité.

D. Les autres expéditeurs avaient-ils augmenté de 1,200 gallons?—R. J'ai dit au Comité qu'il y avait eu un surplus de lait tout l'hiver, cette année, et que nous avions porté ce surplus aussi longtemps que possible, mais lorsque vint le 20 mars, voyant que le surplus augmentait, il fallut remercier certains expéditeurs, et c'est ce que nous fîmes.

D. Ces expéditeurs auxquels vous avez donné l'ordre de ne plus vous expédier de lait sont tous de la même région?—R. Non, monsieur il y en a de partout. Il y en a de Finch, d'Avonmore, de Sainte-Agnès-de-Dundee. M. Quenneville est de Sainte-Agnès-de-Dundee.

D. La plupart de ceux que vous avez remerciés étaient de cette région?—R. Oui.

D. Ces expéditeurs vous fournissaient du lait à l'année?—R. S'ils nous en fournissaient à l'année?

D. Oui.—R. Quelques-uns.

D. La plupart, oui.—R. Quelques-uns ne nous fournissaient pas à l'année, comme Cardinal, par exemple, que nous avons pris en février dernier.

D. Il vous était facile de les remercier?—R. Je comprends bien ce que vous voulez dire. Mais la raison que vous donnez à entendre n'est pas la vraie raison. Nous avions trop de lait, voilà la raison. Nous n'avons pas choisi M. Elliott plus

qu'un autre. Nous en avions d'autres dans le même district et nous cessions de faire circuler dans cette région le camion qui apportait leur lait.

D. Mais le fait a plutôt l'air...

M. DUPUIS: ...d'être plus ou moins secondaire.

M. MOORE: Oui, une coïncidence.

M. Pickel:

D. Combien de fournisseurs avez-vous remerciés l'an dernier?—R. C'est plus que je ne puis dire. Je ne saurais le dire. Tout dépend de la saison et de la quantité de lait que nous recevons. Nous tenons aussi longtemps que possible.

M. Moore:

D. Vous avez dit que vous aviez eu un surplus important tout l'été dernier et tout l'hiver. Vous l'avez porté?—R. Oui.

D. Pourquoi ne faites-vous pas la même chose maintenant?—R. Parce que nous ne prévoyons aucune augmentation de prix. Généralement, au printemps, les prix montent.

D. Vous les avez gardés auparavant malgré le surplus. Mais là vous avez cessé.—R. Nous avons cessé comme nous faisons chaque année. Nous faisons cela tous les ans, au printemps.

M. Bowman:

D. Comment se fait-il que vous ayez remercié cet homme-là?—R. Il n'y a pas eu de passe-droits. Il y a un camion qui cesse d'aller chercher du lait dans cette région et comme M. Elliott envoyait son lait par ce camion, c'est pour cela que nous l'avons remercié. J'irai plus loin. Nous avions dans ce district des fournisseurs qui expédiaient par le National-Canadien et nous les avons gardés parce que cela faisait notre affaire.

M. Moore:

D. Oui, mais l'opinion générale ici—la mienne et celle du Comité—c'est que si le nom de M. Elliott n'était pas venu devant le Comité, M. Elliott expédierait encore du lait à M. Monette.—R. Eh bien, sans doute, c'est votre opinion.

D. Pas seulement la mienne: celle du Comité aussi.—R. Eh bien, tout ce que je puis dire, c'est que je suis sous serment, et je vous ai déclaré que ce n'était pas là la raison. Si vous ne me croyez pas, autant m'en aller.

D. Si je comprends bien M. Monette, il dit que M. Elliott était sur une route desservie par un camion.—R. Oui.

D. Est-ce vrai?—R. Oui.

D. Il était un des fournisseurs qui expédiaient par camion?—R. Oui.

D. Et la compagnie avait intérêt à supprimer ce trajet?—R. Exactement.

D. Cela semble raisonnable.

M. SPOTTON: Sans doute, raisonnable.

M. BROWN: Cela semble une coïncidence.—R. Je puis aussi bien vous donner d'autres noms. Ils sont tous ici.

Le PRÉSIDENT: A présent, messieurs, il est une heure moins deux. Vous devriez, je crois, décider si vous voulez continuer cet après-midi.

M. TUMMON: Quant à moi, je puis terminer en quelques minutes.

Le PRÉSIDENT: D'autres membres ont-ils des questions à poser? Désirez-vous continuer?

Quelques MEMBRES: Finissons.

Le PRÉSIDENT: Allez.

M. TUMMON: A propos de cette affaire discutée entre M. Moore et M. Monette, il est réellement malheureux, monsieur Monette, que le nom de M. Elliott ait été inclus parmi ceux que vous avez remerciés, vu que son nom a été

mentionné l'autre jour tandis que vous étiez ici. C'est très regrettable. En ma qualité de président du sous-comité, j'ai reçu nombre de lettres de producteurs qui ne veulent pas être nommés parce qu'ils croient que si leurs noms étaient publiés, les commerçants cesseraient d'acheter leur lait. Je dis donc que dans les circonstances il est malheureux que le nom de M. Elliott ait été inclus dans la liste. Le Comité n'aime pas à croire que les distributeurs de Montréal chercheront à punir ceux qui veulent donner des renseignements au Comité lorsque celui-ci s'efforce de connaître les faits. A titre de comité, nous regrettons beaucoup l'incident. A présent, vous avez dit tantôt que vous mettiez une certaine quantité de crème dans le lait à basse teneur en matière grasse pour le remonter à 3.5. Pouvez-vous dire au Comité combien de crème vous y ajoutez?—R. Naturellement, ce n'est pas beaucoup, car nous n'aimons pas à recevoir du lait au-dessous de la normale.

D. Cette pratique n'est-elle pas illégale?—R. D'ajouter de la crème?

D. D'ajouter de la crème.—R. Il faut faire une chose ou l'autre. Nous avons du lait que nous ne pouvons pas livrer parce qu'il n'est pas suivant la loi et si nous y ajoutons de la crème, c'est contre la loi. Certains cultivateurs nous envoient du lait qui est au-dessous de la normale et parfois nous ne pouvons faire autrement que de...

D. N'y a-t-il pas un règlement d'après lequel vous ne devez rien enlever ni rien ajouter au lait qui vous arrive?—R. Le règlement dit cela, monsieur Tummon, mais je ne crois pas qu'ici on puisse nous faire un crime d'ajouter de la crème au lait.

M. MOORE: C'est contre la loi.

M. Tummon:

D. Avez-vous le nombre total de livres de lait que vous avez achetées en 1932, monsieur Monette?—R. Oui.

D. Voulez-vous le donner au Comité?—R. Oui, 12,935,423 livres.

D. Et le prix moyen payé par cent livres?—R. Je puis vous donner cela mois par mois, mais pas pour l'année.

D. Pas pour l'année?—R. Je ne puis vous le donner et voici pourquoi: parfois, l'été ou l'hiver, nous pouvons recevoir plus de lait qu'en d'autres temps.

D. Cela ne vous empêche pas de faire une moyenne pour l'année. J'ai déjà calculé trop de moyennes pour croire cela.—R. Je ne tiens pas les livres.

D. C'est très bien.—R. Si seulement la chose avait été demandée, j'aurais fait le calcul. La dernière fois que je suis venu, je vous ai donné les prix du lait mois par mois.

D. Vous avez dit que vous alliez me dire pourquoi, voilà tout.—R. Vous dire pourquoi?

D. Oui. Maintenant, vous achetiez de la crème en dehors?

M. DUPUIS: Ne serait-il pas intéressant pour le Comité d'avoir cela mois par mois?

M. TUMMON: Je crois que nous l'avons.

Le TÉMOIN: Vous avez le prix de vente de tout le lait vendu au gallon?

M. TUMMON: Nous avons tout cela dans la preuve.

M. Tummon:

D. Je crois que vous achetez de la crème douce?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous la quantité totale de crème douce achetée en 1932?—R. Non.

D. Pourrez-vous fournir cela au Comité?—R. Oui.

D. Et donner le nombre total de livres de crème douce?—R. Oui.

D. Et le nombre de livres de matière grasse qu'elle contenait?—R. Oui.

D. Avez-vous acheté de la crème sûre ou de la crème pour faire du beurre?—R. Oui.

D. Voudrez-vous indiquer le total des achats?—R. Oui. Le gouvernement a cela. Vous l'avez au ministère de l'Agriculture.

D. Oui, mais je veux l'obtenir de vous: le nombre total de livres de crème à beurre et le nombre de livres de matière grasse.—R. Voulez-vous avoir les prix aussi? Est-ce que cela vous intéresse?

D. Oui, donnez-nous les prix.—R. Voulez-vous cela mois par mois?

D. Non, le total de l'année 1932. Cela comprend-il ce qu'on pourrait appeler tous les produits laitiers bruts que vous achetez: lait en nature, crème douce, crème à beurre?—R. Oui, c'est tout ce que nous achetons, sauf du beurre. J'achète parfois du beurre. Dois-je inclure cela?

D. Oui, vous pouvez l'inclure.—R. J'achète également du fromage. Voulez-vous que je l'inscrive?

D. Tout cela entre dans le commerce. Mettez le nombre de livres achetées à l'extérieur et le prix. Vous n'avez pas envoyé votre état financier pour l'année 1932.—R. Je constate que ce n'est pas encore arrivé.

D. Voudrez-vous le déposer?—R. Certes. J'ai donné ordre aux vérificateurs de l'envoyer.

D. Dûment certifié?—R. Certainement. Je l'avais l'autre fois, mais le Comité semblait vouloir l'avoir tout traduit et j'ai demandé à nos vérificateurs de le traduire. Ils sont très occupés dans le moment, mais le document sera ici à temps.

M. SPOTTON: Monsieur le président, je suggérerais que le témoin dépose la liste des fournisseurs qui ont été remerciés en même temps que M. Elliott, et le nom du camionneur.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous allez fournir le renseignement demandé?

Le TÉMOIN: Voulez-vous me permettre de corriger cette affirmation? Nous n'en avons pas remercié qu'un dans le district, mais nous avons supprimé toute la tournée du camion. Voilà ce que nous avons fait.

Le président suppléant:

D. Vous allez donner le nom du camionneur et indiquer son trajet?—R. Certes. J'ai cela; il n'y a rien à cacher.

D. Quel est le nom du camionneur?—R. Ben.

D. Les initiales?—R. Je ne saurais vous dire exactement le nom du camionneur.

D. Comment indiquez-vous la route?—R. Je l'indiquerai.

D. Quelle est-elle?—R. Elle va de Sainte-Agnès à Dundee et repart de là.

Le Comité s'ajourne jusqu'à convocation du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

JEUDI, le 6 avril 1933.

M. MOORE, président-suppléant.

M. ERNEST CHARTRAND, de Saint-Léonard de Port-Maurice, appelé, prête serment.

M. Moore:

(Texte)

D. Donnez-nous votre nom, s'il vous plaît.—R. Ernest Chartrand.

D. Quelle compagnie représentez-vous?—R. La Laiterie Etoile Incorporée.

D. Etes-vous le président de cette compagnie?—R. Non, le surintendant.

D. Vous êtes le surintendant seulement?—R. Oui, monsieur.

D. Ce n'est pas à vous la compagnie?—R. Non, ce n'est pas à moi, je suis simplement actionnaire de la compagnie, l'on m'a adressé le télégramme et je me suis rendu.

D. Depuis combien de temps êtes-vous surintendant?—R. Depuis la formation de la compagnie, le 5 octobre.

D. Depuis le 5 octobre dernier?—R. Oui.

D. Est-ce que vous avez quelque chose à dire au Comité?—R. Je puis répondre aux questions que vous voudrez bien me poser.

D. Vous voulez seulement répondre aux questions, vous n'avez pas de suggestions à faire?—R. Je donnerai tous les renseignements que vous me demanderez.

M. Gobeil:

D. Monsieur Chartrand, vous représentez, vous dites, quelle compagnie?—R. La Laiterie Etoile Incorporée.

D. Depuis?—R. Depuis le 5 octobre 1932.

D. Est-ce que la compagnie a été incorporée seulement à cette date-là?—R. Oui, le 5 octobre 1932.

D. Dans ce cas-là vous n'avez pas beaucoup de rapports de vos opérations puisque vous n'avez pas été bien longtemps en affaires, pouvez-vous dire au Comité combien de livres de lait vous avez acheté depuis votre incorporation?—R. Certainement, nous avons acheté à partir du 5 octobre jusqu'au 1er janvier 788,130 livres de lait qui nous a coûté $11,955.49.

D. De quelle manière achetez-vous votre lait, monsieur Chartrand?—R. Au cent livres.

D. Avez-vous un prix spécial ou si vous payez le prix de l'association?—R. Nous suivons les prix de l'association.

D. Vous n'avez pas un prix pour le surplus?—R. Non, nous n'avons aucun lait de surplus, nous l'avons tout payé conformément aux prix fixés.

D. Quel prix avez-vous payé?—R. Le prix, du 5 octobre au 1er janvier a été de $1.39.

D. Est-ce la moyenne?—R. Oui, c'est la moyenne.

D. Maintenant, M. Chartrand, est-ce qu'il y a longtemps que vous êtes dans l'industrie du lait à Montréal?—R. Depuis 4 ans.

D. Avez-vous été mêlé à l'organisation d'une compagnie qui portait le nom, je crois, de Les Producteurs de Lait?—R. La Laiterie des Cultivateurs du Nord.

D. En quelle année, monsieur Chartrand?—R. A partir de 1930 jusqu'en 1932.

D. Pas avant ça?—R. Non.

D. Cette compagnie existe-t-elle encore?—R. Non, elle a été rachetée par la Star Dairy, la compagnie Etoile.

D. Avez-vous été un organisateur de cette compagnie-là?—R. De la Laiterie des Cultivateurs du Nord.

D. Vous avez vendu des actions?—R. Oui.

D. Etes-vous au courant du nombre d'actions qui ont été vendues par cette compagnie-là?—R. Il a été vendu pour $16,754 de parts.

D. Qu'est-ce qui est advenu de ces parts-là, monsieur Chartrand, est-ce qu'elles valent quelque chose aujourd'hui?—R. Non, du tout.

D. Cette compagnie est en liquidation?—R. Oui, monsieur.

D. Pouvez-vous dire au Comité si les expéditeurs de lait ont perdu quelque chose quand cette compagnie fut mise en liquidation?—R. Oui, ils ont perdu.

D. Les expéditeurs de lait ont perdu de l'argent?—R. Oui.

D. En connaissez-vous le montant?—R. Je ne pourrais pas affirmer le montant, je crois que c'est dix-sept ou dix-huit mille piastres.

D. Pendant combien de temps avez-vous été à l'emploi de cette compagnie, les Producteurs de Lait du Nord?—R. A partir du mois d'août 1931 à 1932.

D. Et après ça?—R. C'est la Laiterie Etoile Incorporée qui en a pris possession.

D. Vous êtes entré avec la Laiterie Etoile Incorporée?—R. Oui.

D. Est-ce que la Laiterie Etoile Incorporée a vendu des actions aux cultivateurs?—R. Non, pas du tout.

D. Maintenant, les actions qui ont été vendues par la première compagnie aux cultivateurs ont été vendues, j'imagine, aux producteurs de lait?—R. Oui, aux producteurs de lait.

D. Probablement que ce fut là un des arguments pour induire les cultivateurs à en acheter?—R. C'est dire que j'avais déjà fait de l'organisation, alors un couple de cultivateurs se sont réunis pour discuter le projet de partir une laiterie à Montréal qui porterait le nom de Laiterie des cultivateurs du Nord, il y a eu une assemblée et plusieurs cultivateurs se sont entendus pour avoir un capital au montant de $100 chacun afin de former la compagnie.

D. Le montant des actions qui, vous dites, ont été vendues, est-ce le montant total du capital ou si c'est seulement le montant des actions vendues aux cultivateurs?—R. Seulement aux cultivateurs.

D. Pouvez-vous nous dire le montant total des actions, vendues ou souscrites, ou payées?—R. Il y en a eu pour une valeur de $28,000.

D. De vendues?—R. Oui, et payées, les autres actions ont été prises par d'autres personnes, par les expéditeurs de lait.

D. Maintenant, monsieur Chartrand, avez-vous pris part au règlement de la grève des producteurs de lait, en 1929?—R. Certainement, j'y ai pris part, parce que j'étais le président de l'association des producteurs.

D. Alors c'est vous qui avez transigé, vous étiez le représentant des producteurs, et c'est vous qui avez transigé avec les distributeurs de lait?—R. Absolument.

D. Dans ce temps-là vous n'étiez intéressé dans aucune laiterie?—R. Aucunement.

D. Vous êtes au courant, alors, de l'entente qui est intervenue entre les producteurs et les distributeurs?R. C'est entendu.

D. Est-ce que ce fut une entente écrite?—R. Non, ce fut un entente verbale.

D. Maintenant, de 1929, subséquemment à l'entente, ou dans ce temps-là, de quelle manière étiez-vous intéressé dans l'industrie du lait à Montréal?—R. Avant ce temps?

D. Quand l'entente a été faite, à la suite de l'entente.—R. C'est dire que c'est là que nous nous sommes aperçus que les cultivateurs qui avaient souscrit à l'entente ne retiraient plus rien.

D. Immédiatement après le règlement?—R. Oui, immédiatement.

D. Etes-vous au courant que le règlement fait entre les distributeurs et les producteurs, le règlement verbal, fut mis en pratique pendant quelque temps?—R. Oui, pour très peu longtemps.

D. Qu'est-ce qui est arrivé?—R. Il est arrivé... Il avait été entendu devant l'honorable M. Perron, qui était ministre alors, et devant les députés et les représentants des parties que chacun devait concilier et qu'il ne devait pas y avoir d'animosité entre les parties, que les patrons devaient être replacés à leur poste, et ne garder aucune rancune. La chose s'est faite pendant quelques mois, une couple de mois. Malheureusement nous nous sommes aperçus que quelques-uns manquaient à leur parole et que certains fournisseurs qui avaient pris part au règlement n'étaient pas bien traités.

D. Qu'est-ce que vous voulez dire?—R. Qu'ils ont été congédiés et ont été remplacés par d'autres, et qu'ils n'ont pas continué à être placés aux mêmes endroits qu'ils étaient auparavant.

D. Est-il à votre connaissance que l'entente n'a pas été suivie quant aux prix aussi?—R. Oui.

D. De quelle manière?—R. Plusieurs n'ont pas respecté le prix. Je dirai même que lorsque l'association se réunissait par la suite je n'ai pas même été avisé de la réunion avec les grandes compagnies de Montréal pour traiter de la question. On a ignoré l'organisation provinciale qui comptait 3,500 membres. Alors les grosses compagnies se sont réunies avec la section anglaise et nous n'avons pas été avertis, ce n'est seulement que quelques jours avant que les prix fussent fixés que nous le savions.

D. Vous ne saviez pas les prix fixés alors?—R. On ne pouvait pas discuter les prix.

D. Qu'est-ce que vous entendez par l'association anglaise?—R. L'association anglaise était représentée par M. Black, je veux dire l'association de la rive sud du comté de L'Assomption.

D. Est-ce qu'il y a deux associations?—R. Oui, il y en a deux.

D. Qui ne se réunissent pas ensemble, elles sont séparées?—R. Elles ne s'unissent pas maintenant, la première fois lorsqu'il a été question de grève, cela s'est fait, nous étions réunis.

D. Nous avons entendu parler, M. Chartrand, du lait, qui était acheté à un prix moindre que le prix entendu entre l'association et les distributeurs, nous appelons cela communément de la contrebande, est-ce que vous connaissez quelque chose à ce sujet?—R. Non, parce que je puis vous dire que notre compagnie depuis son organisation,—je puis vous le démontrer par les livres que j'ai avec moi,—n'a pas payé une seule livre de lait au prix de l'écrémage, nous avons payé tout notre lait au prix courant. Il y a probablement d'autres compagnies qui vous ont fait rapport qu'ils avaient payé un surplus au prix de l'écrémage, j'en ai entendu parler moi-même, mais je ne puis parler que de notre propre organisation.

D. Vous dites que la Laiterie Etoile n'a acheté aucun lait qu'on appelle de la contrebande, à prix inférieur?—R. Jamais on a acheté de lait de contrebande, nous avons payé le même prix aux fournisseurs qui étaient en règle, pour le surplus qu'ils nous envoyaient.

D. Le prix au cent livres que vous nous avez donné tout à l'heure, est-ce le prix de l'association des producteurs?—R. Absolument.

D. Et pour le surplus du lait?—R. Non, pour le surplus du lait, nous l'avons écrémé et nous avons payé le cultivateur au même prix.

D. Votre compagnie fait-elle le commerce de crème?—R. Très peu, nous vendons peut-être un peu de crème à 10 p. 100; mais notre commerce de crème ou de beurre ne compte pas pour beaucoup.

D. Ce commerce de crème que vous faites, est-ce que cette crème provient du lait que vous écrémez vous-mêmes ou que vous achetez?—R. C'est du lait qu'on écrème.

D. Dans votre opinion, le commerce de crème est-il aussi ou plus payant que le commerce du lait en nature?—R. A mon point de vue, lorsque nous pouvons avoir un marché assez étendu pour la crème douce, cela est aussi payant.

D. Vous n'êtes pas prêt à dire que cela est plus payant?—R. Non, ça peut s'équilibrer.

D. Pouvez-vous donner au comité, M. Chartrand, le prix moyen que vous coûte la pinte de lait que vous avez vendue, le lait en nature?—R. Le lait nous coûte, livré à domicile, 15.5 sous le gallon.

D. Je vous demande le prix que vous payez au producteur, M. Chartrand, la pinte?—R. Nous achetons au 100 livres.

D. Le calcul peut se faire par n'importe qui, est-ce que vous avez fait ce calcul? Vous nous avez dit ce que vous coûtait un gallon de lait lorsque vous le vendez? Le gallon de lait coûte combien?—R. 15.5 sous.

D. Est-ce seulement ce que vous payez au producteur?—R. Non, la fabrication nous coûte 10.8 sous.

D. Qu'est-ce que vous entendez par cela? Si c'était 16 sous cela ferait 4 sous la pinte. Est-ce le prix que cela vous coûte chez vous?—R. Oui, le prix chez nous.

D. Avez-vous le prix moyen de vente?—R. Oui, le prix moyen de vente nous a rapporté 25.3 sous. Ceci comprend la livraison. Il ne faut pas oublier que ce prix comprend le prix d'achat, et le prix de pasteurisation que nous avons évalué à 2.1 sous par gallon. Le prix de vente se chiffre à 6.4 le gallon.

D. Vous n'avez pas d'appareil pasteurisateur?—R. Oui, mais il en coûte 2.1 sous par gallon pour pasteuriser.

D. Qu'est-ce que coûte la livraison?—R. 6.4 sous par gallon, et l'administration 2.3 sous par gallon, ce qui fait un total de 10.8 sous, nous avons acheté au coût de 15.5 sous, qui est le prix payé au cultivateur.

D. Cela fait 26.3 sous par gallon. Là vous me donnez, M. Chartrand, le prix que le lait vous coûte, et non le prix livré au consommateur.—R. Oui.

D. Maintenant, quelle est votre moyenne de prix de vente?—R. Je vous ferai remarquer que je donne maintenant les prix des deux premiers mois, à partir du 5 octobre jusqu'au 1er janvier, alors que nous étions au début; le lait nous a rapporté 25.3 sous le gallon, ce qui donnait un déficit de $927.46.

D. Comment pouvez-vous expliquer cela? 25.3 par gallon cela fait environ 6 sous et quart la pinte?—R. Absolument.

D. Vous ne vendez pas votre lait plus de 6.25 la pinte?—R. Non, quand je dis cela, c'est la moyenne, nous avons seulement 10 p. 100 de notre lait qui est vendu directement au consommateur, la plus grande partie est vendue au gros, ou à une station ou à un "jobbeur".

D. Quel prix vendez-vous le lait au gros?—R. Dans le temps il valait 24 sous, dans le gros, pour une partie.

D. Vous le vendez à qui?—R. Chez les épiciers.

D. A la bouteille ou à la mesure?—R. A la bouteille, en pintes, nous ne vendons pas de lait en bidons.

D. Alors tout le lait que vous vendez aux épiciers depuis que vous opérez votre compagnie a été vendu au prix de six sous et quart la pinte?—R. A venir jusqu'au 1er janvier.

D. Après le 1er janvier?—R. Actuellement il est de 20 et 22 cents, ce qui n'est pas la même chose. J'ai les autres bilans qui nous donnent les deux autres mois d'opération.

D. Voulez-vous donner ces bilans?—R. Du 1er janvier au 1er mars, nous avons vendu 860,343 livres de lait et nous avons payé aux cultivateurs $11,165.55.

D. Quelle est la moyenne au 100 livres?—R. $1.29 le cent.

D. De janvier à mars?—R. Oui, au 1er mars.

D. Livré à la manufacture?—R. Oui.

D. Est-ce le prix de l'association, M. Chartrand, vous donnez la moyenne là?—R. Oui, la moyenne de tout.

D. Pouvez-vous donner au comité... vous avez deux différents prix là-dessus, pendant cette période de temps?—R. Oui, parce que le prix a changé.

D. Voulez-vous donner chaque changement de prix?—R. La première quinzaine de février nous avons payé $1.35 du cent jusqu'à la deuxième quinzaine de février, dans la deuxième quinzaine de février nous avons payé $1.60 le cent, excepté que durant la deuxième quinzaine de février nous avons payé à quelques fournisseurs $1.70 le cent parce que nous considérions que leur lait valait plus et nous les en avons fait bénéficier afin de les récompenser du travail qu'ils faisaient.

D. Maintenant, quel prix payez-vous depuis le 1er mars?—R. Je n'ai pas ces prix ici, le bilan n'est pas complété.

D. Vous dites que vous avez vendu votre lait au gros, à 25 sous le gallon?—R. Oui, pendant les deux premiers mois.

D. Maintenant, vous le vendez à combien?—R. Par la suite... c'est dire que nous l'avons payé 26.3 sous et que nous l'avons vendu 25.3, et que nous avons fait une perte de $927.46.

D. Pour quelle période?—R. Du 5 octobre au 1er janvier.

D. Votre compagnie a perdu?—R. $927.46.

D. Et depuis?—R. Alors du 1er janvier au 1er mars on a fait un bénéfice de $1,743.45.

D. Comment expliquez-vous ce bénéfice comparé à la perte?—R. C'est quand notre lait nous a coûté plus cher que nous l'avons vendu. Nous avons vendu au début de nos opérations seulement 788,130 livres de lait comparativement à 860,343 livres, ce qui n'a pas nécessité plus d'employés et les frais d'exploitation ont diminué parce que nous avons pasteurisé plus de lait.

D. Vendez-vous aux "Chain Stores"?—R. Non.

D. Vous vendez seulement aux épiciers?—R. Oui.

D. Avant d'être à la Laiterie des Cultivateurs du Nord, M. Chartrand, vous occupiez-vous de distribution de lait?—R. Non, pas de distribution.

D. Vous n'avez pas dit que vous étiez intéressé dans une compagnie qu'on appelait la Laiterie des Producteurs de Lait?—R. Oui, la Laiterie des Producteurs de lait, dans le temps... c'est là qu'est venue la première organisation, après la grève.

D. Elle a changé de nom alors?—R. Oui, elle a changé de nom.

D. Est-ce une nouvelle corporation?—R. Oui, monsieur.

D. Qu'est-ce qui est arrivé à la première organisation?—R. La première organisation a fait faillite.

D. Est-ce que des parts avaient été vendues aux cultivateurs?—R. Oui, monsieur, en grand nombre.

D. Connaissez-vous le montant de la capitalisation ou le montant de parts payé?—R. Lors de l'incorporation la capitalisation était de $199,000.

D. Combien de parts ont été vendues, le savez-vous?—R. Pour au-delà, certainement, de $60,000, sans compter $35,000 que le gouvernement a versé dans le temps.

D. Comment se fait-il que le gouvernement a versé de l'argent?—R. Il avait cru peut-être venir leur aider et coopérer pour $35,000, qui aiderait le producteur dans le temps.

D. Vous parlez du gouvernement provincial?—R. Oui, le gouvernement de la province de Québec.

D. Il a payé un octroi à l'association?—R. Oui, $35,000.

D. Et $60,000 de parts ont été vendues aux cultivateurs?—R. Oui.

D. Un montant vendu et payé?—R. Oui, tout payé, la plus forte partie a été payée.

D. Pendant combien de temps cette compagnie a-t-elle opéré?—R. Je crois que c'est deux ou trois ans, tout près de trois ans je crois.

D. Au cours de deux ou trois ans un montant de $35,000 payé par le gouvernement de la province de Québec, comme octroi ou d'une manière quelconque, et un montant d'environ $60,000 de parts vendues?—R. Oui.

D. Pour la plus forte partie payées?—R. Absolument.

D. Et qui a été complètement perdu?—R. Oui, complètement.

M. Bouchard:

D. Etait-ce une compagnie ou une coopérative?—R. C'était une compagnie à fonds social dans le temps.

M. Gobeil:

D. Etes-vous positif, M. Chartrand, que vous êtes correct, quand vous dites que le gouvernement provincial a fourni un montant de $35,000 dans cette compagnie?—R. Certainement.

D. Etiez-vous mêlé aux affaires dans le temps, connaissiez-vous les affaires, étiez-vous employé?—R. J'en connaissais beaucoup dans le temps.

D. Pouvez-vous dire au Comité quelle raison a été donnée pour que le gouvernement donne à une compagnie privée un montant de $35,000 des argents publics?—R. Je comprends que ce montant fut un prêt mais que par la suite, le gouvernement a consenti à laisser cet argent comme perte en autant qu'ils en donneraient une partie aux cultivateurs qui étaient affectés par la faillite.

D. Est-ce que les actionnaires ont reçu un certain montant?—R. Oui, par la suite.

D. Est-il à votre connaissance que des producteurs de lait ont perdu aussi? —R. Oui, beaucoup.

D. Les expéditeurs de lait ont-ils été traités sur le même pied que les détenteurs d'actions lors du règlement?—R. Cela fut à peu près toute la même chose, je sais que dans le temps c'était une organisation composée de 184 intéressés, je crois, qui se trouvaient à avoir une part active dans la compagnie, qui voulaient tous envoyer leur lait et la plus forte partie était mise à l'écrémage parce qu'il y avait trop de lait pour les distributeurs. Les expéditeurs étaient trop nombreux pour le nombre de distributeurs et la compagnie payait trop cher pour le lait qu'elle ne pouvait pas revendre à profit.

D. M. Chartrand, vous étiez à salaire quand vous étiez employé par cette compagnie de producteurs de lait?—R. Oui.

D. Vous savez ce dont vous parlez, alors?—R. Oui, au début certainement, je n'y a pas été jusqu'à la fin, lors de la faillite je n'étais plus avec eux.

D. Est-il à votre connaissance que d'autres compagnies, à Montréal, à peu près du même genre ont fait faillite depuis ce temps, des compagnies qui ont fait la distribution du lait à Montréal?—R. Oui Je ne sais pas de quelle manière cela est arrivé, je sais que la compagnie de Lachine a fait faillite, et M. Legault, de Pointe-Claire aussi a fait faillite et d'autres petites laiteries, la Victoria.

D. Si l'on doit en tirer une conclusion, on arrive au résultat qu'à Montréal il s'agit simplement d'organiser une compagnie et de vendre des parts au public et de dépenser cet argent-là et ensuite on sort des affaires?—R. Sur ce rapport là, je dirai que cela n'a pas toujours été fait dans un mauvais but parce que je sais que des organisateurs ont perdu de gros montants; alors cela n'a pas été fait d'une manière malhonnête.

D. Maintenant, M. Chartrand, vous avez dit tantôt que votre lait vous coûtait 15.5 sous le gallon?—R. Oui.

D. Au cultivateur?—R. Oui.

D. Et vous avez dit aussi que vous aviez payé une moyenne de $1.39. Je ne voudrais pas vous mettre en mauvaise posture, la raison que je vous demande cela, c'est que je voudrais avoir des renseignements sur ce 15.5 sous le gallon.—R. Je veux d'abord vous faire remarquer que la compagnie, par ailleurs, a été obligée d'acheter d'une autre compagnie, de M. Clouâtre, parce qu'on n'avait pas suffisamment de lait; de M. Clouâtre, d'Henriville, on a dû acheter pour une

balance de 13,933 livres, qui nous a coûté $1.60 le cent livres, ce qui a monté le prix, comme de raison. C'est le pourquoi de la différence entre le prix que je donne et le prix de l'association, $1.39. Quand je dis qu'il coûte 15.5 sous, je démontre que cela a été payé au cultivateur, car il a fallu acheter un surplus qui a coûté plus cher et cela a fait qu'il nous a coûté 15.5 sous le gallon.

D. Qui est ce M. Clouâtre, est-il propriétaire d'une fabrique de beurre?—R. Il a un permis de la ville pour expédier le lait car il a une installation pour cela. Presque toutes les laiteries de Montréal reçoivent du lait de lui, il voyage tous les jours régulièrement.

D. Monsieur Clouâtre n'est pas un de ceux qui font la contrebande du lait.—R. Non, on n'a jamais eu de plaintes. J'ai pris les informations auprès de l'hôtel de ville et il est conforme au règlement, il a un permis pour acheter le lait.

D. Je ne veux pas nommer personne, car cela serait indiscret, mais j'ai des informations à l'effet que certains individus qui font le commerce de lait ont une licence pour livrer le lait. Je comprends qu'il y en a dans la ville de Saint-Jean, d'autres ailleurs, qui font en même temps le commerce de contrebande, le soir. Je suppose que votre compagnie aurait besoin de cent bidons de lait, il va chez les cultivateurs et ramasse le lait de ces gens-là; il le vend soit à vous ou à d'autres compagnies, et il le livre chez vous pendant la nuit au prix qui a été convenu entre lui et les laiteries...—R. Sur ce rapport, moi, je ne crois pas...

D. Ce n'est pas à votre connaissance que cela s'est fait?—R. Non, parce que M. Clouâtre est obligé de mettre sur chaque bidon une étiquette portant le nom de la personne fournissant le lait, et la compagnie elle-même est obligée de faire rapport chaque jour et de nommer les personnes qui lui ont expédié du lait chez M. Clouâtre.

D. Ce sont les règlements de la ville cela?—R. Oui.

D. En dépit des règlements de la ville, il doit être à votre connaissance qu'il se fait quand même de la contrebande du lait à Montréal?—R. Probablement, mais je crois que cela ne se fait pas de la part de M. Clouâtre.

D. Quelle raison donnez-vous pour avoir payé plus à M. Clouâtre que le prix aux cultivateurs pour le lait que vous avez acheté?—R. Naturellement, sachant que la compagnie en avait besoin il profite de la circonstance pour le vendre plus cher, cela faisait mieux notre affaire que de prendre un surplus de lait des cultivateurs et d'être obligé de l'écrémer. Mais tout de même on a toujours payé le cultivateur le prix désigné, cela faisait beaucoup de différence mais c'était mieux car la moyenne aurait été plus basse, car vous savez dans le commerce du lait, des semaines il en faut beaucoup plus, et il est mieux de tenir une moyenne raisonnable; de semaines il faut tant de mille livres et d'autres semaines cela va beaucoup plus mal.

M. Bertrand:

D. Dans votre première compagnie, la Laiterie des Producteurs Incorporée, vous étiez à salaire?—R. Oui, monsieur.

D. Quel était votre salaire?—R. J'ai toujours gagné $20 par semaine, comme actuellement.

D. Est-ce que vous déclarez que $20 par semaine seulement ont été le tout de votre salaire sous quelque organisation que ce soit comme vous gagnez actuellement?—R. Absolument.

D. Vous n'avez jamais eu un plus gros salaire dans quelque association que vous ayez organisée?—R. Par les associations je n'ai jamais été payé, c'est le salaire que j'ai eu dans les compagnies, comme je viens de le prouver.

D. Qui est le président de la compagnie actuelle?—R. M. Léonard, Raoul.

D. Quel est le salaire de M. Léonard?—R. $40 par semaine.

D. Est-ce qu'il y a des directeurs dans cette compagnie-là?—R. Oui, monsieur.

D. Combien reçoivent-ils?—R. Pas un sou.

D. Est-ce qu'il y a un secrétaire?—R. Oui.

D. Qui est le secrétaire?—R. M. Antonio Léonard. Il reçoit $19 seulement depuis 15 jours, il recevait $16.

D. Votre propre salaire est de $20 par semaine?—R. Oui.

D. Pouvez-vous expliquer au Comité comment il se fait que la Laiterie des Producteurs Incorporée a fait des pertes de si gros montants d'argent, comprenant $35,000 qui, vous avez dit, venait du gouvernement provincial, $60,000 qui venait des cultivateurs, à part de la mise de fonds des organisateurs eux-mêmes? —R. Je peux vous dire que je n'ai été que pour quelque temps avec eux autres; je n'aimais pas l'organisation ni l'administration, je considérais que l'organisation ne marchait pas vers un bon but, car ils n'avaient pas les connaissances voulues.

D. Quels étaient les officiers de cette organisation-là?—R. Dans le temps, il y avait un M. Matte de Sainte-Thérèse, il était directeur à salaire régulier.

D. De combien?—R. De $40 par semaine. Le secrétaire était M. Moïse Bessette, de Saint-Jean.

D. Qui recevait combien?—R. $35 par semaine.

D. Le président de cette compagnie était?—R. C'était M. Pierre Trahan. M. Trahan n'avait pas de salaire.

D. Et quel était à peu près le nombre des employés de la première organisation?—R. Dans la première organisation ils auraient dû être, avec les distributeurs, en tout, à peu près 45 employés dans le temps.

D. Et il a pris combien de temps pour faire ces pertes et rendre la compagnie insolvable?—R. Près de 3 ans.

D. La compagnie a été en opération trois ans et elle est devenue insolvable? —R. Oui.

D. Combien a été remis aux cultivateurs sur leurs actions?—R. Les actions n'ont rien rapporté.

D. C'est-à-dire que ce fut une perte totale?—R. Des actions.

D. Vous avez dit tantôt que $35,000 avaient été prêtés par le gouvernement provincial et ensuite laissés, pourvu que les actionnaires reçoivent une partie de cet argent?—R. Ceux qui avaient des montants dus sur le lait, cela devait servir à payer une partie de ce qui était dû sur le lait.

D. Savez-vous, en plus des $35,000 qui ont servi à payer une partie des producteurs de lait pour leurs produits, combien a été perdu par les cultivateurs, dans l'organisation, et quand ils ont été payés?—R. Pour leur lait?

D. Oui.—R. Je ne pourrais pas affirmer mais c'est un montant assez élevé.

D. Pouvez-vous dire approximativement le montant?—R. Il doit s'être perdu certainement $50,000.

D. Ou à peu près?—R. Oui.

D. En plus des $35,000 de la province et des $60,000 des actionnaires?—R. Oui.

D. Combien avait été souscrit en actions par les actionnaires à part des cultivateurs?—R. Les règlements disaient que pas un seul ne pouvait posséder plus que $500 en parts, afin que tout soit équilibré, qu'il n'y ait pas de petits ni de gros.

D. A part des cultivateurs, combien de gens avaient souscrit?—R. Il y en avait à peu près une quarantaine qui n'étaient pas cultivateurs et qui avaient des actions.

D. Ils ont perdu combien?—R. Le montant complet. Cela variait de $500 à $100.

D. Avez-vous le montant approximatif que ces gens-là ont perdu?—R. Non. Cela aurait dû être de cinq à six mille piastres, peut-être sept à huit mille piastres.

D. Les organisateurs ont perdu de cinq à six mille piastres dans votre organisation, tandis que les producteurs de lait qui étaient dans l'organisation ont perdu $60,000 en actions plus $50,000 en produits?—R. Si je comprends bien, on parle des organisateurs mais ce sont les cultivateurs qui se sont unis pour former

cette compagnie. Les organisateurs parfois allaient dans les villages et voyaient les marchands ou les boulangers qui vivaient avec ces cultivateurs et ces gens-là prenaient des actions pour aider la classe agricole.

D. Ils étaient détenteurs de parts?—R. En dehors des producteurs, oui.

D. Maintenant, dans la deuxième organisation, je comprends que les cultivateurs ont de nouveau perdu $16,000 d'actions?—R. $8,000 avaient été payés seulement.

D. En tout vous aviez vendu $28,000 d'actions?—R. Oui.

D. Et $12,000 ont été perdues à part cela?—R. Les cultivateurs qui avaient une part de $100 chacun l'ont perdue.

D. Mais il y a une différence de $12,000 entre le $28,000 qui ont été souscrits pour toutes les actions?—R. Mon père en détenait une certaine partie, et d'autres personnes.

D. Combien a été payé sur le $12,000?—R. Il n'y en a pas eu un de payé.

D. Par conséquent $12,000 qui avaient été souscrits n'ont pas été payés par d'autres que les producteurs? Alors la perte totale a été supportée par les producteurs?—R. Oui.

D. En dehors des actions souscrites les producteurs ont perdu encore, là?—R. Oui.

D. Pour quel montant?—R. Comme je le disais tout à l'heure, je crois que c'est seize ou dix-sept mille piastres... je ne crois pas que ce soit tant que cela... au plus $10,000.

D. Combien de temps cette compagnie-là a-t-elle été en opération?—R. Elle a été en opération du 1er septembre 1931 jusqu'à la faillite l'an suivant.

D. Cela fait combien d'années?—R. Un an.

D. Alors dans l'espace d'un an il s'est perdu $8,000 d'actions payées par les cultivateurs et $10,000 de produits?—R. Oui.

D. Qui était président de cette association-là?—R. J'étais le président, dans le temps.

D. Qui était le secrétaire?—R. M. A. D. Sauvageau.

D. A quel salaire?—R. $30 par semaine.

D. Vous, comme président, vous aviez $20 par semaine?—R. Pas au début.

D. Après ça?—R. J'ai fait une erreur tout à l'heure quand j'ai déclaré que j'avais eu $20, par après j'ai eu $30 pour quelques semaines seulement.

D. Quels étaient les officiers qui recevaient un salaire?—R. M. Antonio Léonard.

D. C'est le même M. Antonio Léonard que vous avez mentionné tout à l'heure?—R. Oui.

D. Quel était son salaire?—R. $30 par semaine.

D. Dans ce cas-là quelle raison donnez-vous pour les pertes qui ont été subies dans cet espace d'un an?—R. Il y en a plusieurs. Il en a coûté 72 et quelques mille piastres pour les bâtisses et des chevaux, des voitures, et le reste, et nous n'avions pas assez d'argent pour répondre pour les billets qui étaient à la banque quand ils sont venus dus.

D. Par ce fait vous êtes venus en banqueroute?—R. Oui.

D. Est-ce que la banqueroute, lors du règlement, a remis quelque chose aux actionnaires?—R. Non, rien.

D. Ce fut une perte sèche?—R. Oui.

D. A qui est allée la bâtisse?—R. Les bâtisses, c'est là que mon père a mis une plus forte somme en deuxième lieu.

D. Votre père les a rachetées?—R. Elles ont été rachetées par Raoul Léonard, mon père lui a prêté une grande partie de l'argent.

D. Votre père les a rachetées alors?—R. Non, c'est Raoul Léonard.

D. Raoul Léonard a racheté les bâtisses comprises dans la banqueroute de cette organisation dans laquelle votre père était supposé avoir souscrit un fort

montant d'argent, presque douze mille piastres, et dont pas un sou n'avait réellement été payé?—R. Absolument.

D. Et puis, après que la banqueroute a été faite par l'entremise de M. Léonard, votre père a racheté un bien sur lequel il n'avait pas mis un sou en premier lieu?—R. Mon père a mis de l'argent en premier lieu.

D. Vous avez déclaré tantôt que le $12,000, qui était la différence entre $16,000 et $28,000, n'avait pas été souscrit dans la deuxième organisation?—R. Oui, chez les cultivateurs.

D. Je vous ai demandé combien avait été souscrit par les autres, en dehors des cultivateurs.—R. C'est là que j'ai dit qu'il y avait eu une valeur d'à peu près $10,000 à $12,000. Mon père en avait une partie.

D. Qui avait été souscrite?—R. Qui avait été souscrite et qui avait été payée complètement.

D. Quelle organisation est-ce? La deuxième?—R. La première organisation, que je vous parle dans le moment.

D. La deuxième organisation?—R. La deuxième organisation, mon père a souscrit.

D. Votre père a souscrit combien?—R. $12,000.

D. $12,000 payés?—R. $12,000 payés.

D. Combien a été payé maintenant lorsqu'il a racheté la troisième organisation qui est connue aujourd'hui sous le nom de *Star Daily?*—R. C'est Raoul Léonard qui l'a rachetée au prix de $44,000.

D. Il l'a rachetée au prix de $44,000 avec l'argent de votre père?—R. Il l'a rachetée avec l'argent de mon père. Il a mis de l'argent dessus.

D. Qui est propriétaire de la compagnie de distributeurs Etoile?—R. C'est Raoul Léonard qui est acheteur de la compagnie.

D. Quels sont les détenteurs de parts?—R. Je peux vous donner les noms. J'ai mon père...

D. Combien?—R. Pour une valeur de $12,200.

D. Tout payé?—R. Tout payé. Raoul Léonard, par la charte elle-même, a mis une valeur de $100.

D. Qui?—R. Raoul Léonard.

D. Raoul Léonard a mis $100?—R. Raoul Léonard a mis $100 par la charte elle-même, qui lui donnait droit à des parts, comme toute autre compagnie. Mademoiselle Lucille Daignault, qui a levé la charte, et Joseph Saint-Onge.

D. Combien chacun?—R. $100, ceux-là. Maintenant, un autre capital a été vendu, au premier avril, de $6,000.

D. A qui?—R. Ça été vendu à M. Guindon. Fernand Chartrand, qui a mis $2,000, capital payé. Messieurs Lasalle, Lavoie, Boissard, Renaud, Gervais, Tétreault et Prévost, qui ont coopéré pour $500 chacun. Ce sont des laitiers eux-mêmes. Ces parts sont pour $3,000, payées.

D. Tous ces derniers sont des producteurs?—R. Non, ce sont des laitiers eux-mêmes, qui prennent leur lait chez nous.

D. Ce sont des distributeurs qui prennent leur lait chez vous?—R. Ce sont des distributeurs qui prennent leur lait chez nous.

D. Cette dernière organisation a opéré à perte?—R. La dernière, elle a opéré à perte pour les deux premiers mois.

D. Cela, c'est la dernière organisation, l'Etoile?—R. L'Etoile. Je vous démontrerai par les chiffres qu'à partir du 5 octobre au 1er janvier la compagnie a fait une perte de $947, et qu'à partir du 1er janvier au 1er mars, elle a fait un bénéfice de $1,743.55.

D. Combien y a-t-il de temps que vous êtes en affaires, que vous vous occupez d'industrie laitière?—R. J'ai toujours été cultivateur moi-même. J'ai toujours suivi cela d'assez près. Quand j'ai parti l'organisation de l'Association des Producteurs de Lait, c'est là que...

D. Combien y a-t-il d'années que vous êtes en affaires pour vous-même ou que vous êtes intéressé dans une compagnie qui fait affaires avec les distributeurs de lait?—R. C'est-à-dire que j'avais parti dans le temps l'organisation des producteurs de lait. Un certain temps après que je les ai laissés, j'ai parti, en 1931, pour la Laiterie des Cultivateurs du Nord,—1930, 1931, 1932.

D. Vous n'avez pas fait de distribution de lait avant cette date-là?—R. Non.

D. Vous vous occupez de distribution de lait seulement depuis 1931?—R. 1931.

D. Les bâtisses actuelles de la compagnie valent combien?—R. Actuellement, il y a un bilan, une évaluation de $66,875.52.

D. Sur laquelle vous devez combien?—R. Il reste encore une balance de $29,000 à payer, en tout.

D. Est-ce que votre père, qui avait mis $12,000 dans la deuxième organisation, a remis $12,000 de capital dans la troisième organisation?—R. $12,000, payés.

D. Formant $24,000 d'investis, ou si ce sont les parts?—R. Non, les parts n'ont pas été comptées en deuxième lieu; c'est du nouveau capital.

D. Sur le $24,000 d'investis par votre père dans cette compagnie-là, vous avez aujourd'hui une laiterie évaluée à...—R. $66,875.52.

D. Sur laquelle vous ne devez plus que $29,000?—R. $29,000.

D. Et dans laquelle la dette à votre père est comprise?

Le TÉMOIN: La dette de la première.

D. Non, la dette du $12,000 souscrit par votre père?—R. En dehors des $12,000, on redoit actuellement $29,000.

D. La compagnie de laiterie l'Etoile, doit $29,000?—R. Oui.

D. Doit-elle à d'autres?—R. Seulement pour former les $29,000. Certainement qu'elle doit.

D. A qui doit-elle ces $29,000?—R. J'ai ici le bilan du passif, qui a été préparé par un auditeur licencié. Il y a une première hypothèque de $12,000.

D. A qui?—R. Les Clercs Saint-Viateur.

D. Ensuite?—R. Il y a une hypothèque, avec l'intérêt accru. Ce qui comprend toute la machinerie.

D. A qui?—R. A la maison Trudel.

D. Combien?—R. Il y a eu $3,000 de payés depuis peu. Ceci est l'état financier du 31 décembre, que je vous donne. Alors, c'est au 31 décembre, je veux être bien compris.

D. Combien devez-vous à la maison Trudel?—R. A la maison Trudel, nous devons actuellement $12,000 et quelques piastres. Là-dessus, il y a eu $1,000 de payés encore hier.

D. A qui devez-vous encore, à part cela?—R. Sur un camion, il y a la valeur de $400 qui est due, la balance...

D. La balance, c'est du surplus pour la compagnie?—R. ...

D. Par conséquent, dans toutes ces réorganisations-là, vous avez manipulé pour qu'aujourd'hui vous ayez un actif de $66,000?—R. $66,000.

D. Sur lequel vous ne devez plus que $29,000?—R. Sur lequel on ne doit plus que $29,000.

D. Et l'excédent est aujourd'hui porté au crédit des propriétaires? Qui sont les actionnaires actuels?—R. Je vous les ai donnés.

D. Je veux que vous répétiez leurs noms?—R. D'abord mon père, Raoul Léonard, Lucille Daignault, Saint-Onge, moi-même, Guindon, Fernand Charrand, un de mes cousins, qui a mis $2,000, payés. Un monsieur Lasalle, un monsieur Lavoie, un monsieur Boissard, Renaud, Gervais, Tétreault et Prévost.

D. Quel est le capital total payé par ces gens-là?—R. $15,500.

D. $15,500?—R. $15,500.

D. Alors, avec $20,000 de dettes, plus $15,000 d'actions souscrites, ce qui forme un montant de $44,000 en tout et partout, qui serait dû par la compagnie de laiterie Etoile, vous auriez un surplus de vingt et quelques milles dollars?—R. Oui.

D. Ce qui veut dire que dans la première organisation les cultivateurs ont perdu de l'argent, mais vous avez bâti, vous vous êtes agrandis, vous avez fait banqueroute, vous avez fait perdre de l'argent aux cultivateurs, aux producteurs de lait, aux détenteurs de parts, vous avez ensuite réorganisé la compagnie, vous avez recommencé, vous avez fait banqueroute de nouveau et aujourd'hui vous vous trouvez avec un excédent de l'actif sur le passif de $22,000, au profit des actionnaires actuels que vous venez de nommer?—R. Si je comprends bien, quand vous dites que j'ai organisé, j'ai fait banqueroute, j'ai réorganisé, j'ai fait encore banqueroute...

D. J'ai dit les compagnies, les organisations, je n'ai pas dit vous, je n'ai pas nommé personne. Et il vous reste un excédent de $20,000 aujourd'hui, dans toutes ces réorganisations, au bénéfice de ceux que vous avez nommés tantôt?—R. Au bénéfice.

M. Gobeil:

D. Dans la présente organisation, monsieur Chartrand, aucun producteur de lait n'est actionnaire?—R. Aucun. Pas un seul.

M. BERTRAND: Je demanderais à M. Chartrand de déposer entre les mains du greffier une copie de son exposé financier.

M. GERALD DESJARDINS, appelé, prête serment.

M. Moore:

D. Quelle est votre adresse?—R. L'adresse de la compagnie que je représente est 6750 Garnier.

D. Est-ce que vous êtes président d'une compagnie?—R. Non, je suis gérant seulement de la Ferme Saint-Laurent Limitée.

D. Avez-vous quelque chose à dire avant qu'on vous pose des questions?—R. Je ferai remarquer aux enquêteurs que nous sommes une laiterie tout à fait différente de celles qui ont déjà témoigné avant nous, car nous n'avons pas de "run" personnelle, à nous-mêmes. Nous achetons le lait pour nos actionnaires qui, eux, le livrent à leur bénéfice. Nous leur chargeons seulement un prix de pasteurisation et nous achetons la quantité de gallons de lait qu'il nous faut pour être vendus avec un prix de pasteurisation qui varie très peu d'un bout à l'autre de l'année. Nous sommes une compagnie limitée avec un capital autorisé de $85,000, dont seulement $24,000 sont souscrits, $12,000 de communes, $12,000 de privilégiés. Chacun de nos 48 actionnaires, pour un montant égal de $500, est propriétaire d'une "run" de lait. Chacun de nos actionnaires, qui est laitier en même temps, détient $500 de parts, pas moins et pas plus, dans la compagnie. Notre laiterie est administrée par un bureau de direction composé d'un président et de six directeurs—un vice-président et cinq directeurs—qui peuvent faire exécuter les actes de la compagnie par moi-même comme gérant. Je puis répondre à certaines questions.

M. Bertrand:

D. Monsieur Desjardins, combien chargez-vous à ces distributeurs de lait qui sont vos actionnaires?—R. Le prix varie selon les besoins. Nous chargeons maintenant, le prix moyen est d'environ 5 cents.

D. 5 cents par... ?—R. 5 cents le gallon pour la pasteurisation. Cela veut dire que nous payons notre lait le prix de l'achat. On achète notre lait—les prix varient—$1.35, $1.50, $1.60, suivant le mois, et nous chargeons à nos laitiers 5 cents pour la pasteurisation, ce qui fait que le coût est de 18 cents le gallon.

D. Est-ce que vous achetez ce lait... ?—R. Nous achetons ce lait directement des distributeurs de la campagne.

D. Vous achetez de vos actionnaires seulement?—R. Non, nous achetons des producteurs de la campagne et nous distribuons ce lait à nos actionnaires.

D. Combien payez-vous pour le lait?—R. En janvier 1932, $1.55; février, $1.55; mars, $1.55; avril, $1.15 le cent livres, cela. Mai, juin, juillet, août, $1.10; septembre, $1.15; octobre, $1.25; novembre, $1.35 et décembre, $1.60.

D. Le cultivateur doit payer le transport?—R. Oui.

D. Avez-vous du lait de surplus?—R. A présent, chacun de mes patrons est averti, est libre de garder le surplus de lait. On l'avertit pour Noël, pour le jour de l'An, et pour les trois mois, avril, mai et juin, et quelques années le mois de juillet, quand le lait est trop en abondance; on l'avertit de garder le surplus ou de l'envoyer au prix de l'écrémage.

D. Vous avez donné vos prix pour 1932. Pouvez-vous dire combien vous avez eu de surplus en 1932?—R. En 1932, on a eu 5 et 4 p. 100 du lait qui est resté pour l'écrémage.

D. Combien payiez-vous?—R. Le 1er janvier, les patrons étaient tenus de garder leur lait. Sur une quantité de 5,000 il y a eu seulement 3,600 gallons pour le mois de janvier. Alors, ils ont été payés pour le surplus $1.00. Pour les mois de mai, juin, juillet, ils ont été payés 75 cents pour le surplus.

D. Pour les autres mois, y a-t-il eu du surplus?—R. Août, septembre, octobre, j'ai eu à peu près 600 gallons par mois.

D. Vous avez dit que votre charge était de 5 cents par gallon et que ceci comprenait la pasteurisation?—R. C'est toutes nos dépenses de laiterie.

D. Vous chargez 5 cents par gallon pour toute l'administration?—R. Nous chargeons 5 cents par gallon pour toute l'administration de la laiterie.

D. Vous chargez cela pour acheter du lait, le pasteuriser... —R. Pour acheter du lait, le pasteuriser, le revendre à nos laitiers.

D. Et le placer à la disposition de vos 48 actionnaires qui ont $500 de parts chacun, et sur un capital de $85,000, seulement $24,000 ont été souscrits, $12,000 en parts communes et $12,000 en parts privilégiées?—R. Oui.

D. Combien a été payé sur les actions privilégiées, et quel est le montant par part?—R. Le montant est égal sur les $24,000 de parts. En date du 1er janvier 1933, il était dû seulement $1,628; cela ferait $814 sur les actions communes et $814 sur les actions privilégiées.

D. Vous vous trompez en disant $814. Il y a $814 de dû?—R. De dû.

D. Combien vaut une action privilégiée?—R. $25 chacune.

D. Au pair?—R. Oui.

D. Les actions communes valent combien?—R. $25.

D. Ont-elles une valeur au pair?—R. A présent, nos actions ont été vendues au début de la compagnie, on obligeait un de nos laitiers à prendre $500 d'actions pour lui donner les conditions et les prix des actionnaires; on lui disait: "Prends $500 d'actions". Et, au début, comme les besoins d'argent étaient nécessaires, on leur a donné un escompte de $100, et depuis un an et demi on charge une prime de $100 pour les $500; on charge $600 au lieu de $500.

D. Est-ce que cela s'applique aux actions communes?—R. Cela s'applique aux actions communes comme privilégiées.

D. Alors, les actions communes valent $25 par part?—R. Oui, oui.

D. Les actions privilégiées, $25 par part?—R. Oui.

D. Quels ont été vos profits d'administration pour l'année dernière, 1932?—R. $8,763.19.

D. Ce montant représente-t-il les profits après que vos charges d'administration ont été payées?—R. Oui.

D. Est-ce que ce montant a été distribué aux actionnaires?—R. Non.

D. Où va ce montant d'argent?—R. Il est accumulé, par le fait qu'on aura besoin d'agrandir et de faire certaines réparations. Alors, pour prévenir ces

réparations qui vont devenir nécessaires, nous accumulons le bénéfice net chaque année. Après avoir été cinq ans en opération, le surplus accumulé se monte à $17,484.62.

D. Est-ce que vous avez payé des dividendes sur vos actions depuis que vous êtes en opération?—R. Non.

D. Jamais?—R. Jamais.

D. A personne?—R. A personne.

D. Voulez-vous me donner les noms des membres du bureau de direction?—R. Le bureau de direction se compose de M. E. Lecavalier, président.

D. Salaire?—R. Le salaire, c'est $50 par année. Le vice-président, c'est Tessier, $100 par année, par le fait qu'il signe les chèques en même temps. Ensuite, les directeurs, tous à un salaire égal de $50, Eugène Gervais, D. Morrissette, J. Carrière, Paul Toupin et R. Jetté.

D. $50 par année?—R. $50 par année, excepté le vice-président, qui a un salaire de $100 par le fait qu'il y a un travail de surcroît.

D. Votre secrétaire?—R. C'est moi-même.

D. Combien de salaire?—R. Je gagne $1,950 par année, payables tant par mois. Je remplis les charges de secrétaire, de gérant et de comptable.

D. Vous m'avez donné tantôt les prix que vous payiez pour votre lait en 1932?—R. Oui.

D. Voulez-vous dire combien vous vendiez ce lait-là?—R. On le vend à nos laitiers avec 5 cents de marge pour la pasteurisation.

D. Savez-vous combien ces distributeurs vendent leur lait à la pinte?

Le TÉMOIN: Dans le moment?

D. En 1932?—R. En 1932, la compétition est arrivée sur le marché depuis un an. On est obligé de suivre toutes sortes de prix. Un prix régulier de ville il n'y en a pas. Nous autres, on n'est pas capable de fixer de prix. Le laitier, étant propriétaire sur sa "run", peut vendre le prix qu'il veut. On essaye de l'empêcher d'aller le moins possible en dehors des limites et d'amoindrir notre commerce. Cependant ils peuvent vendre du lait 20, 21, 22 cents le gallon et, dans le privé jusqu'à 8, 9, 10 et 11 cents la pinte.

D. Vos charges d'opération sont 50 cents par cent livres de lait, ou 5 cents par gallon?—R. Oui. Je ne veux pas dire que les charges peuvent rester stationnaires. Les charges ont varié suivant les besoins. Ce sont tous les actionnaires qui sont intéressés. Il est facile pour nous, quand le besoin se fait sentir, de charger 5 et 5, ou de charger 5, ou de charger 4 et 8.

D. Qu'est-ce que vous voulez dire par 5 et 5?—R. 5½ ou 4½.

D. 4.5 ou 4.8, selon vos opérations?—R. Oui.

D. Le lait a baissé, le 27 février, ou à peu près, cette année?

Le TÉMOIN: En 1933?

D. En 1933.—R. Le lait a baissé. La première quinzaine de février, nous avons payé $1.35 sans écrémage.

D. Et vous revendez toujours avec la même proportion à vos distributeurs?—R. Le lait à $1.35 le cent livres, cela ramène le lait à tout près de 14 cents. Les actionnaires ont payé 19 cents.

D. Est-ce que vous opérez à profit depuis que le lait a baissé?—R. On opère avec profit quand même, parce que la marge reste la même. Le profit du laitier est certainement diminué sensiblement.

D. Est-ce que vos distributeurs s'en plaignent?—R. Oui, beaucoup. A présent, nous autres mêmes, on s'en plaint, par le fait que le montant des créances dues par nos actionnaires s'est élevé durant les trois derniers mois, d'au moins 20 p. 100.

D. Qu'est-ce que vous appelez "les créances de vos actionnaires"?—R. Nos laitiers nous doivent à peu près 20 p. 100 de plus, à date, qu'ils ne nous devaient au 31 décembre.

R. Si vous craignez que vos laitiers ne vous payent pas leurs créances, est-ce que vous croyez qu'on va être obligé de baisser en conséquence le prix payé aux producteurs pour le lait?—R. Nous autres, nos charges ne sont pas changées. Nos laitiers, comme les producteurs, ont besoin d'être aidés. Si le producteur avait plus cher et si le lait se vendait plus cher, les proportions seraient gardées et le laitier pourrait arriver.

D. Je comprends que vous avez conservé votre marge de 5 cents. D'un autre côté, afin d'aider vos distributeurs, pour qu'ils fassent honneur aux créances qu'ils vous doivent, pour vous protéger à ce point de vue-là, croyez-vous d'être obligé de baisser de nouveau le prix que vous payez aux producteurs de qui vous achetez?—R. Si les conditions restaient les mêmes, ce serait absolument nécessaire pour que le prix du lait baisse aux laitiers.

D. Combien croyez-vous que vous allez être obligé de baisser aux producteurs?—R. Au moins 2 cents par gallon.

D. Cela veut dire 20 cents par cent livres?—R. Cela prend une "run" moyenne de 60 gallons.

D. Combien payez-vous?—R. On a payé pour la première quinzaine de mars, sans écrémage, $1.25.

M. Bouchard:

D. Est-ce que vous mélangez tout ce lait ensemble? Vous ne tenez pas compte du tout du pourcentage de gras qu'il y a dans le lait?—R. On ne paye pas d'après le pourcentage de gras. Cependant, on en tient compte, parce qu'on s'en tient au règlement qui veut que le lait ait un pourcentage de gras de 3.5. Si un producteur ne nous fournit pas du lait suivant le règlement, il est averti d'améliorer la qualité de son lait. La moyenne du lait est à peu près de 3.5 actuellement.

D. Est-ce que vous vendez de la crème en même temps?—R. Nous vendons de la crème en même temps, mais quand même le lait serait au-dessus de la moyenne, il est vendu tel que reçu. S'il a 3.7 p. 100 de gras, il est vendu avec 3.7 p. 100 de gras. S'il est reçu à 3.5 il est vendu à 3.5.

D. Pensez-vous qu'il est équitable pour chacun des producteurs de recevoir le même prix? Est-ce que ce sont des gens qui ont des vaches de même race? Est-ce que ce lait est assez uniforme?—R. Il serait plus avantageux, même pour les laiteries que tout le lait soit payé au gras, par le fait que la qualité du lait pourrait s'améliorer, excepté que, pour certaines laiteries, cela demanderait un surplus de travail et de dépenses. Dans le moment, on n'est pas capable de faire un surplus de dépenses, dans les conditions où nous nous trouvons actuellement.

D. Est-ce que les producteurs, les cultivateurs, n'aimeraient pas mieux, est-ce qu'ils n'ont pas fait de demandes pour que le lait soit payé suivant sa proportion de gras?—R. Il y a certaines laiteries qui payent au gras. Il faudrait prendre un "test" tous les jours, et prendre un "test" de 350 représentants, cela prendrait, 3, 4, 5 hommes.

D. Vous pouvez prendre un échantillon chaque jour, ou toutes les semaines, tous les quinze jours?—R. Ce ne serait pas encore légitime pour le cultivateur. Si une journée il a du lait de 3.5 et si le lendemain il n'est rien qu'à 3...

D. S'il fournit à peu près la même quantité de lait et si vous prenez le même échantillon chaque jour et si vous faites l'essai chaque semaine, ce lait va se conserver très bien. C'est la manière d'opérer, généralement, dans les beurreries. —R. On accumulerait, pour 7 jours, un total d'à peu près 25,000 bouteilles.

D. Chaque producteur de lait aurait sa bouteille, dans laquelle vous mettriez un petit échantillon chaque jour.—R. Il faudrait conserver le lait à 8 jours.

M. MOORE: Cela se conserve bien.

M. Bouchard:

D. C'est ce qui se fait dans les fabriques; ils le gardent même quinze jours; ils mettent une pastille de bichlorure de mercure dans le lait et cela le conserve très bien. Ne croyez-vous pas que cela serait de nature à encourager l'industrie laitière, à encourager les gens à sélectionner leur troupeau?—R. Dans certains cas, il y aurait des avantages pour le patron. Par contre, il y a certains temps de l'année que le patron n'est pas capable de donner la qualité qu'il devrait. S'il a un lait de 3.3, au mois d'avril, et qu'on lui paye le même prix... Nous autres, un lait de 3.3 ne ferait pas notre affaire; on l'avertit: "Améliore la qualité de ton lait". Il est payé le même prix que si son lait était 3.5. Le cultivateur y perdrait dans ce temps-là pour y regagner quand son lait est trop riche.

D. Si le cultivateur avait un troupeau capable de produire un lait de 4 p. 100 de gras, et s'il l'écrémait un peu pour vendre un peu de crème? Et je ne vois pas pourquoi il ne le ferait pas si vous payez tout le lait au même prix.—R. S'il enlève la crème, on s'en apercevra par la densité.

D. S'il enlève un petit pourcentage?—R. S'il enlève un petit pourcentage, peut-être.

D. S'il fait cela scientifiquement?—R. C'est entendu.

D. Vous ne vous en apercevrez peut-être pas, n'est-ce pas?—R. C'est entendu.

D. Je trouve que le système suivi n'est pas juste. Naturellement, si tous les producteurs sont contents... Il me semble que ce n'est pas de nature à encourager la bonne production laitière. On tend toujours à sélectionner des troupeaux dans le but d'obtenir le lait le plus riche possible. D'un autre côté, je ne crois pas que ce soit équitable pour le consommateur qui cherche toujours à avoir le lait le plus riche possible. Je trouve que ce n'est équitable ni pour les uns ni pour les autres.

D. Quel contrôle est établi quant à la quantité de gras contenu dans le lait que vous recevez et quant aux manipulations de ce lait? Et lorsqu'on vous vend du lait plus riche, qu'est-ce qui vous empêche de l'écrémer un peu, dès que vous conservez le minimum légal?—R. Le règlement de la ville de Montréal nous surveille à cet effet-là. Les inspecteurs arrivent chez nous au moment où on s'y attend le moins. Plus on pourra donner une bonne qualité de lait à notre clintèle, plus notre clientèle sera satisfaite et plus ce sera notre intérêt.

D. Quelle est la disparité qui existe? Sur chaque piastre que le consommateur paye au distributeur de lait, quelle proportion va au cultivateur? Vous chargez 5 cents par gallon pour la pasteurisation. A part cela, les frais de distribution du lait s'élèvent à combien, à peu près?—R. Je n'ai pas de chiffres exacts au sujet des frais de distribution.

D. Vous n'avez aucune moyenne?—R. Excepté que j'ai pris une moyenne de mes principaux laitiers et pour une " run " d'un nombre de gallons établis... Naturellement, le prix remontera suivant le nombre de gallons vendus. Si le laitier vend 100 gallons de lait, le coût de la livraison sera beaucoup meilleur marché que s'il n'en vend que 60 gallons. Mais une " run " régulière, la moyenne est de 60 gallons. Avec une " run " de 60 gallons, on arrive avec des frais de livraison de 12 cents et un tiers.

D. Cela fait 12 cents et un tiers, ajouté à 5 cents, cela fait 17 cents. Et le lait est payé combien?—R. Le prix, actuellement, à la campagne, est de 13 cents le gallon.

D. Quand le distributeur a un surplus de lait, qu'est-ce qu'il en fait?—R. Il nous l'apporte et on l'écrème, on en fait du beurre.

D. Qu'est-ce que vous donnez pour ce lait-là?—R. On leur alloue seulement pour 7 p. 100. Nos laitiers sont très habitués, et c'est assez rare qu'un laitier nous rapportera plus que 2 ou 3 p. 100 de sa quantité.

D. Est-ce que vous le payez suivant la quantité de gras?—R. Non, on lui rembourse son argent.

D. Pour le total qu'il a?—R. Oui. Et nous autres, on l'écrème. Pour ne pas manquer de lait, on est obligé de prendre à peu près 2,300 gallons de surplus, chaque jour. Ces 200 ou 300 gallons qu'ils prennent le matin, ils nous le rapportent le midi.

D. Est-ce que vos distributeurs sont en concurrence les uns avec les autres? —R. La concurrence entre nos actionnaires ne se fait pas parce qu'on les régit, on voit à les protéger, et on leur fait comprendre que s'ils enlèvent un client à Paul, Paul leur en enlèvera un.

D. Ils ne se font pas de concurrence pour les prix non plus?—R. On est sur le marché, on est obligé de suivre la concurrence. Peut-être, des fois, ils peuvent le faire, mais je n'en sais rien.

D. Ils ne sont pas responsables à la compagnie pour...—R. Tous nos actionnaires sont des laitiers vieux d'au moins 8 ans. Au moins 90 p. 100 sont vieux de 8 ou 10 ans sur le marché. Ce sont des " runs " établies et on a pas besoin de faire de compétition malhonnête pour détruire le commerce d'un autre, on n'a qu'à conserver sa clientèle. On est obligé de faire des sacrifices, de vendre presque pour rien, dans l'espérance de remonter plus tard.

D. Chaque actionnaire est libre d'agir comme il le veut, de vendre son lait au prix qu'il le veut?—R. Il remplit sa voiture, son lait est acheté, c'est à lui, on n'est pas capable de lui dire: " Fais ceci, fais cela."

D. Est-ce que les bénéfices sont distribués aux actionnaires, au pro rata du lait qu'ils achètent ou si c'est son action de 500 qui règle les bénéfices?—R. Non. Jusqu'à date, les bénéfices de la compagnie ont été accumulés, et ils le seront probablement encore durant 3 ou 4 ans, pour les dépenses qu'on a à prévoir. Chacun des actionnaires qui a souscrit $500 a intérêt à prendre son lait chez nous parce qu'on le lui vend meilleur marché qu'ailleurs. Il ne retire pas de dividendes.

D. Tous sont égaux, tous ont souscrit le même montant, mais si un homme vend le double d'un autre, il contribue plus qu'un autre aux bénéfices de la compagnie. Est-ce qu'il y a une espèce de ristourne?—Est-ce qu'il en sera tenu compte dans la distribution des bénéfices?—R. Non. Par contre, s'il prend 100 gallons chez nous et qu'il paye, dans le moment, 18 cents alors qu'il payerait 19 cents sous contrat ailleurs, il gagne 1 cent par gallon, il fait $1. Celui qui en prend 50 gallons gagne la même cent, il fait 50 cents seulement.

D. Croyez-vous que c'est le système idéal?—R. C'est un genre de coopérative.

D. En quoi?—R. Ce sont tous des actionnaires qui ont investi leur argent et qui prennent les bénéfices et payent le lait meilleur marché qu'ailleurs.

D. Il n'y a rien là de coopératif?—R. C'est un groupement.

D. Le meilleur principe de la coopération, ce n'est pas le capital qui rapporte le bénéfice; le principal capital, c'est l'homme, le capital homme. Dans les coopératives, ce n'est pas le capital action, le capital argent qui est le principal. Dans votre cas, ce serait une coopérative si vous payiez à chacun de vos distributeurs au pro rata de la distribution qu'il ferait.—R. Mais par le fait qu'il bénéficie au pro rata de la quantité de lait qu'il prend, est-ce que ce n'est pas le même cas? Si le laitier prenait 200 gallons ailleurs et qu'il payait $2 de plus ailleurs, est-ce qu'on ne lui fait pas bénéficier de $2?

M. BOUCHARD: Oui, mais vous ne pouvez pas appeler cela un système purement coopératif.

M. Gobeil:

D. Monsieur Desjardins, j'ai une couple de questions à vous poser afin d'avoir un peu plus de détails. Je crois qu'un bon nombre de membres du comité sont intéressés à votre plan. Est-ce que le Comité doit comprendre que chacun de vos actionnaires est un distributeur de lait?—R. Oui. Ce qui nous

empêche pas d'avoir quelques contrats en surplus. 48 actionnaires détiennent 58 voitures sur 65, 67 ou 68 voitures.

D. Il y a combien de temps que la compagnie fonctionne?—R. La compagnie fonctionne depuis 1927, date de l'incorporation.

D. Vous êtes le secrétaire et vous êtes réellement l'homme qui voit à toute l'affaire, vous êtes le gérant?—R. Oui.

D. Vous recevez vos instructions de vos actionnaires, qui sont en même temps les distributeurs?—R. Oui, les directeurs sont 7 actionnaires choisis dans le groupe des distributeurs et c'est le bureau de direction qui s'assemble au besoin, quand je leur donne un avis. Je les convoque à tous les quinze jours, un mois, deux mois; ils viennent aux assemblées. Je dis: "J'ai besoin de telle chose." "Achète-là." Si c'est un montant de pas plus de $1,000, je l'achète de mon chef. Je pense que la condition a été amendée. Je ne me rappelle pas au juste le montant.

D. Dans tous les cas, cela n'a pas beaucoup d'importance, c'est entre vos actionaires et vous-même. Vous avez dit tout à l'heure que vous chargiez 5 cents pour vos frais pour tout le lait qui vous passe par les mains, pour la première phase de vos opérations. Le Comité a demandé aux différents témoins ce qu'ils consideraient être une charge raisonnable pour la pasteurisation afin que le Comité puisse se rendre compte de ce que coûtent aux consommateurs les règlements imposés par la ville de Montréal, afin que le consommateur puisse dire: "Je paye tel prix, mais il y a des choses, il y a des pourcentages, il y a un sou ou deux sous par pinte que je paye parce que je reçois du lait qui est meilleur à cause des procédés qu'il a subis. Qu'est-ce que vous considéreriez un prix raisonnable par gallon pour la pasteurisation pure et simple du lait?—R. C'est assez difficile à définir. Cela dépend un peu de la machinerie qu'on peut avoir et de la bâtisse qu'on peut avoir. Je pasteurise 4,500 gallons par jour.

D. Pourriez-vous en pasteuriser plus?—R. Non. Dans le moment, j'ai juste l'espace qu'il me faut. Mon "plant" de pasteurisation, à part la machinerie, rien que la bâtisse, m'a coûté $31,000. J'ai $44,000 de machinerie. Si j'avais eu $200,000 de machinerie, je pourrais pasteuriser plus de lait.

D. Si vous aviez $200,000 de machinerie, vous pasteuriseriez un plus grand nombre de gallons de lait?—R. Les machines modernes amènent beaucoup de frais. Là, par exemple, j'ai une certaine machine pour laver les bouteilles. J'en installe une autre qui va me coûter 4 fois le prix de la première. Mon prix de pasteurisation peut monter à 5·5.

D. Dans votre opinion, combien considérez-vous que cela vous coûte, à vous, pour l'opération de pasteuriser le lait?—R. Pour moi, je pense qu'avec $5\frac{1}{2}$ cents le gallon...

D. Vous devez faire erreur. Vous chargez 5 cents et cela couvre tous vos frais d'achat, pour mettre le lait prêt à être livré. Je voudrais savoir ce que cela coûte simplement pour pasteuriser un gallon de lait chez vous.

Le TÉMOIN: Actuellement?

D. Actuellement.—R. Vous avez à peu près 5.1.

D. 5.1? Vous avez certainement des dépenses pour faire l'achat du lait, la manipulation de la canistre, l'administration de votre établissement...—R. Cela, ce n'est pas moi qui le paye. Moi, je prends le lait tel qu'il arrive de la campagne, au bidon, je le pasteurise, je le mets en bouteilles et le lendemain matin je le fais livrer par mes hommes à mes laitiers. Toute cette opération me coûte 5 cents.

D. Vous faites des profits, d'abord, et, ensuite, vous avez l'embouteillage?—R. Si, avec $8,000 de profit, divisés par 12, qui donne à peu près $700 par mois, si vous voulez marcher avec moins...

D. Si ma mémoire ne fait pas défaut, certains témoins nous ont mis sous l'impression que 2 cents par gallon serait suffisant pour la pasteurisation?—R.

Dans mes frais de pasteurisation, je charge tous les frais d'administration, l'embouteillage, le coût de mettre le lait dans la glacière, la livraison au laitier.

M. Moore:

D. Pour pasteuriser seulement?—R. Pour pasteuriser seulement, je n'ai pas de chiffres.

D. Pour pasteuriser seulement?—R. Oui, pour pasteuriser seulement, je n'ai pas les chiffres de cela.

D. A peu près?—R. Je pourrais le définir à peu près en faisant les chiffres... A peu près 2 cents, j'arrive à 1.8 cent mais je ne dirais pas que c'est juste, ces chiffres ont été faits très vite.

M. Bouchard:

D. Dans votre cinq sous, est-ce que vous tenez compte aussi de la casse des bouteilles?—R. Oui.

D. Cela est chargé à votre compagnie, non pas au distributeur?—R. Oui, la casse des bouteilles à la laiterie. Sur la route le distributeur en subit les conséquences.

M. Gobeil:

D. Faites-vous le commerce du beurre, M. Desjardins?—R. Très peu.

D. Vous achetez des laiteries qui fabriquent du beurre?—R. On achète des maisons de gros et on a fait, dans le cours de l'année 1932, de 400 à 500 boîtes de beurre.

D. Pouvez-vous dire au comité combien vous avez de producteurs de lait?—R. Approximativement 340.

M. Bouchard:

D. Faites-vous du lait de beurre?—R. Non.

M. Pickel:

(Traduction)

D. En faites-vous la distribution?—R. Non.

D. On va le prendre à votre établissement?—R. Oui, chaque matin on vient prendre une charge, à tant le gallon.

M. PICKEL: Monsieur le président, vous m'obligeriez en demandant aux témoins de déposer la liste de leurs producteurs avec leurs adresses.

M. Moore:

(Texte)

D. Vous n'avez pas de liste de vos producteurs?—R. De nos producteurs ou de nos laitiers?

D. De vos producteurs?—R. Non, je pourrais vous l'envoyer.

M. Bouchard:

D. Est-ce que ce sont des producteurs réguliers ou qui changent?—R. Ce sont des producteurs réguliers, ce sont des producteurs qui expédient chez nous depuis la fondation de la compagnie.

D. Il n'y a pas beaucoup de changements?—R. Non, j'ai en 15 mois, je pense, pris 4 fournisseurs nouveaux.

D. Alors ils sont satisfaits?—R. D'après...

D. Il n'y a pas trop de plaintes, ils sont satisfaits d'avoir un surplus, qui devrait être avantageux?—R. A présent, il y en a qui peuvent se plaindre, cependant ils sont tous avertis et ils n'ont pas d'excuse s'il y a un surplus de lait, ils sont tous avertis. On leur écrit: Nous nous voyons obligés de vous dire de garder votre lait tel ou tel jour, sinon si vous nous l'envoyez il sera pris pour de l'écrémage et payé à ce prix. S'ils veulent le garder c'est bon, s'ils l'envoient, tant pis.

D. Est-ce que le lait arrive généralement en bonne condition?—R. On a pas de rapports contre nous autres en ce sens.

M. Dupuis:

D. Avez-vous des distributeurs dans le comté de Laprairie-Napierville, dans le sud de Montréal?—R. J'en ai de Napierville, une bonne quantité. De Napierville, je reçois environ 500 gallons de lait par jour.

D. Quel est le nom de ce distributeur- là?—R. Celui qui en fait le transport, M. Conrad Pierre.

D. Il va chercher ce lait-là chez les cultivateurs?—R. Oui.

D. En camion?—R. Oui, à présent, il a peut-être deux ou trois camions qui ramassent le lait et qui l'apportent à l'autre camion qui monte en ville, ils s'accommodent tous les deux ensemble, je ne sais pas trop.

D. Vous avez dit que vous aviez des surplus dans votre compagnie?—R. J'ai dit qu'on faisait garder le lait aux cultivateurs, les jours que l'on est fermés, le 25 décembre et le 1er janvier, et chacun des patrons est averti en plus de cela, que durant les mois d'avril, mai, juin, et quelque fois juillet, de nous envoyer la même quantité de lait que celle reçue en février. A présent s'ils veulent envoyer un surplus, naturellement on est obligé de l'écrémer, de faire du beurre ou de la crème avec.

(Traduction)

M. SPOTTON: Ce témoin parle parfaitement l'anglais, je crois.

Le TÉMOIN: Un peu.

M. SPOTTON: Toronto a des Juifs incapables, à discrétion, de fournir un renseignement demandé.

Le TÉMOIN: Ce n'est pas mon cas.

M. SPOTTON: Monsieur le président, je voudrais connaître le sentiment sincère du témoin sur ceci; si, cultivateur, je lui fournissais un certain nombre de gallons de lait par jour avec des bouteilles que le témoin stériliserait et remplirait de lait stérilisé, quel serait le prix d'achat honnête du lait au gallon ou à la pinte? Il impose, dit-il, cinq cents du gallon pour la manutention globale, et quand on lui demande la nature de l'imposition à la pinte, il parle de la pasteurisation uniquement. S'il pouvait répartir les dépenses du reste de son industrie, établissement et outillage, les frais de pasteurisation n'atteindraient pas 5 cents le gallon; mais le témoin porte ce chiffre à un cent et quatre cinquièmes. A Ottawa, un cultivateur fournit ses propres bouteilles et fait pasteuriser son lait à raison de un cent et quart, soit 35 cents pour 32 pintes. Je vous demande ceci; si vous obteniez un approvisionnement constant et raisonnable de lait pour votre établissement de pasteurisation, combien demanderiez-vous? Il faut imputer à la pasteurisation une certaine proportion des frais généraux, lait acheté, surplus et tout. Or, dites-moi à quel chiffre nous arrivons ainsi; je prierais mes amis français de bien vouloir obtenir ce renseignement du témoin.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il entend l'anglais fort bien.

M. SPOTTON: S'il se trouvait un dentiste ici.

(Texte)

M. DUPUIS: Monsieur le président, je voudrais dire au témoin que s'il n'est pas absolument certain d'avoir compris tout le discours de M. Spotton, qu'il peut en demander la traduction.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Il a tout compris.

Le TÉMOIN: Non, j'ai compris que monsieur veut dire qu'un certain cultivateur fait pasteuriser du lait à 4 sous le gallon?

Le PRÉSIPENT SUPPLÉANT: Non.

M. BOUCHARD: Vous permettrez. Non, il dit que si un cultivateur allait vous demander: pour pasteuriser mon lait, si je fournis les bouteilles, combien

m'en coûterait-il? Ici, à Ottawa, on charge 35 sous pour 32 bouteilles de lait d'une pinte.

Le TÉMOIN: C'est un petit peu plus qu'un sou la pinte? Cela ferait 5 sous le gallon. A présent, est-ce que ce type-là est responsable des bouteilles qui peuvent se casser dans la manipulation?

M. Dupuis:

D. Les bouteilles appartiennent à celui qui apporterait le lait à la laiterie.—R. Est-ce que le propriétaire, s'il casse des bouteilles, en est responsable?—

(Traduction)

M. BOUCHARD: Qui est responsable des bouteilles?—

M. SPOTTON: Le cultivateur, j'imagine.

M. BOUCHARD: Non, la laiterie.

(Texte)

Le TÉMOIN: Par gallon de lait il en coûte un cent par bouteille pour la casse et les bouteilles qui ne sont pas retournées. Alors si le propriétaire n'est pas responsable des bouteilles cela fait tout près de 4 cents, car il faudrait enlever le prix des bouteilles, le prix que cela nous coûte pour les bouteilles.

(Traduction)

M. BERTRAND: Il affirme que le coût de la pasteurisation seulement est de tout près de 1 cent .8 le gallon.

M. SPOTTON: Bouteilles exceptées.

Le TÉMOIN: Il nous faut délivrer ensuite le lait et donc laver les bouteilles et les remplir.

M. PICKEL: Je croyais que vous ne faisiez pas la livraison du lait.—R. Nous le délivrons au laitier.

D. Vous le livrez à la porte?—R. Oui.

M. BERTRAND: Il l'embouteille simplement; 1 cent .8 le gallon.

(Texte)

M. Bertrand:

D. Vous avez dit tantôt que vous chargiez cinq sous par gallon. M. Gobeil vous a demandé de déduire vos profits de $700 par mois et vos autres charges d'opération et vous avez fait un calcul que cela revenait à 1.8 cent par gallon, alors votre coût de pasteurisation est de 1.8 sou par gallon d'après votre calcul? —R. Oui; à présent, il faut dire cela approximativement, je n'ai pas les chiffres ici.

D. D'après votre calcul le coût de la pasteurisation seulement, il n'est pas question de bouteille, est de 1.8 par gallon?—R. A peu près.

(Traduction)

M. SPOTTON: Monsieur le président, je remercie le témoin de ce dernier renseignement. Un dernier mot. Imaginons quelques cultivateurs pouvant assurer un approvisionnement constant de lait et disposant de deux catégories de bouteilles dont ils supporteraient la casse, quel serait le coût de stérilisation de ces bouteilles, de pasteurisation du lait et d'embouteillage si vous n'aviez pas à supporter la casse ou la perte des bouteilles?—R. La casse et tout le reste nous retombe présentement sur les épaules. Que désirez-vous savoir au juste?

D. Quel serait...—R. Casse et perte des bouteilles à part, quel serait notre prix, je l'ignore.

D. Pardon?—R. Je ne sais, il nous faut...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Faites le calcul.

Le TÉMOIN: Oui.

M. Moore:

(Texte)

D. Pouvez-vous faire cela pour le Comité, et nous l'envoyer?—R. De faire le calcul...?

M. Gobeil:

D. Oui. Combien il en coûterait pour cette opération de stériliser les bouteilles et de pasteuriser le lait et envoyer ce calcul au Comité?—R. Le coût peut changer avec la machinerie qu'on emploie pour laver les bouteilles.

D. Mais seulement en ce qui regarde votre compagnie. Vous avez dit tantôt que vous pasteurisiez 4,500 gallons par jour, ou à peu près ça, par conséquent vous pouvez nous trouver le prix par gallon. Enverriez-vous cette information au Comité?—R. Au meilleur de ma connaissance, oui.

D. Imaginez-vous que je vais aller chez vous avec 500 livres de lait et que je vous demanderai combien il va en coûter pour le pasteuriser et le mettre en bouteilles...

M. Bouchard:

D. Est-ce possible que vous puissiez pasteuriser le lait séparément?

M. GOBEIL: Non.

M. BOUCHARD: Si ce n'est pas possible pourquoi demander une telle question et ces chiffres? (Au témoin) Il vous est demandé si cette opération est possible; si je comprends bien, quelqu'un arrive avec 500 gallons de lait et un autre avec 300 gallons, pour être pasteurisés et embouteillés séparément, est-ce possible avec l'organisation que vous avez aujourd'hui?—R. Un patron lui dira: j'ai 500 livres de lait, cela représente 50 gallons, à peu près, il arrive chez nous...

D. Il arrive chez vous et vous lui retournez le même lait pasteurisé et embouteillé, est-ce possible?—R. On le ferait au contrat, comme on le fait actuellement, on charge un cent par gallon.

D. Est-ce que la pasteurisation est une opération continue, ou si vous pasteurisez le lait de chaque patron?—R. Non, tout notre lait arrive à différentes heures, et 8½ heures à midi, on le reçoit dans l'avant-midi, on en reçoit 4,500 gallons; les bassins sont emplis immédiatement, cela est d'une capacité de 1,400 gallons, dans la "tank" on en envoie 1,000 gallons. A mesure que cela se vide c'est alimenté par les bassins de réserve; tout le lait est mélangé ensemble.

D. Est-ce qu'il est possible de pasteuriser séparément?—R. Cela est possible mais le coût en est augmenté considérablement.

M. ERNEST CHARTRAND (le témoin entendu précédemment): Cela serait possible si la quantité est assez grande, il faut nécessairement avoir assez de lait pour qu'il puisse toucher l'endroit où cela marque sur la "chart".

M. BOUCHARD: Alors je demande au Comité pourquoi poser de telles questions, si en théorie et en pratique la chose est impossible, alors pourquoi demander au témoin de faire des calculs si dans la pratique la chose n'est pas réalisable.

M. GOBEIL: Voici, dans la pratique, la chose est absolument réalisable si un tel commerce existait; je comprends l'idée de M. Spotton pour donner au Comité ce genre d'organisation-là. Il est impossible de prendre 500 livres de lait d'un certain patron et de lui remettre le même lait, c'est comme dans l'opération d'écrémage du lait. Un patron arrive avec 500 livres de lait, un autre avec 200 livres, on va remettre à l'un 500 livres de lait embouteillé et à l'autre 200 livres de lait aussi embouteillé, ce ne sera pas du lait des mêmes vaches, naturellement.

Le TÉMOIN: On ne serait pas capable même de faire cela, quand même vous prendriez toutes les précautions que vous voulez. Mettez quatre fournisseurs de chacun 50 gallons, on pasteurise 200 gallons, on ne peut pas livrer 200 gallons...

M. GOBEIL: Ceci est facile à établir, la moyenne de perte est facile à établir.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 10 avril 1933.

Le Comité permanent de l'Agriculture et de la Colonisation se réunit à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

LE PRÉSIDENT: Je prie le secrétaire de lire d'abord le procès-verbal de la dernière réunion afin que le Comité sache à quoi s'en tenir.

Le procrès-verbal est lu et adopté.

Messieurs, avant d'entendre les témoins. Je crois que le secrétaire a reçu deux lettres de témoins, ayant déjà produit des états, demandant certaines rectifications. Je prie le secrétaire de lire les lettres. La première émane de E. W. King. secrétaire de la *Eastern Dairies Limited,* et elle est ainsi conçue:

> Nous vous avons transmis le 3 avril des états donnant au Comité de l'agriculture certains renseignements demandés. L'état numéro dix-neuf vous informait que pendant les mois de janvier, février, mars et avril 1927, le prix de vente au détail de la pinte de lait était de 13 cents et le prix d'achat du lait ordinaire par cent livres, $2.41.
>
> Ce renseignement est erroné. Au cours des mois de janvier, février, mars et avril 1927, le prix de détail de la pinte de lait a été de 14 cents et le prix d'achat du lait ordinaire, $2.80½. Veuillez avoir l'obligeance d'accuser réception de cette rectification, car nous voulons vous renseigner correctement.

L'autre lettre émane de E. H. Conklin, gérant général de la *Borden's Farm Products Company, Limited,* et elle est ainsi conçue:

> Nous avons l'honneur de vous transmettre sous pli des états concernant les quinze questions sur lesquelles votre Comité désire être renseigné. Nous les avons préparés avec soin, conformément aux procès-verbaux, et nous espérons vous avoir fourni tous les renseignements que votre Comité exige de nous.
>
> Vous remarquerez dans le document numéroté 9B que le prix moyen de la pinte de lait est donné comme étant de $0.1030. Dans ma déposition devant le Comité, j'ai dit que le prix de la pinte de lait était de $0.1041. La différence entre ces deux chiffres s'explique par ce que les calculs ayant donné le chiffre de $0.1041 ne tenaient pas compte de la quantité de lait en nature que nous ont vendu d'autres distributeurs importants, que nous avons payé au prix de l'association et auquel nous avons ajouté dix cents les cent livres.
>
> Si vous avez besoin d'autres renseignements sur les affaires de notre compagnie, veuillez nous en informer et nous nous efforcerons de vous les procurer.
>
> Pour plus de commodité nous avons préparé un index des questions et des réponses.

M. THOMAS GAMBLE, appelé, prête serment.

Le président:

D. Voulez-vous nous dire vos nom, prénom et qualité?—R. Thomas Gamble, président et gérant de la *Central Dairy.*

D. Avez-vous une déclaration à faire?—R. Non.

D. Vous n'en avez pas?—R. Non.

M. Pickel:

D. Monsieur Gamble, votre compagnie est-elle constituée en corporation? —R. Oui.

M. BROWN: Nous pouvons à peine entendre le témoin.

L'hon. M. MOTHERWELL: Nous ne pouvons entendre ni la question ni la réponse.

M. Pickel:

D. Depuis combien de temps votre compagnie est-elle constituée en corporation et fait-elle des affaires?—R. Depuis le 24 novembre 1930.

D. Est-vous à vos débuts ou s'agit-il d'une réorganisation?—R. Je suis à mes débuts.

D. Faites-vous la distribution?—R. Oui.

D. Je crois que vous pasteurisez aussi le lait pour les cultivateurs?—R. Oui.

D. Nous vous avons assigné, monsieur Gamble, surtout pour connaître les frais de pasteurisation.

M. BROWN: Parlez plus fort afin que nous vous entendions.

M. Pickel:

D. J'ai dit que nous avons fait comparaître M. Gamble surtout pour qu'il établisse les frais de pasteurisation. Il pasteurise le lait pour les cultivateurs. Les pasteurisez-vous au gallon ou à la pinte, ou au quintal, ou comment?—R. A la pinte.

D. Pour combien?—R. 1.16 cent la pinte.

D. Combien?—R. 1.16 cent la pinte.

D. Un cent et un sixième?—R. Oui, la perte est à la charge du cultivateur.

M. Bowman:

D. Est-ce 1.16 cent ou un cent et un sixième?—R. Un cent et un sixième.

Le président:

D. Monsieur Gamble, pouvez-vous nous dire les opérations que vous effectuez en retour de ce cent et un sixième?—R. Nous lavons les bouteilles, nous pasteurisons le lait et l'embouteillons. Nous ne fournissons ni les bouteilles, ni les caisses, ni les capsules.

M. Pickel:

D. Le cultivateur fournit les bouteilles et les caisses?—R. Les bouteilles, les caisses et les capsules.

D. Et il supporte la perte?—R. Toute la perte.

D. Faites-vous la distribution du lait?—R. Oui.

D. Où achetez-vous la plupart de votre lait?—R. Aux environs de la ville.

D. Combien le payez-vous actuellement?—R. Nous le payons $1.26 net au cultivateur.

D. $1.26 net?—R. Net, les cent livres, ou 38.7 pintes.

D. Pour du lait titrant 3.5?—R. Titrant 3.4. Cela n'est pas déduit de...

D. 1.24?—R. Le prix net.

D. 1.24 net?—R. 1.26.

D. Avez-vous du lait d'excédent?—R. Nos cultivateurs, avec qui nous avons des contrats n'ont pas beaucoup de ce lait.

D. Est-ce que ce prix de 1.26 net vaut pour tous vos achats de lait?—R. Pour le lait faisant l'objet d'un contrat.

D. Le lait destiné à la distribution?—R. Oui.

D. Et le lait d'excédent?—R. Ce lait fait l'objet d'un contrat à un prix différent.

D. Combien... —R. Vingt-six cents la livre de matière grasse.

D. Ce lait d'excédent est-il écrémé?—R. Oui.

D. Vous l'écrémez?—R. Oui.

D. Qu'en faites-vous?—R. De la crème ou du beurre, ordinairement du beurre.

D. Achetez-vous aussi de la crème?—R. Non.

D. Vous en distribuez?—R. Oui.

D. D'où provient votre crème?—R. Du lait faisant l'objet d'un contrat, de cette quantité de lait que nous ne vendons pas.

D. Et du lait d'excédent aussi?—R. Oui.

D. Combien vendez-vous votre crème, monsieur Gamble?—R. La crème? Vous voulez savoir le prix la pinte?

D. Combien le vendez-vous?—R. Voulez-vous savoir le prix à la pinte?

D. Le prix à la pinte, la chopine ou la demi-chopine, comme vous voudrez. —R. La crème à céréales se vend 40 cents.

D. Quelle est sa teneur?—R. Douze pour cent.

D. Quarante cents la pinte?—R. Quarante cents, cinquante cents le crème de table.

D. Quelle teneur?—R. Vingt-deux.

D. Cinquante cents la pinte?—R. La crème à fouetter se vend 60 cents la pinte.

D. Quelle en est la teneur?—R. Trente-deux pour cent.

D. En vendez-vous d'autres qualités?—R. Non.

D. Vous n'avez que trois qualités?—R. Oui.

D. Douze, vingt-deux et trente-deux pour cent?—R. Oui.

D. N'êtes-vous pas d'avis que le commerce de la crème est bien plus profitable que celui du lait?—R. Non.

D. Une pinte de crème à 32 p. 100 vous revient à $2.40 le gallon. Quelle est la teneur en matière grasse de ce gallon?—R. 3.2.

D. Combien de matière grasse pourriez-vous extraire de cette crème titrant 32 p. 100?—R. 3.2.

D. Qu'entendez-vous par 3.2?—R. Vous m'avez demandé combien je pourrais en retirer, je vous réponds, 3 livres .2.

D. 3 livres .2?—R. Oui.

D. C'est ce que je voulais savoir. Je ne savais pas s'il s'agissait de livres ou de boisseau.—R. Je croyais que vous parliez de livres.

D. Combien la payez-vous?—R. Nous la payons $1.26 net les cent livres au cultivateur. Cela comprend 25 cents pour le transport.

D. Monsieur Gamble, restreignons-nous à ce gallon que vous vendez $2.40. Combien le payez-vous?—R. Il faudrait que je fasse le calcul.

D. Faites le calcul, cela ne prendra qu'un instant et dites-le nous. Je veux le savoir?—R. $1.42.

D. La pinte?—R. Le gallon.

D. S'agit-il du prix contractuel?—R. Oui.

D. Je vous demande combien vous coûte ce lait?—R. Ce lait finit par nous coûter plus de $1.26. Nous devons ajouter le transport, ce qui fait $1.51 les cent livres. Dans ce cas-ci la teneur est de 3.2 ce qui le met à 1.42 cent le gallon.

D. 1.42 cent?—R. Oui.

D. Ce prix comprend le transport?—R. Oui, mais il ne tient pas compte de l'écrémage du lait.

D. Vous faites un profit de 98 cents sur ce gallon de crème?—R. Je l'espère, mais j'en doute.

D. Si l'on en juge d'après vos chiffres, monsieur Gamble, vous ne pasteurisez pas le lait acheté des cultivateurs pour le plaisir de la chose?—R. Non.

D. Cette pasteurisation vous rapporte quelque chose?—R. Un petit bénéfice.

D. Combien la pasteurisation vous coûte-t-elle?—R. 1.06 le gallon.

D. C'est ce que vous recevez?—R. Oui.

D. A combien estimez-vous le coût réel?—R. Nous la faisons au prix de revient.

D. Alors vous pasteurisez le lait pour votre plaisir?—R. Non, mais nous pouvons le pasteuriser au prix de revient par suite de l'abondance du lait parfois. Les frais d'exploitation sont les mêmes quand le pasteurisateur ne fonctionne pas.

D. Le lait apporté par les cultivateurs est mis ensemble?—R. Non.

D. Si John Jones vous apporte vingt gallons de lait, vous ne lui remettez pas d'autre lait?—R. Nous ne le pasteurisons que pour cinq expéditeurs.

D. Qu'avez-vous dit?—R. Nous le pasteurisons que pour cinq expéditeurs.

D. Vous n'en pasteurisez pas pour d'autres?—R. Non.

D. Il s'agit de cinq distributeurs?—R. Cinq distributeurs.

D. Pasteurisez-vous chaque lait séparément?—R. Nous avons deux petits bacs et le lait fourni par ces cinq distributeurs y est pasteurisé.

D. Le lait passe par l'outillage ordinaire pour la pasteurisation?—R. Le bac à crème sert aussi à la pasteurisation.

D. Je comprends; ce lait ne passe pas par la machine à pasteuriser.—R. Oui.

D. Je croyais que ce lait était pasteurisé dans le bac à crème?—R. Dans le bac à crème; c'est un outillage de pasteurisation.

D. Mais pas d'après ce qu'on entend ordinairement?—R. Nous pasteurisons notre crème.

D. N'importe quel bac à crème, cuve ou baril peut servir à la pasteurisation? —R. Nous pasteurisons notre crème dans ce bac.

D. J'ai saisi; mais ce n'est pas ce qu'on entend ordinairement par pasteurisation?—R. Certainement.

Le président:

D. Vous avez dit, monsieur Gamble, que le cultivateur supporte la perte?—R. Oui.

D. La perte est-elle appréciable?—R. On lui compte trente pintes de lait pour huit gallons, à cause de la faible quantité qu'il pasteurise.

D. Qu'en serait-il s'il n'y avait pas de perte? Combien lui compteriez-vous par huit gallons s'il n'y avait pas de perte?—R. Trente et une pintes et une fraction.

D. On peut en établir le pourcentage; alors la production d'un cultivateur voulant distribuer lui-même son lait ne lui est pas entièrement rendue?—R. Oui, sauf pour ces cinq cultivateurs.

M. Brown:

D. Le témoin aurait-il l'obligeance de répéter ce qu'il a dit touchant la perte sur huit gallons?—R. Oui. Il est rendu au cultivateur trente pintes de lait sur huit gallons.

D. Il y a deux gallons de perte?

Le président:

D. De combien est la perte? C'est ce qu'il veut savoir.—R. Deux pintes. Pas tout à fait, mais approximativement.

D. Approximativement?—R. Oui, un gallon de lait pèse plus de dix livres.

M. Pickel:

D. Monsieur Gamble, d'après votre procédé de pasteurisation, si M. Jones vous apporte vingt gallons de lait...

M. Brown: Plus fort.

M. Pickel:

D. ...qui est mis séparément dans le bac; comment le pasteurisez-vous?—R. A la vapeur.

D. Il est chauffé par la vapeur?—R. Oui, par l'eau bouillante.

D. Il ne passe pas par ce qu'on appelle un "pasteurisateur automatique"?—R. Tout notre lait est pasteurisé dans des bacs.

D. Très bien. Ce n'est pas un pasteurisateur automatique?—R. Comment l'appelleriez-vous?

D. J'entends un appareil où il y a une circulation continuelle de lait?—R. Aucun de ces bacs ne fonctionne continuellement.

D. Le bac renferme-t-il un enroulement de gros tuyaux?—R. Oui; de petits tuyaux.

D. A part le lavage des bouteilles et l'embouteillage du lait—que faites-vous entrer dans le coût de la pasteurisation outre le lavage, la stérilisation et l'embouteillage?—R. Ce que j'y ai fait entrer?

D. Oui, combien?—R. 1.16 cent la pinte.

D. Combien?—R. 1.16 cent la pinte.

D. Alors vous n'estimez pas que le lavage et la stérilisation des bouteilles, ainsi que l'embouteillage valent quelque chose?—R. Vous m'avez demandé...

D. Je vous ai simplement demandé de me décrire votre procédé de pasteurisation.—R. Je ne saurais vous répondre, monsieur, notre comptabilité se faisant autrement.

M. Bouchard:

D. Monsieur Gamble, combien votre installation vous a-t-elle coûté; avez-vous des actions d'eau?—R. Non, monsieur.

D. Vous n'avez pas d'actions d'eau? Avez-vous payé une commission pour la vente de vos actions?—R. Non. Aucune commission n'a été payée pour la vente des actions; tout le produit en a été placé dans la compagnie.

D. A qui avez-vous vendu vos actions, aux producteurs de lait?—R. Oui.

D. Aux producteurs de lait?—R. Aux employés et aux producteurs.

D. Et vous n'avez pas d'actions d'eau?—R. Pas du tout.

D. Il n'y a pas plus d'eau dans vos actions que dans votre lait.

M. Pickel:

D. Cette question du lait d'excédent nous intéresse vivement. Dois-je comprendre que votre compagnie subit la perte sur le lait d'excédent?—R. Nos achats de lait font l'objet d'un contrat. L'excédent de lait est écrémé et nous nous efforçons d'en tirer parti en vendant la crème, etc. On a dit que la vente d'une pinte de crème rapporte tant, mais elle est très rémunératrice. Par exemple, une de nos voitures peut sortir de notre établissement chargée de cinquante demi-chopines de crème, et revenir avec vingt-cinq dans une journée. C'est un travail double. L'embouteillage, la perte de temps et l'achat de capsules constituent une perte. Le bénéfice réalisé doit absorber tous ces frais supplémentaires.

D. Les cultivateurs sont-ils restreints à la quantité de lait qu'ils apportent à votre établissement?—R. Les contrats qui nous lient avec eux stipulent qu'ils nous livreront le plus fort de leur production, alors il y a rarement excédent.

D. S'il leur en reste...—R. Il leur en reste rarement.

D. Très rarement, parce qu'ils vous livrent la plus grande partie de leur production?—R. Oui.

D. Et s'ils ne s'en tiennent pas à leur contrat sur ce point?—R. Ils ne paient pas d'amende.

D. Ils n'en paient pas?—R. Non.

Le président:

D. Je crois que vous n'êtes pas lié par contrat avec un certain nombre des producteurs de lait qui vous approvisionnent, monsieur Gamble?—R. Oui.

D. Et leur accordez-vous le même prix qu'à ceux avec qui vous êtes lié par contrat?—R. Non.

D. Votre établissement reçoit plus ou moins de lait se vendant à prix avili?—R. Je ne le considère jamais ainsi.

D. Une partie de ce lait est-il embouteillé et vendu à présent?—R. Non.

D. Comment en disposez-vous?—R. Nous avons assez du lait faisant l'objet d'un contrat; nous l'écrémons, nous le transformons en crème glacée ou en beurre.

D. Vous ne payez pas le prix contractuel aux autres producteurs?—R. Non.

D. Comment avez-vous dit que vous utilisiez ce lait?—R. Nous l'écrémons.

D. Pour en tirer de la crème douce?—R. Oui, ou pour la fabrication de la crème glacée ou du beurre.

D. Votre calcul touchant le coût d'un gallon de crème...—R. Etait pour le lait faisant l'objet d'un contrat.

D. C'était pour ce lait seulement?—R. Oui.

D. Quelle proportion de la crème que vous distribuez provient du lait faisant l'objet d'un contrat, et laquelle de cet autre lait? Pouvez-vous me le dire?—R. Nous ne vendons pas toute la crème que nous obtenons du lait faisant l'objet d'un contrat.

D. Entendez-vous que vous ne vendez pas de crème douce provenant de l'autre lait?—R. Non. L'approvisionnement fourni par les autres expéditeurs n'est pas très considérable.

D. Alors vous le transformez tout en beurre, n'est-ce pas?—R. Ou peut-être en crème glacée; une partie en crème glacée et l'autre en beurre.

M. Pickel:

D. Quel est votre capital?—R. $300,000.

D. Qui est président?—R. Je le suis.

D. Quel est votre traitement?—R. Voulez-vous connaître mon traitement comme président ou comme employé?

D. Les deux. Combien recevez-vous?—R. $1,200.

D. Qui est vice-président?—R. M. Argue.

D. A-t-il un emploi actif dans la compagnie?—R. Il est le vice-président.

D. A-t-il un emploi actif?—R. Non.

D. Reçoit-il un traitement?—R. Non.

D. Quels sont les autres personnes rémunérées de la compagnie?—R. Il n'y a que le personnel de bureau.

D. Est-il nombreux?

Le président:

D. Est-il nombreux?—R. Il y a une femme et deux hommes y compris moi-même; ils reçoivent $4,320.

D. C'est le total.

M. Pickel:

D. Payez-vous des dividendes?—R. Non. La compagnie n'existe que depuis deux ans.

D. Payez-vous l'impôt sur le revenu?—R. Oui, nous l'avons payé l'année dernière.

D. Coment s'est établi pour vous l'année 1932?—R. L'actif...

M. FAFARD: Vous n'avez que faire de cela. Ce renseignement est d'ordre privé.

Le TÉMOIN: J'ignorais qu'on m'interrogerait sur ce point.

Le PRÉSIDENT: Je crois, monsieur Pickel, qu'on a fait comparaître M. Gamble afin de l'interroger sur la pasteurisation. Il peut ne pas être en mesure de vous répondre.

Le TÉMOIN: S'il le faut, je serai à votre disposition quand vous le voudrez.

Le PRÉSIDENT: Je crois que ce serait sage de rappeler M. Gamble, s'il le faut, plutôt que de lui demander de répondre à des questions sans préparation. Veut-on d'autres renseignements sur la pasteurisation?

M. Porteous:

D. Vous travaillez, monsieur Gamble, pour le compte de cinq cultivateurs différents?—R. Oui.

D. C'est-à-dire, que vous pasteurisez et embouteillez leur lait. Ils fournissent les bouteilles, les capsules, les caisses, etc., et vous exigez d'eux 1 cent ⅙ la pinte. Combien remettez-vous au cultivateur de pintes de lait embouteillé par 100 livres?—R. Nous lui remettons 30 pintes de lait par 80 livres.

D. 30 pintes de lait par 80 livres?—R. Oui.

D. Il y a une perte de deux pintes?—R. Non, ce n'est pas une perte.

D. Sur un bidon de huit gallons?—R. De deux pintes—il y a environ 32 pintes de lait par 80 livres.

D. Combien y a-t-il de pintes par 80 livres?—R. A peu près trente et une et une fraction, 31¼ je crois.

D. Par bidon de huit gallons?—R. Dans quatre-vingts livres de lait.

D. Il ne s'agit pas de la perte subie, due à l'évaporation et à une faible perte dans l'embouteillage?—R. Dans les tuyaux et les bouteilles.

M. Brown:

D. Je présume que c'est la perte ordinaire dans un établissement de pasteurisation?—R. Non, celle-ci est quelque peu élevée, la quantité étant faible.

D. Quel est votre prix de vente actuel?—R. Dix cents au détail et huit cents en gros.

Le président:

D. Vendez-vous aux distributeurs aussi bien qu'aux épiceries?—R. Non, aucun distributeur n'achète de lait.

M. Pickle:

D. Pouvez-vous nous dire combien vous avez vendu de lait l'année dernière?—R. Je pourrais vous dire combien nous recevions chaque jour; nous recevons présentement 325 bidons quotidiennement.

D. Il s'agit de bidons de huit gallons?—R. Oui.

D. Et la crème?—R. Nous écrémons le lait d'excédent, à tout le moins le lait que nous ne vendons pas.

D. Combien distribuez-vous de crème approximativement?—R. Je l'ignore. Je n'ai pas cherché ce chiffre, ne sachant pas que vous le vouliez. Je vous le fournirai avec plaisir.

D. Pouvez-vous nous dire de mémoire quel a été à peu près votre surplus l'an dernier?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, si vous en avez fini avec le témoin, je crois que nous pouvons lui permettre de se retirer. Si le Comité veut l'assigner de nouveau, il pourra l'atteindre à la ville.

(Adopté.)

Le témoin se retire.

M. ERNEST COUSINS est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Cousins, avez-vous une autre déclaration à faire avant qu'on procède à votre contre-interrogatoire?

Le TÉMOIN: On m'a avisé par télégramme d'aller chercher mes procès-verbaux, de même que la liste des actionnaires, ce que j'ai fait.

Le PRÉSIDENT: Et celle des administrateurs.

Le TÉMOIN: Oui.

Le PRÉSIDENT: Et le montant des actions détenues par chacun d'eux.

Le TÉMOIN: Oui. Quels renseignements voulez-vous que j'extraie de mes procès-verbaux, monsieur Senn?

M. Pickel:

D. Monsieur Cousins, quel est votre traitement dans la compagnie?—R. Je crois vous l'avoir déjà dit.

D. Répétez-le.—R. Il était de $10,000 par année jusqu'au commencement de l'année. Depuis il a été réduit deux fois, comme pour tout le monde.

D. Quel est-il maintenant?—R. Il a été réduit d'environ 25 p. 100.

D. Vos procès-verbaux l'indiquent-ils?—R. Non.

D. Qu'est-ce qui l'indique?—R. Mon bordereau de paie.

D. Comment?—R. Mon bordereau de paie, à la fin de la semaine.

D. Monsieur Cousins, combien votre compagnie compte-t-elle d'actionnaires?—R. Soixante-deux, monsieur.

D. Quel est le montant des actions qu'ils détiennent?—R. J'en ai la liste ici, si vous voulez la consulter.

D. Vous pouvez nous dire approximativement le montant des actions détenues dans votre compagnie?—R. Combien en tout?

D. Oui, combien d'actions ont été émises.—R. Il y a 6,124 actions privilégiées et 10,000 actions ordinaires.

D. Combien représentent-elles?—R. $240,000; cela comprend tout.

D. Ces actions ont été souscrites?—R. Oui.

D. Quand l'ont-elles été, monsieur Cousins?—R. En 1925.

D. Y a-t-on jamais ajouté depuis?—R. En 1928, l'ancienne compagnie, à la suite d'une entente et d'une réorganisation, a donné quatre actions pour une.

D. Elle n'en a pas émis d'autres?—R. Non.

D. Le capital de $240,000 n'a pas été modifié?—R. Non.

D. C'était en 1925?—R. Oui. C'était la même en 1928 que cette année.

D. Quels dividendes avez-vous jamais payés sur ces $240,000 depuis 1925? Avez-vous payé des dividendes réguliers?—R. Non.

D. Combien de dividendes avez-vous payés de 1925 à 1928?—R. Un dividende d'actions.

D. Un dividende d'actions?—R. Oui, il était arriéré, et cinq autres dividendes.

D. C'est-à-dire en trois ans.—R. Oui.

D. Quel était le pourcentage de ces dividendes?—R. Sept pour cent.

D. De 1928 à aujourd'hui, combien de dividendes ont été payés?—R. Cinq.

D. En tout?—R. Oui.

D. Vous nous avez déjà dit, monsieur Cousins, alors que je vous lisais une lettre de Mme Payne, de Granby, vous avez dit que si elle n'avait pas reçu ses dividendes régulièrement, les lettres qu'on lui avait adressées avaient dû s'égarer.—R. Elles ne se sont pas égarées, et j'ai les chèques ici.

D. Quelles sont les dates?—R. Le 15 avril 1931; le 15 juillet 1931; le 15 octobre 1931; le 15 janvier 1932; le 15 avril 1932. Elle m'a écrit pour me dire qu'elle ne les avait pas reçus et je les ai obtenus de la banque.

D. Savez-vous combien d'actions votre compagnie a vendues à Granby?—R. Non, je l'ignore—mais je n'ai qu'à consulter la liste des actionnaires.

D. Vous avez la liste complète des actionnaires?—R. Oui. Elle n'en a vendu que très peu.

D. Voici quelqu'un qui écrit: "Sur un placement de $2,500 en espèces, j'ai reçu en espèces un peu moins de $100." Cela est-il vrai?—R. Il a reçu autant que les autres.

D. A en juger d'après la preuve, les autres n'ont reçu que très peu.—R. Eh bien...

D. Ecrémez-vous le lait tous les jours?—R. Oui, de ce temps-ci.

D. Depuis combien de temps l'écrémez-vous?—R. A diverses reprises, depuis bon nombre d'années.

D. L'avez-vous écrémé continuellement depuis l'automne dernier jusqu'à aujourd'hui?—R. Pas tous les jours. Cela varie; parfois une fois par semaine,

parfois deux fois par semaine ou trois fois par semaine. Nous refusons du lait quand nous avons un excédent d'approvisionnement.

D. Tout le lait d'excédent est-il écrémé?—R. Non.

D. Qu'en faites-vous?—R. Nous vendons ce que nous n'écrémons pas.

D. Pour quel usage?—R. Pour la vente en nature.

D. Mais vous l'appelez lait d'excédent?—R. Il sert à concurrencer le lait de qualité inférieure.

D. En réalité ce n'est pas du lait d'excédent?—R. Oui.

D. Vous l'appelez ainsi à cause des dividendes?—R. Si un expéditeur nous envoie dix bidons une semaine, et rien que cinq la semaine suivante, il a un excédent de cinq bidons.

D. Encore une question, monsieur Cousins: votre fils a dit au Comité que le lait d'excédent dépassait légèrement la moitié du tout.—R. Il s'est trompé. Je vous l'ai expliqué la dernière fois.

D. Il a dit qu'il n'en était pas ainsi?—R. Il a fait une conjecture.

D. Il nous a cité les chiffres.—R. La quantité de lait d'excédent a parfois atteint la moitié du tout.

D. Voulez-vous nous dire... —R. Quand un producteur n'a pas de lait pendant tout l'hiver et qu'il en a une abondance au printemps, il a certainement un excédent. Nous ne lui demandons pas de nous envoyer toute sa production. Il nous l'expédie de son propre chef. Nous la lui payons plus cher que la beurrerie.

M. Bowman:

D. Monsieur Cousins, vous avez comparu devant le Comité le 10 mars?—R. Oui.

D. C'était plutôt le 30 mars?—R. Oui, le 30 mars.

D. Et le Comité vous a alors demandé d'amener votre vérificateur. L'avez-vous amené aujourd'hui?—R. Malheureusement, il est si occupé qu'il n'a pas pu venir, mais il m'a donné un état complet; si vous le désirez je le parcourerai ou vous en remettrai une copie.

D. Le vérificateur était tellement occupé qu'il n'a pas pu s'absenter?—R. Il a son propre travail à faire avant de s'occuper du mien, monsieur.

D. J'accepte votre déclaration que son travail l'a empêché de comparaître devant le Comité.—R. C'est cela.

D. Voulez-vous nous faire connaître votre vérificateur?—R. Avec le plus grand plaisir: Marrotte, Anderson et Cie, de Montréal.

D. Et lequel des deux travaille pour vous?—R. M. Marrotte; le chef.

D. M. Marcotte?—R. Oui.

D. Et lorsque vous avez dit à M. Marrotte que le Comité demandait sa présence, a-t-il dit que le temps lui manquait?—R. Il a dit avoir trop de travail, mais il a préparé un état financier complet de la compagnie depuis le début.

D. Un instant; M. Marrotte vous a dit être trop occupé pour comparaître devant le Comité?—R. C'est cela.

D. C'est exact?—R. Certainement.

D. Cela ne peut être mis en doute?—R. Non, parce que j'ai passé la journée d'hier avec lui; il m'a dit regretter de ne pouvoir être présent, mais qu'à cette saison de l'année il est extrêmement affairé.

D. Et donc vous vous êtes spécialement préparé?—R. Non. Je lui ai fait préparer cet état.

D. Vous l'avez préparé?—R. Oui—non, il l'a préparé.

D. Voulez-vous rectifier certaines de vos déclarations lors de votre dernière comparution devant le Comité?—R. Vous avez dit, monsieur, qu'il y avait divergence entre 1925 et 1928. Cela se peut pour ce qui est des chiffres.

D. Je présume que vous avez eu l'avantage de lire les délibérations de la séance du 30 mars?—R. Oui, j'en ai une copie.

D. Voulez-vous rectifier certaines de vos déclarations antérieures, contenues dans l'état que vous tenez, avant que je poursuive votre interrogatoire?—R. Oui. J'ai dit que toutes ces actions avaient été vendues. Il n'en était rien.

Le président:

D. Quelles actions?—R. Celles de 1925.

M. Bowman:

D. Au début de votre premier témoignage vous avez notifié le Comité qu'il y avait 5,000 actions?—R. Oui.

D. D'actions privilégiées cumulatives de la valeur nominale de $100?—R. Oui.

D. Et elles ont toutes été soucrites?—R. Oui. Mais il n'en était rien.

D. Vous voulez rectifier cela?—R. Oui.

D. Et ensuite?—R. Je ne suis pas très certain, monsieur Bowman. S'il vous semble que je devrais faire quelques rectifications, j'y suis disposé.

D. Eh bien, monsieur Cousins, franchement, tant de vos déclarations se contredisent, qu'il faudrait une heure pour vous les signaler. Mais prenez la déclaration que vous venez de faire à M. Pickel. Puis-je vous demander si elle est exacte. Vous avez dit qu'en 1925 il a été vendu des actions valant $240,000.—R. Toutes n'ont pas été vendues.

D. Je vous demande pardon?—R. Toutes n'ont pas été vendues. C'est là le capital de la compagnie.

D. C'était le capital de la compagnie?—R. Oui. Il n'a pas été entièrement vendu. Je croyais qu'il l'avait été, mais voulant m'enquérir, j'ai constaté qu'il ne l'avait pas été. Il y avait simplement 6,124 actions privilégiées et 10,000 sans valeur nominale.

D. Remontons au début de cette affaire afin d'éviter toute confusion, si possible. Vous pouvez nous donner aujourd'hui l'historique financier de la compagnie?—R. Oui.

D. Vous en êtes très certain?—R. Oui.

D. Et voulez-vous nous dire quelle était la valeur exacte de la compagnie avant la réorganisation en 1925?—R. Si vous voulez, je puis vous donner des détails sur toute l'entreprise.

D. Veuillez tenir compte de ma question, parce que je vous parle maintenant de ce qui s'est passé avant 1925.—R. Avant 1925?

D. Oui.—R. Que voulez-vous connaître sur ce qui s'est passé avant 1925? La compagnie m'appartenait alors.

D. C'est ce que je voulais savoir. Je veux connaître les débuts de la compagnie.—R. Très bien; elle a été fondée en 1889.

D. Avant 1925 c'était une compagnie personnelle?—R. Oui.

D. Rien qu'une compagnie enregistrée ordinaire?—R. Oui.

D. Ce n'était pas une compagnie par actions?—R. Non.

D. Avant cette année-là il n'y avait pas eu d'émission d'actions privilégiées ou ordinaires?—R. Non, aucune.

D. Vous avez commencé en 1925... —R. C'est cela.

D. ...par établir une compagnie par actions, n'est-ce pas?—R. La compagnie a été constituée en corporation au moyen de lettres patentes fédérales le 9 avril 1925, avec un capital autorisé de 5,000 actions privilégiées cumulatives rachetables à sept pour cent, de $100 chacune, et de 10,000 actions sans valeur nominale, devant être émises à un prix ne dépassant pas $5 par action.

D. Qu'avez-vous obtenu pour votre compagnie quand vous l'avez transformée en la nouvelle compagnie par actions en 1925?—R. En 1925 un accord intervint entre la compagnie et la *Ernest Cousins Limited* (l'ancienne compagnie) —c'était avant 1925—le 27 avril 1925, en vertu duquel elle achetait l'actif, le pas de porte et assumait les obligations de cette compagnie. Le prix du transfert

de l'actif et du passif et de l'entreprise de la *Ernest Cousins Company* (l'ancienne compagnie), afin d'effectuer un paiement de $240,000 à cette compagnie, était de $350,000. La *Ernest Cousins Limited*...

D. Un instant, le prix pour l'ancienne compagnie était de $350,000... avez-vous les chiffres exacts?—R. Oui, afin d'effectuer un paiement à cette compagnie.

D. Avez-vous le chiffre exact, vous avez cité $350,000?—R. Oui, monsieur.

D. Quel est le chiffre exact?—R. $350,000.

D. C'est-à-dire que la nouvelle compagnie a acheté l'ancienne pour $350,000? —R. C'est exact.

D. Oui, comment le paiement s'est-il fait?—R. L'ancienne compagnie *Ernest Cousins Limited* a accepté 3,000 actions privilégiées cumulatives rachetables à 7 p. 100, et 10,000 actions sans valeur nominale en règlement. La compagnie a émis ces actions comme actions entièrement acquittées.

D. C'est-à-dire que la nouvelle compagnie établie en 1925 vous a payé à titre de propriétaire de l'ancienne compagnie, 3,000 actions privilégiées cumulatives de $100 avec dividende de 7 p. 100?—R. C'est exact.

D. Plus 10,000 actions sans valeur nominale?—R. En règlement.

D. Evaluées à $5?—R. Oui.

D. De sorte que le prix d'achat total était de $350,000?—R. Oui.

D. En échange de quoi?—R. La compagnie a acquis de l'ancienne compagnie un actif net de $115,789.98 et un passif s'élevant à $76,031.73, le pas de porte basé sur une estimation de $5 pour chaque action sans valeur nominale, s'élevant à $70,241.75; l'ancienne compagnie *Ernest Cousins Limited* devant payer $240,000. $110,000 et $240,000 font $350,000. Le prix était de 3,000 actions privilégiées de $100 et 10,000 actions sans valeur nominale de $5, ce qui fait $350,000.

D. En acquérant ce commerce la nouvelle compagnie accordait pour le pas de porte une somme de $70,000?—R. Pour le pas de porte d'après une estimation de $5 l'action, $70,241.75.

D. Ces 3,000 actions cumulatives n'ont pas toutes été émises?—R. Non, monsieur.

D. Qu'est-il arrivé?—R. Un accord a été intervenu entre la *Mortgage Investment Company Limited*, le 1er avril 1925, et l'ancienne compagnie, en vue de vendre les actions de la compagnie en faveur de l'ancienne compagnie. A même le produit de la vente des actions, l'ancienne compagnie Ernest Cousins a payé en acompte sur sa dette de $240,000 au cours de la période close le 31 décembre 1925, $75,721.26; laissant un solde de $164,278.24. Elle a payé $3,188.64 au cours de l'année terminée le 31 décembre; laissant un solde de $161,089.60.

D. Oui, c'est tout?—R. C'est tout pour le moment.

D. Terminez votre état.—R. Au cours de novembre 1928, la compagnie a modifié l'accord original intervenu avec l'ancienne compagnie *Ernest Cousins Company Limited*. La compagnie a obtenu des lettres patentes supplémentaires du gouvernement fédéral en date du 21 novembre 1928, réduisant le capital de la compagnie par l'annulation de 1,469 actions privilégiées, et modifiant en outre les actions privilégiées restant, au nombre de 353, valant $100 chacune, d'une valeur nominale globale de $353,100, en 14,121 actions de $25 chacune, de même valeur nominale globale.

D. Nous n'avons que faire de cela, monsieur Cousins. Pouvez-vous nous dire maintenant, monsieur Cousins, quelle a été la mise initiale de cette compagnie?—R. Oui, je le crois.

D. Veuillez nous le dire, vous ne nous avez encore rien dit, vous savez?—R. Ce n'est pas mon avis.

D. Je le regrette, mais le fait qu'un certain nombre d'actions sont autorisées ne signifie rien, comme vous le savez. Une compagnie peut débuter avec des actions valant un million de dollars, mais à moins qu'elle ne les vende ou ne les émette, elles ne constituent pas sa mise, n'est-ce pas?—R. Non.

D. Parlez-nous des actions réellement émises?—R. L'ancienne compagnie *Ernest Cousins Limited* a reçu $113,425 pour la vente d'actions, somme dont il a été rendu compte à la nouvelle compagnie, moins les commissions et les frais de vente assumés par l'ancienne compagnie dans la vente des actions de la nouvelle compagnie. Tout le montant voulu n'a pas été réalisé, les souscripteurs des actions ne s'étant pas conformés à leur accord.

D. Vous nous lisez un mémoire que vous avez apporté?—R. C'est l'état préparé par le vérificateur.

D. Oui; mais vous n'êtes pas certain de sa signification?—R. Sans doute.

D. Eh bien, dites-moi, je vous ai posé clairement la question, combien il a été émis d'actions privilégiées cumulatives dans cette compagnie?—R. Voici comment s'est faite la vente d'actions: 936 actions privilégiées valant $100; 741 ordinaires valant $25.

D. Quand?—R. En 1925.

D. Voulez-vous répéter ces chiffres?—R. 936 actions privilégiées.

D. C'est-à-dire 936 actions privilégiées d'une valeur de $100?—R. Oui.

D. Puis il y a 741 actions ordinaires de $25?—R. Et 40 à $12.50, 100 à $8, ce qui se totalise à...

D. Pardon, 40?—R. 40 actions ordinaires.

D. 40 actions ordinaires à $8?

Le PRÉSIDENT: Non, 40 à $12.50.

M. Bowman:

D. A $12.50?—R. Oui.

D. Et les autres 100 à $8.

M. Pickel:

D. S'agit-il des 100 dernières actions ordinaires, monsieur Cousins?—R. Oui, monsieur.

D. Et combien se vendent-elles?—R. $8.

M. Bowman:

D. Huit dollars l'action?—R. Formant un total de $113,425. C'est tout.

D. Nous arrivons maintenant au capital en 1925.—R. Il n'y a pas eu d'autre émission d'actions.

D. Il n'y a pas de doute à ce sujet, monsieur Cousins, n'est-ce pas? En 1925 il y avait 936 actions privilégiées d'une valeur de $100 chacune, et 741 actions ordinaires vendues à $25?—R. Oui, monsieur.

D. Et 100 actions?—R. A $8.

D. A $8?—R. Oui, monsieur.

D. Ce qui faisait alors une valeur totale de combien?—R. $113,425.

D. Vous avez là le capital primitif de la nouvelle compagnie, c'est-à-dire au moment où la compagnie par actions a fait l'acquisition de toute votre entreprise?—R. C'était le capital engagé.

D. Il ne peut pas y avoir de doute à ce sujet, n'est-ce pas?—R. Aucun.

D. Parlez-nous maintenant de la phase suivante de votre organisation financière.—R. La valeur des actions privilégiées s'établit à $153,100 de la manière suivante.

D. Que dites-vous?—R. Vous m'avez posé une question, et j'y répondais.

D. Vous dites que ces actions privilégiées ont rapporté $153,100. Parlez-nous de l'étape suivante.—R. Le produit de la vente des actions privilégiées et ordinaires s'établit à $113,425.

D. C'est en 1925?—R. Oui, c'est-à-dire jusqu'à 1925.

D. Oui, continuez votre exposé de l'organisation?—R. D'après le projet modifié on donnait une action privilégiée de $25 à chaque souscripteur pour chaque $25 investi dans l'entreprise, et ainsi ils ont reçu 4,537 actions privilégiées de $25 chacune, soit $113,425. Les actions privilégiées primitives d'une valeur de

$100 au pair furent échangées contre quatre nouvelles actions d'une valeur de $25 au pair. De nouveaux certificats de priorité furent émis jusqu'à concurrence d'une somme égale au montant des actions ordinaires achetées. Des certificats d'actions furent remis à l'acheteur.

D. Il s'agit d'une partie de l'émission totale de quelque 4,000 actions?—R. 4,537 actions.

D. Je veux que le Comité se rende bien compte de la situation, et je vous prie de me corriger, monsieur Cousins, si je me trompe. Vous dites que ces 936 actions privilégiées d'une valeur de $100 au pair, plus 741 actions ordinaires d'une valeur nominale de $25, plus 40 actions vendues à $12.50,—dont la valeur nominale était réellement de $25,—plus 100 actions, ont été toutes mises ensemble et au moment de la réorganisation ont été échangées contre une nouvelle émission d'actions privilégiées dont la valeur égale la somme des anciennes actions ordinaires et privilégiées?—R. Non, monsieur, ils ont gardé leurs actions ordinaires.

D. Oui, je le sais, mais ils ont reçu une action privilégiée en échange des actions ordinaires qu'ils détenaient.

Le PRÉSIDENT: Pour chaque montant de $25.

M. Bowman:

D. Est-ce bien cela?—R. Non, ils ont reçu quatre actions de $25 pour une action privilégiée de $100.

D. Oui, plus une autre action pour les parts communes qu'ils détenaient.—R. Oui, exactement.

D. C'est ce que je disais. Nous en étions rendus à 1928 au sujet de la réorganisation?—R. Oui, monsieur.

D. Très bien, dites-nous maintenant ce qui s'est passé en 1928 relativement à la réorganisation. En 1925 l'évaluation totale de la compagnie était de $113,425?—R. Oui, monsieur.

D. Dites-nous maintenant ce qu'on a fait en 1928?—R. Je viens de vous dire qu'on a retiré ces actions et qu'on en a émis quatre pour remplacer chacune des anciennes.

D. C'est-à-dire pour les actions privilégiées.—R. Oui.

D. Dites-nous combien d'actions ont été émises en 1928?—R. 4,537 actions d'une valeur de $25 chacune.

D. Oui, mais parlez-nous des actions ordinaires?—R. Ils ont gardé les actions ordinaires.

D. Très bien, mais n'ont-ils pas reçu une action privilégiée en échange de chaque action ordinaire qu'ils détenaient?—R. Non, monsieur, ils ont simplement reçu quatre actions en échange de chaque action privilégiée d'une valeur de $100.

D. Oui.—R. Et ces actions sont encore privilégies. Ils ont gardé les actions communes, ils les ont encore et ne les ont jamais échangées.

Le président:

D. Non, ce n'est pas exact.—R. Oui, c'est bien cela.

M. Bowman:

D. Alors où prenez-vous vos 4,537 actions?—R. En multipliant 936 actions privilégiées par quatre.

D. Vous n'obtenez pas 4,537, mais bien 3,744.—R. Oui, c'est bien cela; vous avez raison, monsieur.

D. Monsieur le président, je ne vois pour quelle raison le Comité devrait être obligé d'étudier cette déposition de nouveau. Nous ne semblons pas avancer, et les déclarations et les réponses du témoin ne sont pas satisfaisantes. Il n'y a pas une seule page des dépositions que nous avons entendues au cours des deux dernières heures qui soit exempte de contradiction. Nous n'aboutirons à rien tant que nous n'entendrons pas quelqu'un qui soit renseigné sur l'organisa-

tion financière de cette compagnie. Je crois que M. Cousins, avec tout le respect que je lui dois, n'y comprend rien lui-même. Comme tous ceux qui se trouvent dans sa position, je suis certain qu'il s'est fié entièrement à l'avis de son avocat et de son comptable au sujet de l'organisation financière de cette compagnie. Malheureusement, il est incapable de nous donner ces renseignements, c'est évident. Je proposerais, monsieur le président, vu l'incapacité de M. Cousins de répondre à nos questions, d'assigner le vérificateur de la compagnie afin que nous puissions obtenir cette preuve sans être obligé de recommencer à diverses reprises.

M. BROWN: Ne serait-il pas à propos de demander à M. Cousins de nous fournir l'état préparé par les vérificateurs?

M. TUMMON: Malheureusement, monsieur Brown, le rapport déposé au Comité, le rapport annuel, ne concorde pas avec le témoignage que M. Cousins nous a donné.

Le PRÉSIDENT: Ni avec le témoignage qu'il donne en ce moment.

M. BOWMAN: Oui, mais le témoin semble mêler les rapports des différentes années. Il nous donne un état pour 1925, puis il saute à 1931.

Le TÉMOIN: Non, monsieur, je ne vous ai rien donné pour 1931; il s'agit simplement de 1928.

M. Bowman:

D. C'est ce que nous avons eu.—R. Non, monsieur; je vous ai simplement donné la différence de 1925 à 1928. J'essayais de vous expliquer exactement ce qu'on a fait en 1928.

M. BOWMAN: Je suis prêt à continuer encore un peu, monsieur le président. J'ai étudié ces chiffres avec soin, et il est certain qu'aucun de ces états ne concordent.

Le PRÉSIDENT: Non, ils ne concordent pas.

M. Bowman:

D. Remontons à 1925 un instant, monsieur Cousins. Lorsque vous nous avez lu les chiffres,—corrigez-moi si je me trompe, et par ailleurs, si je les ai bien transcrits dites-le moi,—vous avez donné 936 actions privilégiées d'une valeur de $100; 741 actions ordinaires vendues à $25; 40 vendues à $12.50, et 100 vendues à $8. Est-ce bien exact?—R. Oui, monsieur, c'est bien cela.

D. Parfait, ces chiffres sont exacts. Dites-nous maintenant quel a été le changement suivant opéré dans l'organisation financière de votre compagnie?—R. En novembre 1928 la compagnie a modifié le contrat original conclu avec la *Ernest Cousins, Limited.* La compagnie a obtenu des lettres patentes supplémentaires du Gouvernement fédéral, diminuant le capital de la compagnie par l'annulation de 1,469 actions privilégiées.

D. Oui, et ces 1,469 actions privilégiées avaient une valeur de $100 chacune? —R. Oui, monsieur.

D. Vous parlez en ce moment du capital?—R. Oui.

Le président:

D. Elles formaient partie des actions émises en faveur de M. Cousins en premier lieu pour réaliser ces $240,000, qui ne l'ont jamais été.—R. C'est bien cela. En outre, elles transformaient le reste des actions privilégiées autorisées, soit 3,531 actions d'une valeur de $100 chacune ou d'une valeur totale au pair de $353,100, en 14,124 actions de $25 chacune, ou d'une valeur totale équivalente au pair.

D. D'une valeur totale équivalente au pair, soit 14,142 actions, n'est-ce pas? —R. 14,124.

D. Ainsi 14,124 actions d'une valeur de $25 au pair vous donnent $353,100? —R. C'est bien cela, ces chiffres sont conformes aux miens.

D. Très bien, mais il s'agit d'actions autorisées, et non d'actions émises?—R. Non, je viens de vous donner le nombre d'actions émises.

D. Parfaitement, combien ont été émises?—R. 6,124 privilégiées et 10,000 ordinaires.

D. Dites-moi maintenant comment ces 936 actions privilégiées de $100 chacune, ces 741 actions ordinaires, ces 40 actions ordinaires et ces 100 actions ordinaires se sont transformées en 6,124 actions privilégiées et 10,000 actions ordinaires émises? C'est ce que je veux savoir?—R. Je le regrette beaucoup, monsieur Bowman, mais comme je vous le disais, je ne suis pas vérificateur. On m'a simplement remis ces chiffres, et ils sont, d'après ce vérificateur, qui est un des plus compétents à Montréal, exacts à 1 cent près. Je trouve ennuyeux que ce vérificateur ne soit pas ici pour expliquer ces chiffres, mais je sais qu'ils sont exacts.

D. Vous ne savez pas de science personnelle s'ils sont exacts ou non, vous le dites parce que votre vérificateur l'affirme. Le Comité se trouve en présence de deux déclarations, monsieur Cousins; prenons d'abord celle dont je vous parle et qui a trait à 936 actions privilégiées de $100, 741 actions ordinaires, 40 actions ordinaires et 100 actions ordinaires. Nous constatons que ce stock a été émis à un moment donné par cette compagnie.—R. Oui.

D. La déclaration suivante a trait au rapport du vérificateur pour 1931 ou 1932, où nous voyons (voir l'Appendice 9) que vous aviez 6,124 actions, plus 10,000 actions sans valeur nominale cotées à $5 chacune?—R. Oui, monsieur.

D. Ces actions ont été émises?—R. Oui.

D. Le vérificateur dit qu'elles ont été émises?—R. Oui, monsieur.

D. Comment l'ont-elles été?—R. Elles ont été vendues.

D. Comment le savez-vous?—R. Parce que nous avons touché le prix de vente, sauf pour celles que je détiens personnellement; soit 1,709 actions privilégiées et 6,994 actions ordinaires.

D. Six milles et combien?—R. 6,994 actions ordinaires.

D. Comment avez-vous obtenu ces 6,994 actions ordinaires?—R. J'en ai acheté et les autres m'ont été données en échange de mon commerce.

D. C'est sur ce point que nous voulons faire la lumière.—R. Vous êtes renseignés maintenant.

D. Nous ne le sommes pas. Nous constatons qu'en 1926 vous avez émis 8,081 actions ordinaires, et le rapport de votre vérificateur pour l'année 1931 indique que 10,000 avaient été émises.—R. C'est bien cela, les 10,000 avaient toutes été émises.

D. Combien vous ont-elles rapporté? Les avez-vous distribuées gratuitement?—R. Non, monsieur. On m'en a donné en échange de mon commerce environ,—j'en ai acheté environ 5,500; j'ai acheté un grand nombre de ces actions.

D. Je vous demande pardon?—R. J'ai dit que j'avais racheté moi-même un grand nombre de ces actions.

D. Sans valeur nominale?—R. Oui.

D. Combien les avez-vous payées?—R. Le prix qu'on m'en demandait; je les ai achetées avec les actions privilégiées.

D. Vous les avez achetées avec les actions privilégiées?—R. C'est en réalité du stock que vous avez vendu et racheté?—R. Oui.

D. Mais comment pouvez-vous expliquer la possession de ces actions supplémentaires sans valeur nominale?—R. Je n'ai pas dit qu'il y avait 9,000 actions.

D. Je vous dis que ce sont les chiffres fournis par votre vérificateur.—R. Bien, je le regrette beaucoup, monsieur Bowman.

Le PRÉSIDENT: Je ne vois pas l'utilité de continuer cet interrogatoire davantage, monsieur Bowman. Il faudra faire comparaître ce vérificateur, vous perdez votre temps? N'êtes-vous pas de cet avis?

M. Bowman:

D. Voici ce que je comprends au sujet de cette compagnie, monsieur le président. D'abord le fils a comparu devant le Comité et au cours de son témoignage (voir p. 99) il a dit que le capital de cette compagnie ne s'élevait qu'à une somme relativement peu élevée, soit $153,100. Le témoin nous a dit il y a quelque temps qu'on n'avait pas tenu compte de la valeur de la clientèle dans les calculs, mais en réalité les archives et le mémoire d'association qui date de 1928 indiquent qu'on lui a versé une somme substantielle pour la clientèle. Il y a plus que cela, monsieur le président, car le rapport déposé au Comité indique que les vérificateurs ont inclus une somme de $85,507.44 à ce chapitre pour 1931,—soit une nouvelle accumulation très considérable pour la clientèle. Il faut ajouter à cela un amortissement de $48,000 pour la dépréciation jusqu'à ce moment, d'après leur rapport. Puis en plus nous avons un état du gérant de la compagnie indiquant que cette dernière est incapable de payer un dividende. Les rapports démontrent clairement que cette compagnie est en état de payer des dividendes. Nous savons que des gens en dehors de cette compagnie possèdent des actions et ne touchent pas de dividendes même sur leurs actions privilégiées.

Si la chose peut être expliquée qu'on le fasse. Les rapports publiés jusqu'à présent indiquent que cette compagnie a réalisé des bénéfices substantiels; on les a amortis en clientèle, dépréciation et mauvaises créances; et si vous ajoutez les actions sans valeur nominale distribuées par cette compagnie sous forme de primes, il est évident que certaines personnes ont tiré profit de cette compagnie. On nous a dit bien clairement aujourd'hui que depuis 1925 seulement 981 actions communes avaient été émises, et par ailleurs on nous dit que 10,000 actions ont été émises.

Le TÉMOIN: Elles ont été émises au début, monsieur.

M. BOWMAN: Elles n'ont pas été émises au début d'après le rapport de votre vérificateur. Les principaux faits que j'ai portés à votre attention, monsieur le président, exigent certainement une explication, et je propose que le vérificateur de cette compagnie soit sommé de comparaître devant le Comité et de lui communiquer les renseignements désirés; autrement, nous prendrons les moyens nécessaires pour l'y contraindre.

Le TÉMOIN: Je verrai certainement à ce qu'il se présente, monsieur Bowman, lorsque vous le voudrez.

M. Pickel:

D. Je désire vous poser une question. Lorsque vous avez témoigné la dernière fois, vous avez dit que le montant de la dépréciation s'établissait à $80,000, ou un peu plus.

Le PRÉSIDENT: Quelle dépréciation?—R. La dépréciation annuelle.

M. PICKEL: Oui, $80,000.

M. Pickel:

D. A la page 268 des témoignages, on a demandé à M. Cousins:

> D. Monsieur Cousins, dans vos chiffres relatifs à la dépréciation vous avez compris une somme de $80,000, je crois?—R. Oui, je les trouve ici.
>
> D. Dans sa déclaration faite par votre fils l'autre jour nous trouvons une somme de $15,000 pour la dépréciation de la machinerie; $7,000, pour le matériel de distribution; $2,000, pour les bâtiments. Comment pouvez-vous concilier ces deux déclarations?—R. Il est probable qu'il n'avait pas ces chiffres. De quelle année s'agit-il?

Dans l'état que vous avez déposé pour l'année 1932 je lis: "dépréciation: machinerie, $15,000; matériel de distribution, $7,000; bâtiments, $2,212." Pourquoi nous avez-vous dit que la dépréciation s'élevait à $80,000?—R. Monsieur Pickel...

D. Voulez-vous me le dire?—R. Si vous voulez avoir la bonté d'attendre la venue du vérificateur, il répondra à ces questions. Il pourra y répondre mieux que moi.

D. Je l'espère.

M. Gobeil:

D. Avez-vous dit au Comité que vous aviez la liste de vos actionnaires?—R. Oui.

D. Déposez-vous cette liste avec le nombre de parts détenues par chaque actionnaire?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Oui. Il a dit qu'il les déposerait.

M. TUMMON: Je demanderais également à M. Cousins de déposer l'état dont il nous a donné lecture?

Le TÉMOIN: Oui, je le ferai. J'en ai une copie ici.
(Copie est déposée.)

M. TUMMON: On me permettra peut-être une question, maintenant.

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous dire que le document devrait être inséré au procès-verbal?

M. TUMMON: Oui, au compte rendu afin que nous ayons quelque chose pour nous guider.

M. Pickel:

D. Depuis combien de temps touchez-vous un traitement annuel de $10,000?—R. Depuis deux ans seulement.

D. A-t-il été autorisé au cours d'une assemblée?—R. Oui, monsieur. En réalité, ce n'est pas...

D. Dites au Comité quels sont vos adiministrateurs?—R. Ernest A. Cousins; Andrew C. Cordner; Francis E. Cousins; Nathan B. Cohen; Ernest W. Sayer; H. E. Reynolds; Fred Cleary.

D. Combien souvent se réunissent-ils?—R. Ils se réunissent d'ordinaire sur convocation du président.

D. Combien de fois sont-ils convoqués par le président?—R. A tous les trois ou quatre mois, environ.

D. Quand avez-vous tenu votre dernière assemblée?—R. Nous aurons notre assemblée annuelle au cours du présent mois.

D. Quand avez-vous tenu votre dernière assemblée?—R. Le 11 juillet,—non, lundi le 14 novembre 1932.

D. A quand remonte l'assemblée précédente?—R. Au 11 juillet 1932; puis au 9 mai 1932.

D. Trouvez le rapport de la séance qui autorise le paiement de ce traitement de $10,000?—R. Oui, monsieur: "Rapport de l'assemblée du conseil d'administration de la *Ernest Cousins, Limited,* tenue le 14 avril 1932. Etaient présents: E. A. Cousins; A. C. Cordner; Ernest W. Sayer; Nathan B. Cohen; Fred Cleary. M. N. D. Cohen propose, appuyé par M. E. W. Sawyer que les traitements suivants soient versés, savoir: M. E. A. Cousins, $10,000 par année..."

D. Qui est ce M. Cordner?—R. C'est le président de la *North Eastern.*

D. Combien d'actions possède-t-il? Comment ces administrateurs sont-ils élus, est-ce à une assemblée annuelle?—R. A l'assemblée annuelle générale.

D. Je constate que ces actionnaires, exception faite de vous, ne détiennent qu'un petit nombre de parts.

Le PRÉSIDENT: Docteur, j'allais vous proposer de laisser ces choses de côté jusqu'à la venue du vérificateur.

M. Tummon:

D. Lorsque vous avez comparu l'autre jour, monsieur Cousins, je vous ai demandé certains renseignements, si vous vous rappelez bien la chose. Vous

avez écrit au secrétaire, n'est-ce pas, et vous lui avez demandé de quoi il s'agissait?—R. Oui.

D. Malheureusement, cette lettre ne m'est parvenue que jeudi matin dernier et, comme il m'a fallu m'absenter pour assister à des funérailles, je n'ai pas eu le temps de préparer les notes demandées. Si je vous pose les questions auxquelles je désire des réponses, vous y répondrez?—R. Certainement.

Le PRÉSIDENT: Il y répondra ou son vérificateur le fera.

M. TUMMON: Je ne crois pas que son vérificateur puisse fournir ce renseignement. J'aimerais beaucoup l'obtenir avant la venue du vérificateur, si M. Cousins veut bien le fournir.

Le TÉMOIN: Oui. Si vous voulez bien l'envoyer chercher demain. Monsieur le président, quand le Comité se réunira-t-il de nouveau?

Le PRÉSIDENT: Nous siégerons presque tous les jours, mais je ne sais trop quand le Comité pourra entendre votre vérificateur. C'est le sous-comité qui décidera de la chose.

M. BOWMAN: Lorsque M. Cousins retournera chez lui, je le prierais de communiquer avec son vérificateur et de lui demander de vous faire parvenir, monsieur le président, un bref résumé de l'organisation financière des différentes compagnies Cousins jusqu'à présent.

Le TÉMOIN: Tous ces renseignements sont ici, monsieur.

M. BOWMAN: Nous ne les comprenons pas. Je les désire préparés de façon à ce que les membres du Comité puissent les comprendre.

M. Bowman:

D. Je demanderai maintenant au témoin de passer à l'Appendice 9 et de lire ce qui suit:

> *Ernest Cousins Limited.*—Capital-actions ordinaires: prime aux souscripteurs, $6,125.

Soit 1,225 actions à $5 chacune. Savez-vous de quelle manière on a distribué cette prime?—R. Oui, monsieur; je l'ai donné moi-même en puisant dans mon propre stock.

D. Vous avez pris ces actions dans votre propre stock?—R. Oui, monsieur.

D. "Dividendes sur actions privilégiées, $12,250". Ce qui équivaut à 2,450 actions?—R. Il a été payé en espèces.

D. Etes-vous bien certain de la chose?—R. Oui, monsieur; $13,394.45.

D. Je parle de dividendes privilégiés, soit de $12,250.—R. Oui. Je les ai payés.

D. Etes-vous certain qu'ils ont été payés en espèces?—R. Oui. $13,394.

D. Un instant...—R. Ils ont été entièrement acquittés en espèces.

D. Ils ne peuvent pas avoir été payés en espèces. L'état démontre qu'il s'agit d'une émission d'actions communes?—R. Il s'agit de dividendes privilégiés dans le cas présent.

D. Oui, mais on y voit que des actions ordinaires ont été émises à titre de dividendes privilégiés jusqu'à concurrence de $12,250. Il ne s'agit pas de versements en espèces, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur. Le montant réel est de $13,394.

D. Pouvez-vous me dire pour quelle raison votre vérificateur a inscrit $12,250?—R. Cela se passait à la fin de décembre,—à la fin de 1932.

D. Voulez-vous avoir la bonté d'examiner cet état de nouveau?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous bien l'Appendice 9?—R. Oui, monsieur.

D. Vous voyez la ligne à laquelle je fais allusion?—R. Oui.

D. Après l'avoir examinée êtes-vous toujours d'avis qu'il s'agit d'un versement en espèces?—R. Oui, c'est cela.

D. On y dit clairement que c'est du stock ordinaire; dividendes privilégiés, $12,250?—R. "Primes aux souscripteurs, $6,125; dividendes privilégiés, $12,250."

D. Vous supposez qu'il s'agit d'un versement en espèces?—R. Oui.

D. Cela démontre, monsieur le président, que le témoin ne sait réellement pas ce qu'il dit?—R. C'est possible; mais c'est bien indiqué ici.

D. Je dis ces choses à regret, mais c'est la vérité. L'Appendice 9 le démontre bien clairement. La compagnie a reçu paiement en entier pour les actions émises. Puis l'état du vérificateur donne les détails au sujet des actions privilégiées, et sous le second titre, "actions ordinaires", et non pas argent,—"prime aux souscripteurs, $6,125; dividendes privilégiés, $12,250; clientèle de la compagnie acquise, $31,625; soit un total de $50,000, ce qui veut dire 10,000 actions sans valeur nominale à $5.

Le PRÉSIDENT: Ce stock a-t-il été émis?

M. BOWMAN: Oui.

Le PRÉSIDENT: Il vaudrait mieux, je crois, congédier le témoin, et M. Tummon en sa qualité de président du sous-comité propose que nous faisions comparaître le vérificateur demain après-midi.

Le TÉMOIN: Ne fixez pas la date à demain après-midi. Il ne pourra pas se rendre. Mercredi conviendrait mieux.

Le PRÉSIDENT: S'il ne peut pas comparaître demain après-midi, est-ce que mercredi conviendrait au Comité? Pour quelle raison ne peut-il venir demain?

Le TÉMOIN: Je ne voudrais pas lui apprendre la chose trop brusquement, monsieur Senn; mais si vous le désirez je le ferai venir.

Le PRÉSIDENT: Nous y verrons nous-mêmes.

M. BOWMAN: Il ne suffit pas que le témoin et le vérificateur aient passé toute la journée d'hier sur ces livres. Il nous arrive avec des états préparés par le vérificateur, mais ce dernier n'est pas présent et nous ne pouvons pas obtenir les renseignements désirés. Je propose que nous le sommions de comparaître par télégramme.

Le TÉMOIN: Demain après-midi?

M. BOWMAN: Demain après-midi.

Le TÉMOIN: Je suis satisfait.

Le PRÉSIDENT: Très bien. Vous y serez également?

Le TÉMOIN: Oui, je serai présent.

Le Comité s'ajourne au mardi 11 avril 1933, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

le 11 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 heures 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je prierais MM. Cousins et Marrotte d'avancer.

CECIL G. MARROTTE appelé, prête serment.

Le président:

D. Donnez votre nom au sténographe?—R. Cecil G. Marrotte.

D. Quel est votre emploi?—R. Je suis comptable breveté à l'emploi de la firme *Marrotte, Anderson and Company,* experts comptables brevetés.

D. Votre adresse?—R. 388, rue Saint-Jacques, Montréal.

D. Vous n'avez pas de déclaration à faire?—R. Non, monsieur.

M. Bowman:

D. Depuis combien de temps êtes-vous comptable de la firme *Ernest Cousins, Limited?*—R. Depuis environ 1925; peut-être même un peu plus longtemps, depuis 1924.

D. Ainsi vous êtes au courant de la réorganisation d'abord projetée en 1925?—R. Oui, monsieur.

D. Subséquemment modifiée en 1928?—R. Oui, monsieur.

D. M. Cousins, lors de son premier témoignage, a déclaré que l'ancien commerce, qui n'était pas une entreprise constituée en corporation mais un simple commerce privé dirigé par lui-même à titre de compagnie enregistrée, était évalué à environ $125,000?—R. Par qui?

D. Par lui-même.—R. Il l'évaluait à ce chiffre.

D. Lui-même. Je constate d'après les chiffres qui se trouvent à l'Appendice 9 que la compagnie a acquis de l'ancienne compagnie un actif de $115,789.98, moins un passif de $76,931.73,—ce qui laisse un reliquat de $39,758.25,—plus la clientèle évaluée à $85,830.44, soit un total de $125,588.69. Cette somme représente à peu près l'évaluation de M. Cousins?—R. Oui. Il arrive qu'elle y équivaut à peu près.

D. Elle est à peu près la même. Monsieur Cousins n'a fait qu'une simple estimation et il est arrivé à $588 près du chiffre, n'est-ce pas?—R. Oui, mais...

D. Nous ne voulons rien supposer qui ne soit pas la vérité?—R. J'ai fait cette observation, monsieur Bowman, parce que les $125,000 mentionnés par M. Cousins n'ont aucune relation avec ce chiffre,—ces $125,000. L'évaluation de la clientèle à $85,000 n'a été faite que pour compenser la quantité d'actions données, vous comprenez? Et ainsi ces chiffres s'établissent à $125,000.

D. Mais, il n'en est pas moins vrai que les actions réellement émises atteignent le chiffre de l'évaluation faite de son commerce par M. Cousins?—R. Parfaitement.

D. Et en somme, elle est très raisonnable, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Cependant, la part réelle de M. Cousins dans ce commerce est évaluée à $39,758.25?—R. Parfaitement. C'est l'actif net.

D. Et lors de la réorganisation on a évalué la clientèle à $85,340.44?—R. C'est bien cela.

D. En d'autres termes on a évalué la clientèle à deux fois la valeur de l'actif réel de cette entreprise?—R. Oui, c'est exact.

D. Je ne vous ennuierai pas avec l'organisation de 1925, monsieur Marrotte, car on n'y a pas donné suite et cela ne pourrait que nous embarrasser. C'est-à-

dire que le contrat signé en 1925 n'a pas été exécuté, parce que la compagnie qui s'était engagée à lancer vos actions n'a pu remplir ses engagements?—R. Parfaitement.

D. Nous avons ensuite le chiffre de $125,588.69, auquel il faut ajouter le versement en espèces de $77,594.56 fait par l'ancienne compagnie. C'était le produit de la vente des actions qui lui avaient été remises à cette fin?—R. Oui.

D. Ce qui portait le capital-actions de la compagnie à $203,183.25 vers 1928?—R. Oui.

D. Ce capital-actions se composait de 6,124 actions privilégiées d'une valeur de $25, plus 10,000 actions sans valeur nominale évaluées à $5, soit $50,000, plus un paiement en espèces de $83.25; est-ce bien exact?—R. C'est la rémunération; oui.

D. Remontons un peu plus loin maintenant. De l'autre côté de la page nous voyons que sous le régime de l'ancienne compagnie on avait émis 936 actions privilégiées d'une valeur de $100 au pair, soit un total de $93,600; 741 actions ordinaires à $25, soit un total de $18,525; 40 ordinaires à $12.50, soit un total de $500; 100 ordinaires à $8, soit un total de $800; ou en tout une émission évaluée à $113,425; est-ce exact?—R. Oui.

D. Lors de la nouvelle organisation, monsieur Marrotte, ce montant de $113,425 d'actions a été échangé pour un montant équivalent d'actions privilégiées d'une valeur au pair de $25 chacune?—R. Le nombre d'actions ne l'a pas été,—la valeur.

D. Non. Je dis bien la valeur en dollars?—R. Oui, les dollars.

D. Et on a émis alors 4,537 actions?—R. Oui. C'est bien cela, 4,537 actions.

D. Ce montant,—je veux que le Comité se rende compte de cette émission de 6,124 actions en 1928; c'est-à-dire de 4,537 actions?—R. Oui.

D. 1,587 autres actions privilégiées d'une valeur de $25 furent émises pour couvrir la part de l'ancienne compagnie, ce qui portait la valeur totale au pair à $69,675?—R. Oui.

D. Cette part fut remise à qui de droit?—R. Oui.

D. Ainsi ces deux sommes couvrent tous les titres d'actions émis antérieurement et la part de biens remise; ce qui représente 6,124 actions évaluées à $153,100?—R. Oui.

D. Nous sommes maintenant débarrassés des anciennes actions privilégiées et ordinaires?—R. Comment sommes-nous débarrassés de toutes ces anciennes actions?

D. Qui ont été émises?—R. Oui. Qui ont été émises.

D. Je ne veux pas dire l'émission autorisée, mais les actions réellement émises. Nous avons un total de 6,124 actions privilégiées d'une valeur de $25 chacune actuellement émises.—R. C'est bien cela.

D. Pouvez-vous nous expliquer où et comment les 10,000 actions sans valeur au pair ont été émises?—R. 10,000 actions sans valeur au pair,—les actions évaluées à $113,425...

D. Pardon?—R. Les $113,425 d'actions privilégiées ont été émises aux acheteurs qui les ont payées comptant.

D. Pas privilégiées,—privilégiées plus ordinaires.

M. PICKEL: Privilégiées et ordinaires.

M. Bowman:

D. Oui, privilégiées et ordinaires?—R. Non; seulement les privilégiées. Tous les souscripteurs qui ont versé les $113,000.

D. Vous voulez parler de la deuxième émission?—R. Oui. Ils ont reçu une action privilégiée de $25 pour chaque $25 engagé dans la compagnie, que cet argent ait servi à l'achat d'une action privilégiée ou ordinaire.

D. Ou toute partie de ces $25, d'après le montant?—R. C'est bien cela. L'ancienne compagnie de M. Cousins a reçu $39,675 pour son actif,—c'est-à-dire

l'actif réel, la valeur nette de l'actif, déduction faite du passif. Et en plus de cela...

D. En actions privilégiées?—R. Entièrement en actions privilégiées. De plus, l'ancienne compagnie a reçu 10,000 actions sans valeur au pair. On a donné ces actions à l'ancienne compagnie en paiement de sa clientèle.

D. Elles ont été données à l'ancienne compagnie?—R. Pour la clientèle de la vieille compagnie.

D. C'est pour la clientèle. Est-il exact d'affirmer qu'on a amorti la clientèle; dans l'état on fixe la valeur de la clientèle à $85,830?—R. Oui, on y fixe la valeur de la clientèle à $85,830, mais la nouvelle compagnie (la présente) a fait l'acquisition de l'actif à raison de $39,000, de la clientèle à raison de $85,000, et a reçu la somme de $77,594 en espèces; soit $203,183.25 en tout. La rémunération donnée en échange de ces biens consiste en $153,100 d'actions privilégiées, $50,000 d'actions ordinaires, et $83.25 en argent.

D. Parfaitement. Il n'en reste pas moins vrai, cependant, que les 10,000 actions sans valeur au pair ont été remises à l'ancienne compagnie en paiement de sa clientèle?—R. Oui, comme rémunération partielle.

D. Et les anciens actionnaires, détenteurs d'actions privilégiées ou ordinaires, ont reçu des actions privilégiées jusqu'à concurrence de 100 p. 100 de leur mise de fonds?—R. Ils ont reçu 100 p. 100 de la valeur de leur actif net.

D. Oui.—R. Exclusivement.

D. Qu'est-il advenu des 10,000 actions qui devaient être émises en faveur de l'ancienne compagnie?—R. Elles ont été remises à l'ancienne compagnie et originairement, d'après le premier projet financier...

D. Vous nous mêlerez avec ces détails. Expliquez-nous cette affaire en quelques mots seulement.—R. Voici en deux mots ce qui est arrivé: M. Cousins, à titre de propriétaire de l'ancienne compagnie, a reçu ces 10,000 actions. Au cours des trois premières années la compagnie n'a pas payé de dividendes; elle n'était pas en état de payer de dividendes sur les actions privilégiées. En conséquence, lors de la réorganisation M. Cousins a donné aux actionnaires trois parts, —ils en détenaient déjà une, car la plupart d'entre eux en avaient acheté des unités au début,—et prenant deux nouvelles actions sur ses 10,000 pour les donner à chaque détenteur d'une action privilégiée à la place de dividendes, il porta ainsi leur nombre à trois. Ce n'est pas la compagnie qui a distribué ces actions; elle les avait données à l'ancienne compagnie, ou à M. Cousins, si vous préférez, qui les distribua personnellement.

D. Vous dites dans la proportion de un à trois. Voulez-vous prendre les chiffres indiqués à cet état et me les expliquer?—R. Je dis dans la proportion de un à trois parce que, d'abord, ces chiffres sont approximatifs car pour ces 936 actions privilégiées on a vendu 741 actions ordinaires. Elles ont été probablement en grande partie vendues aux premiers souscripteurs.

D. Dites-moi combien d'actions ordinaires ont été émises à ces souscripteurs, d'actions sans valeur au pair?—R. Ils ont d'abord versé $125 pour faire l'acquisition d'une action privilégiée de $100 et d'une action ordinaire.

D. D'une valeur de $25?—R. Ils ont payé $125 pour les deux.

D. Pour les quatre plus une?—R. Oui, pour les quatre plus une. La plupart des souscripteurs ont acheté leurs actions de cette manière, et ainsi lors de la réorganisation ils ont gardé cette action ordinaire et en ont presque tous reçu deux autres.

D. Donnez-moi le nombre des actions réellement émises?—R. Je le regrette, mais je n'ai pas ici le nombre exact d'actions reçues par chaque actionnaire ou qui ont été émises. Je puis vous obtenir ce renseignement. Ils ont reçu approximativement trois actions chacun. Il peut exister de légères différences, parce que le prix payé par les actionnaires n'est peut-être pas exactement le même dans tous les cas. Tous les détenteurs d'actions privilégiées ont acheté leurs

actions par unité, je crois. Ils les ont achetées à raison de trois actions sans valeur au pair. Une partie de ces actions a peut-être été vendue d'après un plan différant légèrement du reste.

D. Commençons d'abord par les 936 actions privilégiées d'une valeur de $100?—R. Oui, monsieur.

D. Combien d'actions sans valeur au pair a-t-on donné à ce groupe?—R. Je ne saurais dire.

D. Ne pouvez-vous pas trouver ce renseignement dans le mémoire que vous avez en main, au sujet du contrat?—R. Ces chiffres ne sont qu'approximatifs, car nous n'avons pas pensé que vous voudriez connaître le nombre exact de parts détenues par chaque actionnaire. Nous avons établi ces chiffres par de simples calculs. Si vous vous expliquiez davantage je pourrais peut-être voir où vous voulez en venir.

D. Voici ce que je désire savoir, monsieur Marrotte: vous avez liquidé l'ancienne compagnie, exception faite de la clientèle, en lui remettant des actions privilégiées pour chaque dollar?—R. Oui.

D. Je veux savoir maintenant ce que vous avez fait dans le cas des actions sans valeur au pair. La compagnie déclare que 10,000 de ces actions ont été émises. Je veux savoir à qui elles ont été émises et dans quelles circonstances?—R. Elles ont toutes été émises en faveur de M. Cousins, comme je vous l'ai dit. Il les a distribuées personnellement en puisant dans ses biens. Elles n'ont pas été données par la compagnie. Rien n'est indiqué dans les livres de la compagnie à ce sujet; il faudrait consulter le registre des actionnaires. Vous comprenez ce que je veux dire?

D. Monsieur le secrétaire, voulez-vous montrer à M. Marrotte l'Appendice 9. Au bas de la page vous voyez l'indication "armature financière—*Ernest Cousins Limited*". Avez-vous l'endroit?—R. Oui, monsieur.

D. Y voyez-vous l'indication "prime aux souscripteurs, $6,125", soit 1,225 actions; "privilégiées, $12,250" ou l'équivalent de 2,450 actions; et "clientèle, 6,329 actions" ou $31,625. Vous comprenez où je veux en venir. Dans la première déclaration faite à ce comité M. Cousins fils a dit qu'aucun dividende n'avait été payé avant 1931. On a modifié cette déclaration plus tard en démontrant que des dividendes avaient été payés sous la forme d'actions sans valeur au pair?—R. En réalité M. Frank Cousins, je suppose, avait raison; car cette compagnie n'a pas payé de dividendes. Ces actions avaient été données à M. Cousins, qui les distribua à titre de biens personnels.

D. Il les donna en raison du marché?—R. Il les donna en raison du marché, parce que nous avons cru alors que les actionnaires méritaient certains dédommagements, et M. Cousins fit ce don volontairement. Cela se passait deux ou trois ans après qu'il eut lui-même reçu ces 10,000 actions.

Le président:

D. Il n'avait pas été question de cela en premier lieu?—R. Il n'en avait pas été question. M. Cousins fit ce don volontairement aux actionnaires; il voulait se montrer juste à leur égard et mettre la compagnie en état de payer des dividendes au temps convenu et non trois ou quatre ans en retard.

D. N'aurait-il pas été plus juste de verser cette rémunération au début au lieu d'attendre trois ou quatre années?—R. Lorsqu'il fit ce don,—il avait prévu, je suppose, lorsqu'il reçut ces 10,000 actions que la compagnie ne pourrait pas payer de dividendes, et il n'était pas tenu de les payer.

M. Bowman:

D. Vous dites qu'il n'était pas "tenu personnellement" de le faire, mais n'oubliez pas qu'il s'agit d'actions privilégiées à dividendes cumulatifs?—R. Parfaitement.

D. En 1928 des actions ordinaires sans valeur au pair furent émises pour acquitter les dividendes sur les actions privilégiées. Elles acquittaient les dividendes cumulatifs dus à cette date et elles furent acceptées à ce titre?—R. Oui.

D. D'après cet état, 6,325 actions furent émises pour acquitter la clientèle. —R. Cet état n'est pas tout à fait exact. Il n'a pas été préparé en vue d'indiquer la valeur de la clientèle, mais bien pour indiquer comment M. Cousins a disposé des 10,000 actions qu'il détenait. Ces $12,250 sont censés représenter toutes les actions qui ont été données aux souscripteurs, et les $6,125 représentent les actions qu'ils détenaient en premier lieu.

D. Les actions qu'ils possédaient en premier lieu?—R. L'action qu'ils avaient achetée.

D. Vous dites que cet état n'est pas exact, pouvez-vous me dire pour quelle raison il ne l'est pas?—R. Vous dites qu'il établit la valeur de la clientèle à $31,625, tandis qu'ici le chiffre donné à ce sujet est de $85,830.44.

D. Oui, et c'est réellement le chiffre qu'on a inséré dans l'état?—R. C'est le chiffre que nous avons mis dans l'état.

D. Absolument, et M. Cousins a reçu 10,000 actions sans valeur au pair en paiement de la clientèle?—R. Oui.

D. Car il a été payé en plein pour les $79,000 qu'il avait?—R. Oui.

D. En d'autres termes nous supposons que M. Cousins a reçu ces 10,000 actions sans valeur au pair pour sa clientèle. Puis en 1928 sur ces 10,000 actions il en a donné environ 2,450 aux souscripteurs de la compagnie en règlement des dividendes sur les actions privilégiées?—R. 2,450 actions, évaluées à environ $18,000.

D. A $12,270 d'après cet état. Outre la prime, on avait déjà donné 1,225 actions, ou l'équivalent de $6,125, aux divers souscripteurs de la compagnie? —R. Parfaitement.

D. Ces chiffres expliquent la disposition des 10,000 actions. Si nous examinons la liste des souscripteurs fournie par M. Cousins, hier, nous constatons qu'actuellement celui-ci détient 6,300 actions.

M. COUSINS: 6,992.

M. Bowman:

D. M. Cousins possède actuellement 6,992 actions sans valeur au pair de la compagnie. Avec les progrès de la compagnie, monsieur Marrotte, et l'augmentation de sa valeur en général, l'appréciation des actions sans valeur au pair devait augmenter, vu que la valeur des actions privilégiées était fixe?—R. Oui, elles augmentaient en valeur.

D. Voulez-vous maintenant passer au compte de profits et pertes?—R. Oui, monsieur.

D. Vous êtes au courant des méthodes de tenue de livres de la compagnie? —R. Oui, monsieur, financièrement.

D. Elle a établi un compte de dépréciation?—R. Oui, monsieur.

D. Quel est le montant crédité au compte de la dépréciation à la fin de 1932? —R. C'est le compte de 1931 que vous avez.

D. Il y en a un autre au dossier pour 1932, je crois.

Le PRÉSIDENT: Il se trouve plus loin.

Le TÉMOIN: A l'endroit indiqué vous ne trouverez que le compte des profits et pertes.

M. Bowman:

D. Pouvez-vous nous dire quel était le montant porté au compte de la dépréciation à la fin de 1932?—R. Oui, monsieur. Voulez-vous que je vous donne les chiffres tels qu'ils sont ici? Je peux vous les donner pour cette année-là également.

D. Pour 1931?—R. Oui, monsieur.

D. Vous pourriez le faire.—R. La réserve pour la dépréciation des bâtiments, au 31 décembre 1931, était de $10,659.53; machinerie et outillage, $30,412.81; matériel de livraison, $26,723.68; mobilier de bureau et agencements, $2,541.93.

D. Quel est le total?—R. Le total est de $70,337.95.

D. Maintenant, voulez-vous me donner les chiffres correspondants pour 1932?—R. Voici les chiffres approximatifs pour 1932.

D. Très bien, donnez-nous les?—R. Bâtiments, $12,871.79; machinerie et outillage, $45,907.47; matériel de livraison, $34,021.29; mobilier de bureau et agencements, $3,009.99.

D. Quel est le total?—R. $95,810.54.

D. C'est le compte de la réserve établi pour les fins de dépréciation, et à la fin de 1932 il atteint le chiffre de $95,810.54;—R. Oui, monsieur, $95,810.54.

D. Voulez-vous examiner maintenant le compte de la réserve pour mauvaises créances?—R. Pour l'année 1931, monsieur?

D. Oui, s'il vous plaît?—R. Est-ce deux pages plus loin?

Le PRÉSIDENT: Trois pages.

M. Bowman:

D. Oui, où est-ce, monsieur Marrette?—R. Trois pages plus loin, c'est-à-dire à la date du 31 décembre 1931. Vous parliez de la réserve, n'est-ce pas?

D. Oui, au sujet de la réserve.—R. Parfaitement.

Le PRÉSIDENT: Le premier item, monsieur Bowman, au haut de la page, portant l'indication "Courant".

M. Bowman:

D. Pouvez-vous me dire, monsieur Marrotte, où cela se trouve?—R. A l'extrémité supérieure gauche, le troisième item en descendant, "comptes dus—commerce", et sous ce titre, moins la réserve, $12,098.71.

D. C'est le montant de la réserve pour les mauvaises créances?—R. C'est la réserve pour les mauvaises créances.

D. Cette somme est-elle reportée de l'année précédente, ou est-ce la réserve à la fin de l'année?—R. C'est la réserve à la fin de l'année. Nous examinons les comptes et nous calculons ensuite quelle somme sera nécessaire.

D. C'est-à-dire qu'après avoir calculé les sommes requises pour couvrir les mauvaises créances, après avoir fait ces calculs, vous disposez encore de ce montant?—R. Non, il nous faut examiner les grands livres et faire l'estimation des mauvaises créances; il s'agit de créances qui apparemment sont mauvaises, mais nous espérons qu'elles ne le seront pas toutes.

D. Je ne puis concilier ce montant avec les chiffres donnés plus bas; expliquez-moi cela. Au bas de la page on établit le montant des mauvaises créances à $19,401.39; .voulez-vous m'expliquer cette différence?—R. C'est le montant amorti pour l'année. Il peut y avoir une différence, car il a fallu tenir compte de la réserve à la fin de l'année dernière, et les comptes de réserve qui furent amortis au cours de l'année. Tout argent perçu sur les créances jugées mauvaises l'an dernier a été l'objet d'un rajustement, et ainsi les pertes réelles de l'année sont représentées par la somme amortie pour l'année, soit $19,401.39; ce qui porte le total de la réserve à $12,098.71 à la fin de l'année.

D. A la fin de l'année?—R. Oui, monsieur.

D. Mais pour avoir une idée exacte du compte de réserve il faut faire le total de ces deux sommes?—R. Non, monsieur., il faut prendre la différence. L'une est débitée au compte des profits et l'autre est la somme que nous affectons à cette fin.

D. Que vous établissez comme réserve pour les mauvaises créances?—R. Oui, nous la débitons à notre compte des profits et pertes.

D. Avez-vous ce compte ici?—R. Les détails de nos mauvaises créances?

D. Non, le compte de réserve dont vous avez parlé.—R. C'est cela, monsieur, c'est le total de notre compte pour les mauvaises créances, soit $12,098.71. Par exemple, si en examinant nos comptes à la fin de l'année nous constatons que nous aurons besoin de $10,000, nous débiterons cette somme à notre compte des profits et pertes, et nous porterons cette somme de $10,000 au crédit de notre réserve pour mauvaises créances.

D. C'est exactement là où je veux en venir.—R. Ces deux chiffres apparemment concorderaient si nous n'avions pas d'autres écritures à la réserve. Par exemple, ils ne sont pas les mêmes à la fin de 1931 et de 1930, car il faudra inscrire la différence entre les $19,000 et les $12,000. Je n'ai pas ces chiffres en main, mais si vous les désirez, je puis vous les obtenir.

D. Vous avez une réserve pour les mauvaises créances?—R. Oui.

D. Vous reportez une certaine somme, chaque années, dans la colonne créditrice de ce compte pour couvrir les mauvaises créances d'une année particulière, ou l'estimation approximative de vos mauvaises créances pour une année quelconque?—R. Exactement. Il n'y a pas de report, il n'y a rien de cumulatif dans ce compte.

D. Je le sais, mais n'avez-vous pas une somme quelconque dans la colonne créditrice de votre compte des mauvaises créances?—R. C'est vrai.

D. Vous inscrivez dans la colonne débitrice de ce compte les pertes réelles à la fin de l'année, et ainsi vous reportez à ce compte d'année en année, soit un solde débiteur ou créditeur?—R. Nous reportons le solde, seulement après avoir déterminé de quel montant il faudra diminuer ou augmenter le compte; je veux dire par cela que notre réserve pourrait être de $10,000 au commencement de l'année, et nos pertes pour mauvaises créances, $12,000.

D. Dans ce cas vous amortissez $2,000?—R. Nous amortissons une somme de $2,000 au chapitre des mauvaises créances, parce que nous avons amorti la somme de $10,000 l'année précédente.

D. Ces $19,401 représentent l'estimation faite à la fin de l'année lors de la préparation de votre état financier. Quel était le montant au crédit de votre réserve pour mauvaises créances?—R. Au commencement de l'année?

D. Oui.—R. Je puis vous donner ces chiffres, monsieur, mais ils ne balanceront pas.

D. En réalité la réserve pour les mauvaises créances ne balance jamais?—R. Elle ne balance pas avec ces chiffres, mais nous pouvons expliquer la chose.

D. Donnez-nous ces explications, s'il vous plaît?—R. Très bien, monsieur. A la fin de 1930 le montant était de $8,105.56.

D. S'agit-il de la fin de 1931?—R. C'était à la fin de 1930.

D. Quel était le montant à la fin de 1931?—R. A la fin de 1931 il était de $12,098.71 plus,—nous constituons une réserve spéciale pour chaque année de l'autre côté des $10,000; vous constaterez la chose si vous regardez du côté droit de la page.

D. Réserve spéciale pour comptes reçus?—R. Oui, monsieur.

D. En d'autres termes, quel a été le total de la réserve constituée pour mauvaises créances en 1931?—R. Le total débité pour mauvaises créances s'établit à cet autre chiffre que nous avons mentionné.

D. C'est-à-dire les $19,000?—R. Oui, monsieur.

D. Le teneur de livres,—je suppose que le jeune homme assis près de vous est le teneur de livres de la compagnie?—R. Non, c'est un membre de mon personnel.

D. Ah! je comprends. Vous pourriez peut-être me dire, monsieur Marrotte, si l'on a mis de côté une somme de $18,000 pour les mauvaises créances en 1932?—R. Oui, monsieur.

D. Est-ce que les mauvaises créances de la compagnie atteignent le montant de $18,000 à $19,000 par année?—R. Il n'était pas aussi élevé autrefois, monsieur Bowman, vais vu les conditions actuelles et les comptes de clients de gros

que la compagnie doit porter, elle doit faire crédit à deux ou trois clients importants. Par "faire crédit à ces clients" j'entends qu'ils paient les achats courants, mais qu'ils ne sont pas en état de solder leurs comptes. J'ai un état de ces comptes en main; il y en a trois ou quatre.

D. Si vous tenez compte de la réserve de $18,000 constituée l'an dernier, pouvez-vous nous dire de mémoire quel était le montant des comptes en souffrance à la fin de 1932?—R. Le total encore dû à la fin de l'année?

D. Oui. Je ne suis pas très versé sur ce commerce, monsieur Marrotte, mais franchement le montant me semble très élevé?—R. C'est un montant élevé.

D. Une forte somme à mettre de côté pour les mauvaises créances?—R. C'est une forte somme, mais les circonstances ne sont pas ordinaires, et j'ajouterai que la chose m'a préoccupé beaucoup. Cependant, je ne crois pas qu'au cours d'une enquête de ce genre il soit utile de divulguer les noms des intéressés. Je me ferai un plaisir de vous montrer ces comptes ou de les montrer à tout autre membre du Comité, ou à toute personne que vous désignerez pour en faire l'examen.

D. Nous n'avons aucunement l'intention d'agir de la sorte, monsieur Marrotte. Nous acceptons votre déclaration.—R. Je suis d'avis que cette réserve est nécessaire. Je ne dis pas que tout cet argent sera perdu, mais je puis affirmer que j'ai vu d'autres compagnies dont la situation au point de vue des pertes n'était pas meilleure que la nôtre, et les réserves établies alors me semblent raisonnables.

D. Oui. La réserve que vous avez établie au début de 1931 est portée au crédit de votre réserve pour mauvaises créances?—R. Oui, monsieur.

D. Il s'agit de la réserve de $12,098.71 à laquelle vous n'avez pas alors eu besoin de puiser; c'était réellement une réserve. Cette année, par ailleurs, vous avez une somme de $12,000 affectée aux mauvaises créances et dont vous n'avez pas eu besoin?—R. Nous avons eu besoin de ces $12,000 pour fins de réserve, car nos mauvaises créances sont comprises dans le principal de $76,000. Nous ne déduisons pas tous ces comptes, et cette somme a été comprise dans le capital. Nous en avons perdu beaucoup d'autres, pas tous peut-être, mais nous en avons probablement perdu la plus grande partie pendant l'année.

D. Il se peut que je ne comprenne pas très bien la question, mais vous commencez par fixer le montant de vos comptes à recevoir, vos comptes de commerce à quelque $76,000, puis vous déduisez la somme de $12,098.71 à titre de réserve? —R. Oui, monsieur.

D. Puis un peu plus loin dans cette même partie de l'état vous établissez une autre réserve de $19,401.39.—R. Où trouvez-vous cela?

D. Au bas de la page.—R. Ah! oui, cette somme a été amortie. Ces $19,000 comprennent les $8,000 que nous avions au début de l'année. Si nous n'avions pas perdu de mauvaises créances; si notre situation n'était pas devenue pire, durant l'année, s'il n'avait fallu amortir aucun de ces comptes, il aurait suffi d'amortir la somme de $4,000 pour porter la réserve au niveau qu'elle occupait lorsque nous l'avons commencée.

D. A la fin de l'année vous avez ajouté une autre somme à ce compte?—R. Nous avons ajouté une autre somme à la fin de l'année, parce que nos mauvaises créances indiquaient alors que nous avions besoin de cette réserve.

D. De $19,000?—R. Non, de $12,000, c'est le chiffre que vous trouverez au bilan. J'avais inséré ces $19,000 pour fins de rajustement; mais pour en arriver à ces $12,000, c'est-à-dire aux $12,000 plus les $10,000 qui font $22,000, parce que j'avais $10,000 dans l'autre colonne. Vous comprenez ce que je veux dire.

D. Il se peut que d'autres membres du Comité puissent comprendre la chose mieux que moi. Permettez-moi encore une ou deux questions. Au sujet de la clientèle dans le compte de 1931, à l'Appendice 9, vous l'avez établie à la somme de $85,507.44?—R. Oui, monsieur.

D. Corrigez-moi si je me trompe, mais j'imagine qu'il s'agit de la nouvelle valeur de la clientèle établie par la maison?—R. Oui, monsieur.

D. L'ancienne valeur, fixée à quelque $85,000, avait été acquittée en 1928 par la remise de 10,000 actions sans valeur au pair, à M. Cousins?—R. Non.

D. Très bien, alors de quoi s'agit-il?—R. Ces $85,000 ont été débités sur les livres de la nouvelle compagnie pour la clientèle,—$85,834. C'est la valeur inscrite dans les livres de la nouvelle compagnie depuis le projet de réorganisation. Ces $85,000 représentent la différence entre le paiement effectué par la compagnie pour l'ancienne entreprise et l'actif qui lui fut remis.

D. Il s'agit de la clientèle, peu importe la désignation que vous en faites?—R. Oui, il s'agit de la clientèle de la compagnie.

D. Vous dites que c'est la clientèle?—R. Oui, j'ai dit qu'il s'agissait de cette balance.

D. Si on l'a réellement payée, pourquoi la nouvelle maison continue-t-elle à en faire mention dans ses livres?—R. C'est la nouvelle maison qui a effectué ce paiement.

D. Et cette somme figure encore dans ses livres?—R. Oui.

D. Il s'agit bien de 1931. Vous trouverez ce compte au bas de la page. Avez-vous l'état général de 1932,—je croyais qu'il se trouvait dans ce mémoire?—R. J'ai un état approximatif en main. L'état de 1931 se trouve ici, à l'Appendice 9, monsieur.

D. Quelle est la somme inscrite pour la clientèle en 1930 ou en 1932?—R. C'est l'état de 1931.

D. Avez-vous celui de 1930 ou de 1932?—R. 1930.

D. Et 1932?—R. Oui, je puis vous le donner.

D. Quel est le montant inscrit pour la clientèle en 1930?—R. $87,507.44.

D. Cette somme ne varie pas, on l'a reportée ainsi d'année en année depuis 1928?—R. Non, monsieur, je crois qu'on l'a diminuée au chiffre de $85,830.44. Le chiffre qui figure à l'état, à la fin de 1930, est de $87,507.44. C'est la même chose à la fin de 1931. La différence est d'environ $1,700. La raison de ce changement c'est que la compagnie a acheté une couple de petits circuits de distribution de particuliers en 1930, je crois, et le coût en a été porté à ce compte. J'ai les chiffres et je puis vous les fournir si vous les désirez.

D. La chose importe peu; il s'agit d'une petite somme?—R. Il s'agit d'une petite somme, et c'est ce qui explique le changement.

D. Mais il n'en reste pas moins vrai que la somme d'environ $87,000 est reportée dans les comptes de la compagnie?—R. Oui, monsieur.

D. C'est approximativement la même somme que celle qui a valu une remise de 10,000 actions sans valeur au pair à M. Cousins, lors de la nouvelle organisation en 1928?—R. Oui.

Le président:

D. Entendons-nous bien, monsieur Marrotte. S'agit-il simplement d'une entrée dans les livres ou a-t-il réellement reçu cette somme en argent?—R. Voici comment j'expliquerais la chose. La compagnie a reçu de l'ancienne compagnie un actif de $39,000 plus la somme de $77,000 en espèces, soit environ $116,000. En retour la compagnie a donné $203,000, en actions privilégiées et ordinaires d'une valeur au pair de $5 l'action, et la différence entre ce qu'elle a reçu et ce qu'elle a donné représente le prix payé pour la clientèle.

D. Oui, mais s'agit-il d'argent en banque, ou simplement d'une entrée dans les livres?—R. Ce n'est qu'une entrée dans les livres.

M. Bowman:

D. C'est plus qu'une entrée dans les livres, monsieur Marrotte?—R. Il s'agit peut-être d'une part de biens jusqu'à un certain point. La valeur de la clientèle est déterminée par la différence entre ce qui a été reçu et ce qui a été donné en paiement. C'est-à-dire que la somme payée pour le commerce en sus de la valeur de l'actif reçu doit représenter la valeur de la clientèle.

D. Oui, mais prenons un cas hypothétique. M. Cousins a déclaré il y a une dizaine de jours que cette compagnie valait un demi-million. Si cette déclaration est vraie, et il n'y a pas lieu d'en douter,—M. Cousins a même fortement insisté sur ce point,—si elle vaut plus qu'un demi-million, ces 10,000 actions sans valeur au pair doivent commander un prix fort élevé?—R. Si vous pouviez vendre l'entreprise un demi-million, ces actions auraient certainement une grande valeur.

D. M. Cousins nous a donné une estimation très approximative de la valeur de ces actions sans valeur au pair, et il la fixe à $20 l'action. Ainsi la clientèle de la compagnie est, ou a été, une chose d'une très grande valeur pour M. Cousins, si la compagnie vaut autant qu'il le croit.—R. Certainement.

D. Oui.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. Pickel:

D. Monsieur Marrotte, avec la permission du président, je désirerais approfondir davantage cette question de la dépréciation.—R. Oui, monsieur.

D. Quel est le montant total inscrit dans cet état au compte de la dépréciation?—R. Si vous voulez bien attendre un instant, monsieur Pickel, je vais me procurer la feuille. Vous voulez connaître le total de la dépréciation?

D. Oui.—R. Vous voulez dire la somme amortie chaque année, ou le total des sommes amorties chaque année.

D. Je voudrais savoir quel est le montant de la dépréciation pour la machinerie, le matériel de livraison, les bâtiments, etc.?—R. La réserve totale pour fins de dépréciation, à la fin de 1932, était la suivante: bâtiments, $12,871.79,—je crois avoir déjà donné ces chiffres,—machinerie et outillage, $45,907.47; matériel de livraison, $34,021.29; et mobilier de bureau et agencements, $3,009.99; soit un total de $95,810.54.

D. Combien?—R. $95,810.54.

D. C'est la dépréciation?—R. C'est la réserve de dépréciation; ce n'est pas ce que nous amortissons au cours d'une année, mais ce que nous avons amorti durant plusieurs années.

D. Dans votre bilan au 31 décembre 1931, machinerie et outillage?—R. Oui.

D. $93,000, moins la dépréciation, $30,000?—R. Oui.

D. Comment expliquez-vous cette forte somme pour la dépréciation?—R. Pourquoi le montant est aussi élevé?

D. Oui.—R. La somme que nous avons amortie.

D. C'est le tiers de la valeur de la machinerie.—R. Oui, mais...

Le président:

D. Combien d'années cette somme couvre-t-elle? C'est ce que le Dr Pickel désire savoir.—R. Voici comment se décompose la somme affectée à la dépréciation de la machinerie et de l'outillage: à la fin de décembre 1928, $6,314.15,—cette somme a été déterminée à la suite d'une estimation et elle n'a pas été portée au compte des profits et pertes. En 1929 nous avons porté la somme de $7,374.96 au compte des profits et pertes pour la dépréciation sur la machinerie et l'outillage; en 1930, $13,182.68; en 1931, $13,990.94; et en 1932, $13,494.66.

M. Pickel:

D. Monsieur Marrotte, les chiffres que vous nous avez donnés, soit $15,000, $13,000 et le reste pour la dépréciation, représentent-ils des dépenses réelles pour réparations?—R. Non.

D. Ce n'est que le montant...—R. Il faut ajouter les réparations. On a établi ces chiffres en fixant la dépréciation à 10 p. 100 sur la machinerie et l'outillage en 1929, à 15 p. 100 en 1930, à 15 p. 100 en 1931 et à 15 p. 100 en 1932.

D. A la ligne suivante nous voyons, matériel de livraison?—R. Oui.

D. $49,853.25, moins la dépréciation de $26,723.68. C'est plus que la moitié de la valeur du matériel. L'item suivant a trait au mobilier de bureau et agencements, $4,660 moins la dépréciation de $2,541?—R. Oui.

D. C'est plus de 50 p. 100; de quelle sorte de bureau s'agit-il?—R. Nous débitons au compte des profits la somme de $485 chaque année pour le mobilier de bureau, et sur le total de $2,541, la somme de $1,383 a été affectée au compte de dépréciation lorsque la compagnie a fait évaluer sa propriété. Les estimateurs ont prisé la propriété, diminué l'évaluation, puis ils ont déclaré que la dépréciation s'élevait à une somme quelconque. Ainsi sur ce total le montant de $1,358 est une entrée dans les livres, que nous aurions pu tout aussi bien indiquer sans mettre de chiffres. Quant au taux de la dépréciation, je vous ferai remarquer qu'au meilleur de ma connaissance ce sont les taux autorisés par le département des impôts. Je me suis efforcé de bien faire les choses.

D. C'est-à-dire pour fins d'impôts sur le revenu?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Me permettra-t-on de demander à M. Cousins de se reporter à la liste des actionnaires qui se trouve devant lui?

M. COUSINS: Oui.

M. BOWMAN: Voulez-vous avoir la bonté de me dire, monsieur Cousins, combien vous détenez d'actions privilégiées. Le nombre est indiqué sur la liste, n'est-ce pas?

M. COUSINS: 1,709 actions privilégiées.

M. BOWMAN: Le total des actions privilégiées émises s'établit à 6,124, n'est-ce pas?

M. COUSINS: Oui, 6,124.

M. BOWMAN: Ainsi vous possédez un peu plus du quart des actions privilégiées; le quart serait de 1,500 et un peu plus.

M. COUSINS: Oui.

M. BOWMAN: Combien détenez-vous d'actions ordinaires?

M. COUSINS: 6,992.

M. BOWMAN: Sur 10,000?

M. COUSINS: Sur 10,000.

M. BOWMAN: Ainsi vous détenez environ sept dixièmes des actions ordinaires sans valeur au pair, soi-disant.

M. COUSINS: Un peu plus de la moitié.

M. BOWMAN: Environ les trois quarts. Bon nombre de cultivateurs et de vendeurs de lait, de producteurs de lait, détiennent des actions dans votre compagnie?

M. COUSINS: Exactement.

M. BOWMAN: Et on ne leur a versé à titre de dividendes en espèces que la somme indiquée à l'Appendice 9; est-ce bien exact?

M. COUSINS: Oui, monsieur, c'est exact.

M. BOWMAN: Quel est le total versé en espèces?

M. COUSINS: $13,394.45.

M. BOWMAN: C'est le montant payé en dividendes, en argent, aux actionnaires privilégiés depuis 1921.

M. COUSINS: Depuis 1925.

M. BOWMAN: Alors je suppose qu'il y a une faute d'impression dans les témoignages?

M. COUSINS: Je n'en suis pas responsable.

M. BOWMAN: Je vous pose la question, monsieur Cousins; on devrait lire 1925 et non 1921? Je veux être juste.

M. COUSINS: On vous a expliqué que cette entreprise n'existait que depuis 1925. S'il y a une faute d'impression, il ne faut pas nous en blâmer.

M. BOWMAN: Non. Je vous demande si on fait erreur en imprimant 1921?

M. COUSINS: C'est une faute d'impression. C'est 1925 qu'il faudrait y lire.

M. BOWMAN: Très bien. De 1925 à 1932, votre compagnie n'a versé en espèces que...

M. COUSINS: $13,394.45.

M. BOWMAN: Ou cinq dividendes trimestriels de 7 p. 100.

M. COUSINS: Sans tenir compte des dividendes en actions.

M. BOWMAN: A part les dividendes en actions?

M. COUSINS: Exactement.

M. BOWMAN: Que vous avez versés vous-même volontairement, d'après la déclaration du comptable?

M. COUSINS: Oui.

M. BOWMAN: Vous avez dit l'autre jour que vous rachetiez graduellement les actions de la compagnie?

M. COUSINS: Oui, j'en achète quelquefois, lorsqu'il y en a sur le marché; c'est-à-dire, lorsque je les désire.

M. BOWMAN: Lorsque vous le désirez; et je suppose lorsque vous pouvez les acheter à bonne condition.

M. COUSINS: Comme tout le monde, je ne refuse pas un bon marché à l'occasion.

M. BOWMAN: Parfaitement; et moins vous verserez d'argent aux actionnaires plus ces occasions favorables se multiplieront?

M. COUSINS: C'est une des manières d'envisager la situation, je suppose.

M. BOWMAN: N'est-ce pas un fait?

M. COUSINS: Oui, je le suppose.

M. BOWMAN: Oui, et ainsi vous ou toute autre personne qui désirez acheter ces actions privilégiées profitez du fait qu'on ne verse pas de dividendes en espèces. Vous admettez cela?

M. COUSINS: Vous envisagez la question à ce point de vue là.

M. BOWMAN: Je vous demande si tel n'est pas le cas?

M. Bowman:

D. Maintenant dites-moi, monsieur Marrotte, d'après la liste que vous avez en main, quel a été le montant des profits nets inscrits dans les livres de la compagnie en 1930?—R. En 1930?

D. Oui.—R. En 1930, les profits nets ont été de $20,318.62 moins l'impôt sur le revenu de $2,272.25, monsieur Bowman.

D. Environ $18,000?—R. Oui.

D. Net, après avoir acquitté l'impôt sur le revenu?—R. Oui.

D. Quel est le montant pour 1929?—R. 1929?

D. Oui?—R. $14,974.89.

D. Environ $14,000 en 1929, et environ $18,000 en 1930?—R. Oui.

D. A combien s'élèvent-ils en 1931?—R. A $18,825.30, moins $2,309.53 d'impôts sur le revenu.

D. Oui?—R. C'est-à-dire, $16,000.

D. Profits nets?—R. Environ $16,000.

D. Si les recettes nettes de la compagnie sont plus fortes en 1930 qu'en 1931, comment expliquez-vous le versement de dividendes en 1931 lorsqu'on n'en a pas

versé en 1930?—R. A mon avis, voici comment la chose s'explique, mais je ne sais pas si les administrateurs partagent mon opinion. A la fin de la présente année la compagnie accuse des profits, mais malheureusement elle n'a pas d'argent en main. Elle avait un découvert d'environ $5,000 à la banque à la fin de 1932; et ainsi elle n'a pas de fonds disponibles pour payer un dividende. Comme je vous l'ai expliqué il y a quelques instants, la compagnie est obligée de porter des gros comptes, de faire crédit à certains clients. La compagnie n'a pas voulu déclarer de dividendes dans les circonstances, et je crois que c'est la raison véritable de la cessation des dividendes. Nous ne pouvions pas nous procurer l'argent que nous avions mis de côté sous forme de réserves. La compagnie n'était pas en état de payer des dividendes. Il est assez difficile d'obtenir de l'argent des banques pour payer un dividende lorsque vous avez un découvert. Elles n'approuvent pas une telle politique.

D. Ne croyez-vous pas qu'une compagnie qui peut établir une telle réserve de dépréciation pour amortir les mauvaises créances et le reste et dont la stabilité financière est pour le moins assurée, et qui est en état de verser des dividendes en 1931, ne l'aurait pas pu en 1930 lorsque ses profits étaient plus élevés?—R. Bien, en ce qui concerne 1930...

D. Elle a réalisé des profits de $18,000.—R. Il me faudrait examiner la chose. Un instant; vous désirez savoir pour quelle raison la compagnie n'a pas payé de dividendes en 1930?

D. Oui. Il me semble que le chiffre de vos profits nets ne détermine pas la déclaration des dividendes?—R. Vous pouvez difficilement faire une telle assertion. Les profits déterminent les dividendes, monsieur Bowman, mais il y a deux choses à considérer avant de décider si une compagnie déclarera un dividende. D'abord elle doit accuser des profits, et ensuite elle doit disposer des fonds nécessaires. La compagnie a non seulement utilisé les profits réalisés, mais elle a également puisé dans la réserve de dépréciation pour agrandir son établissement ou faire crédit à ses clients. A tout événement elle n'a pas d'argent en banque actuellement. Si elle avait un découvert en banque à la fin de décembre, c'était une raison suffisante, il me semble, pour ne pas déclarer de dividendes.

D. Savez-vous si cette raison s'applique à l'année 1930?—R. Si elle avait un découvert?

D. Oui.—R. Je ne saurais dire en ce moment pour quelle raison la compagnie n'a pas payé de dividendes en 1930.

D. Je vous pose ces questions parce que... —R. Je comprends vos motifs.

D. Je désirerais poser une autre question, qui découle du témoignage rendu par M. Cousins l'autre jour. Il a déclaré que la compagnie avait $50,000 en banque.

M. COUSINS: Il est vrai que je vous l'ai dit, mais j'ai également ajouté que nous payions les cultivateurs deux fois par mois, tandis qu'il nous arrive parfois d'attendre notre argent jusqu'à trois mois. En conséquence il faut avoir des fonds en banque pour payer les comptes des cultivateurs, qui s'élèvent à $100,000 et même jusqu'à $120,000 par mois.

M. BOWMAN: Cette déclaration ne concorde pas avec les paroles de M. Marrotte, qui prétend que vous avez un découvert de $5,000 à la banque. Un découvert de $5,000 et un dépôt de $50,000 en banque ne sont pas des choses bien semblables.

M. COUSINS: Je vais vous expliquer la chose.

M. BOWMAN: Très bien.

M. COUSINS: Lorsque les chèques des cultivateurs reviennent à la banque il se peut que notre dépôt ne soit pas suffisant pour les couvrir tous, et alors nous avons un découvert tant que nous ne déposons pas de nouveau. Si nous émettons des chèques jusqu'à concurrence de $50,000, et si nous n'avons que $40,000 en banque, nous aurons un découvert de $10,000 tant que nous ne le couvrirons pas.

M. BOWMAN: Très bien, monsieur Cousins. J'ai posé cette question parce que certains membres du Comité ont reçu des lettres d'actionnaires de la compagnie; de personnes à qui on a vendu ces actions en leur disant qu'elles toucheraient un dividende de 7 p. 100 sur leur placement, et que la compagnie achèterait leur lait. On leur assurait un marché pour leur lait.

M. COUSINS: Elles l'ont eu.

M. BOWMAN: Non. Certaines de ces personnes, voulant s'assurer d'un débouché pour leur lait, ont emprunté de fortes sommes d'argent. J'ai en main une lettre d'un intéressé qui a emprunté plus de $1,000 en vue d'acheter des actions de la compagnie. Il en a fait l'acquisition il y a quelques années. Il paie l'intérêt sur la somme qu'il a empruntée de la banque, et il ne touche aucun dividende en retour de la compagnie. Ce sont ces choses qui motivent mes questions. Vous réalisez des profits substantiels de $18,000 et $20,000 par année et vous ne versez pas de dividendes, et alors il est tout naturel que les actionnaires s'inquiètent à ce sujet.

Le TÉMOIN: Je me ferai un plaisir de vous donner tous les renseignements possibles, monsieur Bowman; et je m'efforce de vous aider autant que je le peux.

M. BOWMAN: C'est vrai.

Le TÉMOIN: Il m'est assez difficile de vous dire quelle était la situation en 1930. Je ne consacre qu'une partie de mon temps à cette entreprise, et je ne suis pas au fait de toutes ses opérations. Ainsi lorsque vous me demandez, "Pourquoi n'avez-vous pas fait telle ou telle chose", je ne suis pas en état de vous répondre. J'ai examiné les chiffres que j'ai ici, et je constate qu'en 1930 les profits se sont élevés à la somme de $20,000, mais au commencement de l'année il y avait un déficit de $12,457.89 que la compagnie était tenue de combler avant de payer un dividende.

M. Bowman:

D. Qu'entendez-vous par un déficit?—R. La compagnie avait perdu de l'argent.

D. Non, non; vous m'avez dit il y a un instant que la compagnie avait réalisé des profits de quelque $14,000.—R. Un instant...

D. Vous nous avez donné ces chiffres.—R. Je vais expliquer tout cela. En 1929 la compagnie a réalisé des profits de $14,964.29.

D. Je me rappelle la chose. C'est ce que je viens de vous dire.—R. Parfaitement, mais nous avions alors un déficit de $27,000 à combler. En déduisant les profits de $14,000 il restait encore un déficit de douze mille dollars qui fut reporté en 1930. Ce sont ces chiffres que j'essayais de contrôler. Malheureusement lors de l'organisation de la compagnie on n'a pu vendre qu'une partie des actions, et ainsi elle n'a pas obtenu la totalité des $240,000 qu'elle voulait réaliser. Elle avait besoin de cet argent pour agrandir son commerce, et comme elle n'a pas pu vendre toutes ses actions elle a été gênée dans son expansion et elle a perdu de l'argent. Ainsi en 1930 elle avait encore un déficit de $12,457.89 à combler. A mon avis c'est pour cette raison qu'elle n'a pas payé de dividendes.

D. Très bien. Avez-vous les chiffres de 1928?—R. 1928?

D. Oui?—R. Oui.

D. Quels sont-ils?—R. En 1928 nous avons réalisé un profit de $10,312.44 sur nos opérations. Nous l'avons versé à notre compte de surplus, et nous y avons ajouté la somme de $13,808.27 provenant de la vente d'une propriété sur la rue Aqueduct. Par ailleurs, nous avions un déficit de $14,673 au commencement de l'année, et il nous a fallu opérer un rajustement de capital de $32,488.06 par suite d'un déplacement et d'un échange de propriété; ce qui porta notre déficit à la somme de $27,432.78 à la fin de l'année, et alors nous n'amortissions aucun montant pour la dépréciation. Il est évident que la dépréciation, qui n'était pas amortie, était cependant partiellement comprise dans cette somme de $32,000 fixée par les estimateurs.

D. Très bien. Cependant, si vous aviez un déficit à la fin de 1928 pourquoi avez-vous distribué ces actions sans valeur au pair aux détenteurs d'actions privilégiées?—R. Ces actions furent émises originairement en 1925.

D. Le rajustement n'a été effectué qu'en 1928.—R. Non, mais la situation financière de la compagnie n'était pas des meilleures alors, et les intéressés crurent qu'ils pourraient donner une certaine valeur aux actions, un jour, par ce moyen. A cette fin, M. Cousins fit ces dons à même ses biens personnels; et de leur côté les actionnaires ont également fait leur part en acceptant ces actions sous forme de dividendes, au lieu d'obliger la compagnie à négocier un emprunt additionnel.

D. En d'autres termes vous affirmez qu'en 1928, bien qu'il n'y eut pas d'argent pour payer des dividendes, M. Cousins, par un effet de sa grande bonté, dirons-nous, a fait un cadeau de 2,450 actions sans valeur au pair aux actionnaires?—R. Oui, il en fit cadeau à la compagnie. Cette dernière n'était pas en état de le faire, car elle accusait un déficit et ne pouvait pas déclarer un dividende, mais M. Cousins était en mesure de faire ce don.

D. A-t-on inauguré une nouvelle série de livres de comptabilité en 1928?—R. Non.

D. La compagnie a-t-elle accusé des pertes tous les ans?—R. Que voulez-vous dire?

D. Nous n'avons pas entendu parler d'une seule perte encore. Depuis 1928 la compagnie a accusé des profits tous les ans, n'est-ce pas?—R. Oui; il y a eu un profit d'exploitation.

D. Bien. . . R. Nous en réalisons encore. Nous avons un profit d'exploitation de $10,000. Il nous faut tenir compte de ces $32,000. Comprenez-vous ce que je veux dire? Il s'agit d'une perte. Il faut la combler avec le surplus.

D. Remontez à une année où vous accusez une perte. Nous n'avons eu connaissance que de profit jusqu'à présent.—R. Prenez l'état de 1920 où nous avons commencé; nous avions alors un déficit de $12,457.89, sans remonter plus loin.

D. Parlez-nous de 1927.—R. Très bien, prenons l'année 1927.

Le président:

D. Il ne s'agit pas de pertes dans l'exploitation?—R. Les pertes sur la propriété, par exemple, dans la partie nord de la ville. La compagnie a changé de local et il lui a fallu déménager son outillage. Elle a acheté un nouvel immeuble, et elle fit faire une estimation lorsque tous les changements furent effectués.

D. L'achat d'un bâtiment est un placement de capital?—R. Je le sais; mais il en est quand même résulté une perte.

M. Bowman:

D. N'oubliez pas que vous aviez constitué une jolie réserve de dépréciation?—R. Nous n'en avions pas alors, nous n'avions mis aucune somme de côté à cette fin.

D. Vous n'avez pas fait trop mal à ce sujet depuis; vous avez établi une réserve de quelque $80,000. Voulez-vous remonter aux années 1925 et 1926 et me dire quel est le montant de vos pertes d'exploitation?—R. En 1925 nous avons perdu $27,151.22, monsieur Bowman.

D. Parlez-vous de votre compte des profits et pertes en ce moment?—R. Oui.

D. Y indiquez-vous le chiffre de vos pertes nettes, déduction faite de vos impôts pour l'année en question?—R. Nous n'avons pas payé d'impôts, car nous n'avons pas réalisé de profit. Au 31 décembre 1925 nous accusions une perte de $27,151.22.

D. Avez-vous le compte des profits et pertes en main?—R. Non, c'est un état que je me suis préparé pour moi-même; mais je vais me procurer le compte des profits et pertes. Si vous voulez bien attendre un instant, je l'ai ici dans une de mes serviettes.

D. C'est bien, trouvez-le. —R. $27,151.22; c'est la première année.

D. Il s'agit d'une perte?—R. Oui, avant l'établissement d'une réserve de dépréciation.

D. Puis-je voir ce document?—R. Oui.

D. Salaires, $48,000; c'est un fort montant. De quoi s'agit-il?—R. Ce sont les salaires des livreurs, des aides, etc.

D. Dites-moi quels ont été les appointements payés aux employés supérieurs de la compagnie au cours de ladite année?—R. Les appointements des administrateurs?

D. Je vois ici $9,400, est-ce bien cela?—R. Désirez-vous de plus amples détails? Ce chiffre comprend le bureau.

D. Quels sont les chiffres pour 1926?—R. 1926?

D. Oui. Je vais examiner cet état pendant que vous les chercherez. Il doit certainement y avoir une erreur ici, sinon il faudra expliquer la chose. Cette compagnie n'a pas perdu $27,000 d'avril à décembre, n'est-ce pas? Il doit y avoir une raison à cela?—R. Oui, je le crois, monsieur.

Le président:

D. Est-ce à ce moment que la compagnie a changé de local?—R. Je ne me rappelle pas la date exacte du changement. Je ne sais pas au juste en quelle année le déménagement a été effectué. Je pourrais le trouver.

M. Bowman:

D. C'est l'année de l'organisation de la nouvelle compagnie, monsieur Marrotte.—R. En 1925 la nouvelle compagnie a été constituée; et comme elle n'a pu se procurer tout l'argent qu'elle espérait, elle n'a pas pu faire face à toutes ses obligations.

D. Est-ce le résultat des opérations,—les profits ou les pertes,—sans tenir compte de l'argent qu'elle n'a pas reçu ou des amortissements qu'elle n'a pas faits?—R. La compagnie n'avait pas d'argent. C'est simplement le résultat des opérations. Le chiffre des affaires s'est peut-être ressenti dans une certaine mesure du manque de ressources; mais vous avez là le résultat des opérations.

D. Dois-je comprendre qu'en 1925, alors que l'ancienne compagnie évaluait sa clientèle à $85,000 en vendant son entreprise à la nouvelle compagnie, vous avez subi des pertes de $27,000 au cours des huit ou neuf premiers mois de cette période?—R. Oui.

D. Parlez-nous de 1926.—R. En 1926, les pertes sont de $409.96.

D. En 1927?—R. C'était avant l'établissement de la réserve de dépréciation. En 1927 la compagnie a réalisé des profits de $13,487.25.

D. Ensuite?—R. Nous n'avions rien mis de côté pour la dépréciation.

D. Les pertes de 1925 demandent des explications, monsieur Marrotte, je crois.—R. Bien, ce sont les chiffres que nous avons préparés alors.

D. Je le sais. Prenez l'item dans le compte des profits et pertes dont vous nous avez parlé il y a un instant...—R. Mais il n'y a rien là, monsieur Bowman. Vous pouvez examiner l'état, vous n'y verrez rien excepté les salaires qui vous ont semblé fort élevés.

D. Ils semblent fort élevés, $48,000.—R. Oui.

D. Voici ou je veux en venir. En 1926 on devait vendre cette entreprise à raison de $240,000.—R. Oui.

D. On devait établir sa capitalisation à ce moment, et on avait conclu un contrat avec une compagnie de courtage pour faire souscrire des actions jusqu'à concurrence de ce montant?—R. On devait vendre cette entreprise au prix de

$240,000, et cette somme devait être versée à la compagnie avec le produit des actions.

D. Et...—R. Et on aurait engagé $240,000 dans cette entreprise.

D. Dès le début, la nouvelle compagnie accuse des pertes de $27,000, d'avril à décembre?—R. Oui, elle a subi ces pertes.

Le PRÉSIDENT: M. Cousins nous a dit, je crois, que le syndicat de courtiers avait escamoté une partie des fonds?

M. COUSINS: Ils l'ont fait.

Le président:

D. Cette perte est-elle comprise dans le montant?—R. Non, cela n'a eu lieu que lors de la réorganisation en 19..., il n'en est pas question ici.

D. Il n'en est pas question dans cet état?—R. C'est compris dans la clientèle. Il n'en est pas question ici. On ne l'a pas insérée dans l'état de 1925, car la vente des actions par cette compagnie n'a pas été inscrite dans ces livres tant que nous n'avons pas effectué la réorganisation du capital en 1928.

D. M. Cousins nous a dit l'autre jour que cette entreprise valait au moins un demi-million. Seriez-vous disposé à nous dire quelle est la valeur de la compagnie, monsieur Marrotte, à votre avis?—R. Je vais vous indiquer la valeur comptable des actions ordinaires à la fin de 1931, ou à la fin de 1930; je remonterai même à 1929. La valeur comptable des actions ordinaires, en supposant que la valeur des actions privilégiées reste stationnaire, était de $3.75 en 1929; de $5.56 en 1930; de $6.22 en 1931; et de $7.22 en 1932, approximativement.

D. Comment arrivez-vous à ce chiffre?—R. La valeur des actions de la compagnie, additionnée du surplus et mis en regard de $85,000 pour la clientèle. S'il fallait répartir en 50,000 actions dont 10,000 ordinaires—s'il fallait les évaluer à $4 au lieu de $5, la clientèle s'en trouverait diminuée de $10,000.

D. Vous avez dit tantôt, je crois, avoir simplement passé les écritures quant à la clientèle; or, vous en faites maintenant un compte de caisse... —R. Je n'ai rien dit de tel; j'ai parlé d'une écriture; à mes yeux, c'est là l'écart entre la valeur touchée par la compagnie, fournie par elle, et l'actif qu'elle a eu.

D. Vous n'y voyez réellement qu'une valeur comptable?—R. Absolument; pourtant, non, pas exactement, car la compagnie peut avoir donné pour $5,000 d'actions contre $400,000 d'actif. En somme, tout son avoir est le $400,000, le solde étant probablement la clientèle, puisqu'elle consentirait à payer $500,000.

M. Bowman:

D. Vous avez répondu au président que la valeur comptable de ces actions sans valeur nominale était de combien?—R. En 1931? Comment la chose s'est produite?

D. Non.—R. $6.22.

D. $6.22?—R. Fin 1930.

D. Dépréciation comprise, $87,000?—R. Oui.

D. M. Cousins nous a affirmé l'autre jour, et je ne puis douter de sa parole, posséder un établissement dernier cri, absolument au point et l'un des meilleurs à Montréal.—R. Oui, monsieur.

D. Il l'entretient au point; donc ces $85,000 ou $87,000 constituent une réserve?—R. Vous entendez la clientèle?

D. Non, non, pas du tout, je parle de...—R. De l'outillage?

D. De la dépréciation.—R. Il nous a parfois fallu mettre au rancart ou réparer certaines machines. Nous avons même créé une réserve et avons dû fortement augmenter les versements à cette réserve, lesquels paraissaient insuffisants à combler les pertes provenant de l'outillage.

D. Votre dépréciation est présentement de $87,000?—R. Oui, mais les machines aussi vieillissent.

D. Cependant il faut maintenir ces dernières en parfait état de conservation.—R. Jamais les machines ne demeurent tel.

D. Je m'en rapporte à M. Cousins qui affirme maintenir son établissement au goût du jour et son outillage en parfait état, c'est-à-dire aussi bon qu'à l'état de neuf—R. Parfait.

M. Cousins: Puis-je vous expliquer derechef, monsieur Bowman, les effets du lait sur les machines, effets pernicieux ruinant en peu de temps tout l'outillage neuf?

M. Spotton:

D. M. Marrotte, quand êtes-vous entré dans cette compagnie?—R. Pour y travailler?

D. Oui.—R. Vers 1925.

D. 1925—R. A peu près.

D. En 1925, cette compagnie était-elle solvable?—R. Vous dites?

D. En 1925 et à vous en croire, son passif était d'environ $70,000. Etait-elle alors solvable?—R. Un petit moment.

Le président:

D. Réponse à l'Appendice 9.—R. L'Appendice 9?

D. Actif net: $39,758.25.—R. C'est cela.

M. Spotton:

D. Et le passif?—R. Actif net: $115,789.98; passif: $76,931.73. Voyez plutôt vous-même.

D. $113,000?—R. $115,789.98; à déduire le passif.

D. Actif: $115,000 et passif: $70,000?—R. $76,931.73.

D. Le passif?—R. Oui.

D. Monsieur Marrotte, vous êtes comptable ou vérificateur. Connaissez-vous des maisons d'affaires banqueroutières avec un tel actif et un tel passif?—R. Je me demande si l'on peut dire...

D. Ce passif est assez élevé?—R. En effet. L'actif constitue une valeur nette...

D. Qui était l'estimateur à l'époque?—R. Qui?

D. Oui, qui?—R. J'oublie son nom.

D. Fut-ce M. Cousins en personne ou un expert?—R. Il me faudrait chercher; je crois y voir la main d'un expert.

D. A votre entrée dans la compagnie, ses finances étaient-elles embarrassées? L'administration se trouvait-elle quelque peu empêtrée?—R. En 1925?

D. Oui.—R. Probablement, et ce fut sans doute la raison de son geste. Elle désirait se donner de l'air.

D. M. Cousins tiendra probablement à vous garder. La compagnie n'avait-elle pas une caisse embarrassée en 1925? La marche des affaires n'était-elle pas pénible?—R. Une fois la compagnie constituée?

D. Non, avant, immédiatement avant?—R. La veille même? Cela, je l'ignore.

D. Pardon?—R. Je ne saurais répondre à cette question.

M. Cousins: Puis-je répondre?

M. Spotton: Non; votre tour viendra.

M. Spotton:

D. Vous venez d'admettre une gêne financière à la compagnie?—R. J'ai dit: elle désirait remanier son capital, ce qui fait douter du bon état de ses finances.

D. Selon vous, ce désir de remaniement laissait entrevoir des embarras sérieux. Elle avait un passif d'environ $70,000 et un actif possible, même au dire de M. Cousins probablement, de $113,000. Je désire bien établir ce fait. L'actif net eût été de $10,000 seulement aux yeux d'un expert estimateur. Or, elle avait, paraît-il, à l'époque, des ennuis d'argent, provocateurs du remaniement de capital. J'ai en mains une lettre indiquant le nom du médecin appelé

en l'occurrence, médecin financier ou conseiller spirituel, et pour cette raison je ne crois pas me montrer injuste en imaginant l'existence d'une passe financière difficile à traverser en 1925, le passif dépassant alors tout actif possible ou imaginable à l'époque. Et M. Cousins vient aujourd'hui porter à un demi-million cet actif. Dans ces conditions nous devrions porter le fait aux oreilles du premier ministre et le prier de confier sans délai les finances du pays à M. Cousins. Ce dernier touche des appointements de $10,000?

M. COUSINS: Non, pas présentement.

Le TÉMOIN: Aujourd'hui?

M. Spotton:

D. Non, jusqu'au premier de l'an.—R. En effet.

M. COUSINS: J'avais $10,000 d'appointements.

M. Spotton:

D. Et son fils Cecil touchait $5,000?

Le PRÉSIDENT: Frank.

M. SPOTTON: En 1932.

Le TÉMOIN: En 1932?

M. COUSINS: Exact. Monsieur Spotton, son nom est Frank.

M. Spotton:

D. Frank. Il choie ses deux fils également. C'est $5,000, monsieur Marrotte.—R. Un instant. Je cherche dans mon dossier. Il me va falloir faire cette recherche pour vous renseigner, monsieur Spotton. En effet, les appointements furent répartis entre deux, Frank et...

D. M. Cousins a dit qu'un de ces fils touchait $5,000.—R. Si M. Cousins est au courant, c'est parfait.

D. On peut toujours imaginer des appointements équivalents pour un autre fils, soit un ensemble de $20,000 pour la famille Cousins. En vérifiant les livres, avez-vous déniché quelque autre salarié dans la famille Cousins? Ne s'y trouve-t-il pas des frais de déplacement octroyés au père ou aux fils?—R. S'en trouve-t-il?

D. Pardon?—R. Existe-t-il des frais de déplacement?

D. Oui.—R. En ce cas, il me faudrait...

D. Découvrez-vous d'autres sommes d'argent?—R. En frais de déplacement?

D. Oui.—R. Je pourrais...

D. Pour l'entretien de leurs autos. Je les imagine voyageant dans des Buick.—R. C'est vrai.

D. Leurs autos sont-ils entretenus aux frais de la compagnie? Les Buick de ces messieurs sont-ils réparés, alimentés d'essence, d'huile et de tout aux frais de la compagnie?—R. Il me faudrait voir, monsieur Spotton.

D. Vous avez vérifié les livres?—R. Oui.

D. Votre délégué est ici?—R. Oui. Mais impossible de vous répondre de mémoire.

Le PRÉSIDENT: Votre adjoint le pourrait peut-être.

M. Spotton:

D. Voici, nous avons affaire à la vieille, vieille histoire bien peu édifiante. M. Cousins n'en est pas l'inventeur. On crée une compagnie dont une famille prend les rênes par l'achat de la majorité des actions. Les autres actionnaires, pauvres gueux, y versent leur argent que manipule la famille susdite sans déclarer jamais de dividendes. Toujours le même refrain. Et voilà ce que je veux prouver et que le Comité entend prouver.—R. Vous avez raison.

D. M. Cousins père consacrait-il tout son temps aux affaires de la compagnie?—R. Je l'ignore; j'étais absent moi-même une partie du temps; mais à ma connaissance il était toujours au bureau.

D. Aucun renseignement sur l'entretien de leurs autos?—R. Un moment; je crois pouvoir vous en fournir.

D. Je tiens à ne pas retarder les travaux du Comité; un autre témoin attend. Si vous possédez ce renseignement, parfait.—R. Je tiendrais à vous le fournir pour les autos.

D. Je vais interroger M. Cousins. Monsieur Cousins, consacrez-vous tout votre temps à mériter vos $10,000? Vous occupez-vous uniquement à diriger cette industrie laitière?

M. COUSINS: Oui.

D. Il est quelque peu oiseux, je le sais, de vous demander si vous émargez à d'autres caisses, mais vous êtes, paraît-il, et ce peut être vrai ou faux ou exagéré, président d'une compagnie d'amusements, l'*United Amusement Corporation*, au capital de $5,000,000, et de plusieurs théâtres. Vos qualités de président et administrateur général de ces entreprises vous empêchent de consacrer tout votre temps à l'industrie laitière. Mais toute question à ce sujet serait oiseuse. Je glisse là-dessus. Les surhommes n'existent pas ou ont disparu depuis beau temps.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Spotton, votre question est plutôt indiscrète, mais si vous désirez amorcer une autre question...

M. SPOTTON: C'est vrai, j'ai tort.

M. Spotton:

D. Consacrez-vous tout votre temps à votre laiterie?

M. COUSINS: Oui, monsieur Spotton.

M. BOWMAN: En toute justice M. Cousins devrait pouvoir s'expliquer.

Le PRÉSIDENT: En effet, quitte à tout faire disparaître ses paroles du compte rendu. Monsieur Cousins, croyez-vous devoir répondre à M. Spotton?

M. COUSINS: J'ai à dire ceci: je me consacre entièrement à l'entreprise *Ernest Cousins Limited* dont la valeur est celle établie par Ernest Cousins lui-même. Un moment de distraction de ma part, et l'affaire sombre. J'ai réussi à la rendre florissante; elle vaut cent cents au dollar pour tous les actionnaires; si par ailleurs je ne réussis pas à lui donner de la valeur personnelle, je n'en ferai pas une affaire payante pour moi-même. Que je meure demain et tout peut s'effondrer. Moi présent, les affaires sont bonnes, très bonnes.

Le PRÉSIDENT: Vous n'avez pas souvent déclaré de dividendes?

M. COUSINS: Je vais m'expliquer. J'allais donc dire: à la naissance de l'entreprise, en 1925, nous comptions sur une somme de $250,000 et nous aurions déclaré des dividendes sans retard, mais cette somme n'ayant pas été complétée, nous avons puisé dans les profits pour acquitter les charges du capital.

Le PRÉSIDENT: Vous nous affirmez là un état de choses nié tantôt avec énergie par votre vérificateur.

M. SPOTTON: M. Cousins est sincère.

M. BOWMAN: Voilà probablement l'explication.

Le PRÉSIDENT: Mais alors toute la question est rouverte.

M. SPOTTON: Je regrette que vous ayez interrompu M. Cousins au beau milieu d'un bon mouvement de sa part.

M. COUSINS: M. Cousins est toujours sincère, mais il n'est pas infaillible.

Le PRÉSIDENT: M. Cousins, voulez-vous éclairer le Comité? Selon M. Spotton, vous avez d'autres sources de profits, je veux dire d'autres appointements ou une seconde rémunération de la compagnie en sus des $10,000. Seriez-vous disposé à donner le chiffre de vos revenus d'ensemble?

M. COUSINS: A l'*Ernest Cousins Limited*?

Le PRÉSIDENT: Oui, à cette laiterie.

M. COUSINS: $10,000 jusqu'à la réduction actuelle.

Le PRÉSIDENT: C'est tout?

M. COUSINS: Oui, mais mes appointements actuels sont moindres.

Le PRÉSIDENT: Recevez-vous une commission sur les profits ou un autre avantage pécuniaire?

M. COUSINS: Non. Je touche des appointements fixes; j'ajouterai qu'à l'avènement de la crise actuelle nos profits avaient diminué comme chez toutes les maisons d'affaires, et j'ai de ce fait réduit de mon plein gré mes appointements.

Le PRÉSIDENT: Un mot au vérificateur pour éclairer certains membres du Comité.

Le président:

D. Monsieur Marrotte, reportez-vous à l'Appendice 9; dans le calcul des profits et pertes pour 1931 vous y indiquez le chiffre d'ensemble des achats de lait et celui des ventes. Selon le Comité, ces comptes de dépenses dissimulent apparemment certains profits. Avez-vous, personnellement ou par vos gens, vérifié ces comptes?—R. Oui, par mon personnel.

D. Un mot d'explication sur les salaires, chapitre des dépenses totales de la laiterie. Ces comptes sont-ils appuyés par des bordereaux?—R. Oui. Au mieux de ma connaissance et croyance, les états fournis ne dissimulent absolument rien.

D. Il nous faut cette assurance.—R. Je m'efforce de vous la donner.

D. Nous voulons en avoir le cœur net. Il importe d'éclairer le Comité là-dessus.—R. Je m'y efforce de mon côté. Certains montants demandés par le Comité lui ont peut-être paru élevés. Je serais fort aise de les expliquer. Nous serons tout disposés à le faire; selon moi rien ne se cache sous ces données. Aucune tentative d'escamotage.

D. Vraiment? Si vous affirmez avoir vérifié ces comptes accompagnés de bordereaux, tout est bien. Ils ne sont pas embrouillés et sont vraiment ce qu'ils représentent?—R. Oui, au mieux de nos possibilités.

M. Bowman:

D. Veuillez vous reporter au compte des profits et pertes pour l'année 1931. R. Volontiers.

D. J'y vois, pour 1931, cet item: "Perte sur la vente du matériel et de l'outillage: $14,661.92."—R. En effet.

D. Un mot d'explication.—R. Je puis vous soumettre les données officielles. Je les connais assez bien. La compagnie a jugé à propos, à l'époque, de se débarrasser de son outillage usagé. Et ce geste explique l'écart entre la valeur de ce matériel à vendre et la valeur comptable. Je parle de l'écart entre le prix de ce matériel et la réserve de dépréciation encore entre nos mains à l'époque.

D. Les $14,661.92 ont-ils servi à remplacer les vieilles machines?

M. COUSINS: Oui.

M. BOWMAN: Et ce chiffre est le prix d'achat. En d'autres termes, ce chiffre explique les paroles de tout à l'heure de M. Cousins, que les frais de réparations étaient portés au compte de capital, comme dans ce cas-ci. C'est bien cela, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Selon M. Gauthier, les machines avaient tout d'abord dans les livres une valeur de $22,000. Or notre réserve nous permettait d'abaisser ce chiffre à $14,000, déduction faite des machines vendues à raison de $2,000 environ.

M. Bowman:

D. Les $44,000 utilisés à l'achat de nouvelles machines allèrent donc au compte de capital? Et les $14,661.92, portés, à l'époque, au compte de profits et pertes servirent à renouveler votre outillage?—R. Oui.

D. Combien vous fallait-il d'argent en sus?—R. Il me faudrait calculer.

D. Combien vous a-t-il fallu d'argent pour renouveler votre outillage?

M. COUSINS: Nous avons peut-être installé, cette année-là, pour $50,000 de nouvelles machines, peut-être un peu moins.

Le TÉMOIN: Pour une bonne partie de cette somme.

Le PRÉSIDENT: Tirée des profits, monsieur Cousins.

Le TÉMOIN: Pas portée au compte de profits, mais les profits ont pu servir à liquider cette dette.

M. Bowman:

D. L'obligation d'avoir à dépenser $50,000 sur l'achat des machines a sans doute rendu impossible la déclaration de dividendes trimestriels.—R. En effet, ce fut une des causes. Il fallait un nouvel outillage et des ateliers agrandis.

D. Naturellement. Je me fie à ce que je vois ici. Or il semble peu raisonnable, du point de vue du cultivateur-actionnaire de votre compagnie à l'affût de dividendes sur ses actions privilégiées, d'apprendre que la compagnie dépense $50,000 sur un nouvel outillage.

M. COUSINS: Mais alors que faire: nous laisser enliser? Impossible de faire face à la concurrence sans un outillage perfectionné, constamment à renouveler dans une laiterie.

M. BOWMAN: Mais, monsieur Cousins, votre vérificateur a reconnu, aujourd'hui même, ici, l'existence d'une réserve de $87,000. Or, si vous placez ces $50,000 au compte des dépenses de l'année dernière...

Le TÉMOIN: Il a dit, je crois, $87,000.

M. Bowman:

D. Je vous pose cette question sur les $14,661.82.—R. En 1931, la réserve destinée à l'outillage était de $30,000—$87,000...

D. C'est un chiffre d'ensemble.—R. En effet, nous ne parlons que de l'outillage, de l'outillage particulier placé en regard de ce montant particulier et mis au rancart. Nous n'avons pas pris sur la réserve générale tant pour chaque machine.

D. Votre réserve, fin 1931, était de $30,000?—R. Oui.

D. En outillage?—R. Oui.

D. Et fin 1930?—R. $26,000.

D. $26,000, fin 1930?—R. Oui.

D. Fin 1931, après l'installation d'un outillage d'une valeur de $45,000 à $50,000?—R. Oui, vu la dépréciation équivalente à cette somme. Nous n'avions aucune réserve pour l'outillage mis au rancart. Nous dûmes réduire le compte de matériel sur le...

D. En d'autres termes et comme M. Cousins vient de le dire, les frais de remplacement de l'outillage usagé furent portés au compte de capital et puisés à la caisse de réserve; les données que vous venez de me fournir l'établissent?—R. Nous avons puisé à même la réserve et l'avons épuisée; la caisse de profits et pertes a fourni le reste.

D. Indiquez le chapitre du compte de profits et pertes fournisseur des $40,000 à $50,000 pour l'achat de machines l'an dernier.—R. Nous n'avons pas pris $40,000 à $50,000.

D. Indiquez ce chapitre. M. Cousins vient justement d'avouer avoir dépensé $40,000 à $50,000 l'an dernier pour un nouvel outillage. Indiquez-moi l'endroit de vos livres où cette somme apparaît.—R. Fin 1930. Ces données de $87,000 sont approximatives. Notre compte d'outillage indiquait cette somme. Nous avons mis au rancart pour $22,000 de cet outillage ainsi ramené à $65,000.

D. A la fin de quelle année?—R. 1930. La dépréciation sur les machines et tout le matériel atteignait $87,000. Les voilà, les $87,000 réduits de $22,000.

Les $14,000 en sont une partie. Le coût fut celui-là; la valeur des machines fut ramenée à $65,000 devenu $92,000 après l'achat de nouvelles machines pour une valeur de $28,000.

D. A la fin de quelle année?—R. 1931, soit après un an.

D. Fin 1931?—R. Oui, monsieur, au cours de cette année.

D. Parfait, mais je n'y vois pas encore bien clair. Vos réserves s'enflaient d'année en année?—R. Pas très vite à l'époque. Je vais d'ailleurs vous fournir un tableau en fouillant un peu partout. Je puis vous procurer les données sur le transport de notre actif de capital, sur ce que nous avons distrait de ce capital et y avons ajouté.

M. BOWMAN: Un mot à M. Cousins. M. Cousins, vous parlez d'un nouvel outillage de $50,000. Quand, cet achat?

M. COUSINS: L'an dernier. Dans les dix-huit derniers mois; je ne m'en souviens pas parfaitement. Un étage reçut à lui seul pour $30,000 de machines nouvelles.

M. BOWMAN: Dans une unique pièce?

M. COUSINS: Oui.

M. BOWMAN: En quelle année?

M. COUSINS: Ces dix-huit derniers mois.

M. BOWMAN: En 1931 ou 1932?

M. COUSINS: Une partie fin 1931 et le reste en 1932.

M. BOWMAN: Pour la somme de $30,000. Et les $20,000, où allèrent-ils?

M. COUSINS: A d'autres machines. Nous installons sans cesse de nouvelles machines; même aujourd'hui je fais mettre à pied d'œuvre une nouvelle laveuse de bidons de $5,000.

M. Bowman:

D. Sachant cela, monsieur Marrotte, je veux dire la déclaration sortie à l'instant des lèvres de M. Cousins, comment cette réserve peut-elle persister à s'enfler, si vous agrandissez votre établissement et le maintenez constamment à la page?—R. Je ne vous comprends pas. Notre réserve continue à augmenter, dites-vous? La dépréciation?

D. La dépréciation de la réserve. Fin 1932, elle était de $95,810.59. Ne fut-elle pas justiciable de l'achat de partie de ces nouvelles machines?—R. Les $95,000, je viens de le dire, visent les nouvelles machines d'utilité spéciale. Toute nouvelle machine montée est couverte par ce chiffre. S'il nous faut remplacer une machine du coût primitif de $10,000 et si nous disposons d'une réserve de $5,000 affectée à cette fin, nous enlevons cette machine de $10,000 coût primitif, et prenons $5,000 au compte de réserve pour la remplaçante. Advenant un écart entre la valeur nette, entre les $10,000 et les $5,000, nous constatons en la vendant, en la mettant au rancart ou en la détruisant et vu l'obligation d'en déduire la valeur, la nature de la perte ainsi occasionnée.

D. Je vous suis.—R. La nouvelle machine est mise en train sur un pied absolument neuf.

D. La seconde rubrique, sous le signe de ces $95,000, comporte $45,000 de nouvelles machines?—R. Oui.

D. Et une fois effectuées toutes les réparations dont parle M. Cousins, il vous reste ($50,000 à son dire pour les dix-huit derniers mois) une réserve de $45,000?—R. Je ne sache pas que les $50,000 soient entièrement consacrés à des réparations; il y entre aussi des apports, tout ne va pas aux réparations. Nous n'avons pas porté les $50,000 au compte de profits et pertes. Les $14,000 seuls y ont été au chapitre de l'actif. Nos dépenses n'en sont pas atteintes.

D. Et c'est bien pourquoi je ne comprends pas votre comptabilité. Vous parlez de $14,000, et j'y ai fait allusion, mais c'est en réalité $14,661.92. Or, M. Cousins vient ensuite déclarer une dépense de $50,000.

Le PRÉSIDENT: Effectuée à même les profits réalisés.

M. BOWMAN: Et que cette somme est imputable sur le capital.

Le PRÉSIDENT: A même les profits.

Le TÉMOIN: Mais pas imputée aux profits.

Le PRÉSIDENT: Oui, au dire de M. Cousins.

M. Bowman:

D. C'est le sens de la déclaration de M. Cousins; bien plus et selon vous, la dépréciation n'a pas diminué du tout mais a augmenté?—R. Elle augmente chaque année; plus nombreuses sont les machines, plus considérable est la dépréciation.

D. Oui, et plus votre réserve s'enfle?—R. Exact.

D. Vous payez donc vos machines à même vos profits: je veux parler de vos agrandissements?—R. Non, du tout, monsieur Bowman. Nos profits couvrent uniquement ce que nous portons à leur compte. Si M. Cousins achète pour $30,000 de machines n'en remplaçant pas de vieilles, cette dépense ne va pas aux profits et pertes mais à l'actif dont le fonds est utilisé. Il peut provenir de profits ou d'une augmentation de capital ou de prêts bancaires ou de toute autre opération, mais la nouvelle machine n'est pas imputée aux profits et pertes.

D. Qu'arrive-t-il alors? Et votre compte de dépréciation?—R. Si nous avons plus de machines, pour $30,000 de plus à la fin de l'exercice, nous avons pour $30,000 de plus à laisser déprécier, notre compte de dépréciation ayant augmenté.

D. Parfait. Votre chiffre de dépréciation pour 1931 et pour les machines fut de $30,000 environ, selon vos propres données?—R. Oui.

D. Il fut de $45,000 en 1932?—R. Oui.

D. En même temps vous vous agrandissiez, au dire de M. Cousins, en installant pour $50,000 de machines en plus?—R. Oui.

M. Spotton:

D. Ces $30,000 ne peuvent sortir que d'un seul endroit et sûrement pas du pavé des rues de Montréal; ils vous viennent de la vente de nouvelles actions ou de profits réalisés; viennent-ils d'ailleurs, en réalité?—R. Non, j'ai désigné leur source.

D. Avez-vous vendu de nouvelles actions?—R. Non.

D. Alors cette somme vient de vos profits?—R. L'argent vient toujours des profits.

M. Bowman:

D. Cette même année... —R. Veuillez ne pas y voir une imputation sur le compte des profits.

M. Spotton:

D. Tout cet argent viendrait des profits?—R. En effet, tout cet argent eût été utilisé dans les affaires sans cet important achat de machines.

Le président:

D. Tout cet argent tiré du compte de profits et pertes?—R. Non, ce compte n'a rien à y voir. Il eût été mis dans les affaires sans cet achat de machines.

M. Bowman:

D. Un peu plus bas, les deux ou trois item, au bas de la même page, à la suite de vos imputations sur les divers comptes dans votre état annuel, puis-je déduire qu'il s'agit là de votre compte de profits et pertes?—R. Oui.

D. Vous avez donc imputé $14,661.92 de machines nouvelles sur le compte de profits et pertes?—R. Oui.

D. Puis vous enlevez $13,990.94 pour dépréciation?—R. Oui.

D. En d'autres termes, vous avez, cette année-là, soustrait et porté au compte de profits et pertes environ $28,600?—R. Oui, monsieur.

D. Et quelle était l'évaluation de votre outillage en 1931?—R. Fin 1931?

D. Oui?—R. Le prix d'achat atteignait $93,000.

Le PRÉSIDENT: Exact.

Le TÉMOIN: $93,272.92.

M. Bowman:

D. Dépréciation déduite?—R. Oui, de $30,412.81.

D. Que reste-t-il?—R. Un solde net de $62,860.11.

D. Très bien, et dans ces conditions quand vos livres indiquent une valeur de $62,000 d'outillage en 1931 vous en aviez enlevé environ $28,000?—R. Oui.

D. Autrement dit, environ...—R. Nous avons distrait cette somme sur le coût primitif seulement, soit 15 p. 100, taux, je l'ai dit, autorisé par le service de l'impôt.

D. Vous avez distrait 40 à 50 p. 100 de la valeur comptable de l'outillage et l'avez porté ou compte de profits et pertes; c'est bien cela?—R. Non, nous avons déduit la dépréciation directement du coût d'achat, soit environ 15 p. 100.

D. Je comprends, vous avez déduit 15 p. 100 de votre coût d'achat mais seulement sur la valeur comptable nominale de l'outillage et donc sur $62,000, et porté au compte de profits et pertes un chiffre d'ensemble de $28,600?—R. Nous avons adopté un chiffre quelque peu réduit et un pourcentage plus élevé.

D. Parfait, et c'est justement ce que je dis?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Monsieur Marrotte, au compte de profits et pertes de 1931...

Le PRÉSIDENT: Pardonnez-moi, monsieur Pickel, nous avons un autre témoin à entendre. Agréerait-il au Comité de siéger jusqu'à 8 heures 15 pour entendre cet autre témoin? (Adopté.)

M. Pickel:

D. Au compte indiqué, j'aperçois plusieurs rubriques: réclame, salaires, impôts, assurances, papeterie et fournitures, enfin, dépenses diverses; je lis par ailleurs au chapitre des dépenses générales $15,021.87. Que vient faire ici cette somme?—R. Où trouvez-vous cela?

D. Au bas et à gauche de la page.—R. Impossible de lire sous cette lumière.

Le PRÉSIDENT: Toutes les lumières sont-elles allumées?

Le TÉMOIN: Désirez-vous ces détails?

M. Pickel:

D. Des détails? Je n'y tiens pas, mais de quoi s'agit-il, en somme?—R. Il y a... mais à quoi se rapporte cette somme, monsieur Gauthier?—R. Impossible de fournir les détails tout de suite, mais je noterai votre demande et vous les ferai tenir.

Le PRÉSIDENT: Adressez-les au secrétaire.

Le TÉMOIN: Devrais-je attendre un avis ou noter moi-même votre désir?

Le PRÉSIDENT: Veuillez noter vous-même.

M. Pickel:

D. Le nombre de vos actionnaires dans tout le pays, monsieur Cousins?

M. COUSINS: Il est considérable.

M. PICKEL: A combien évaluez-vous votre matériel aujourd'hui?

M. COUSINS: Question embarrassante. J'établirais difficilement un chiffre; il possède pour sûr une valeur marchande, celle à fixer par un acquéreur éventuel. Voilà sa valeur réelle.

M. PICKEL: Quelle est à vos yeux la valeur de votre outillage?

M. COUSINS: Je ne me le suis jamais demandé.

M. PICKEL: Vraiment?

M. COUSINS: Non, jamais.

M. PICKEL: Que pensez-vous de sa valeur? Qu'en donneriez-vous?

M. COUSINS: Ce serait à débattre entre le vendeur et moi.

M. PICKEL: L'offre est considérable; il ne tient qu'à vous de profiter d'une aubaine.

M. COUSINS: Je n'en ai pas vu beaucoup encore.

M. PICKEL: En voulez-vous?

M. COUSINS: Peut-être si j'en rencontre.

M. PICKEL: Combien en offririez-vous?

M. COUSINS: Rien.

M. PICKEL: Je connais une douzaine de gens tout disposés à vendre...

M. Hay:

D. Combien possédez-vous présentement d'argent liquide à la banque destiné à constituer un fonds de dépréciation?—R. Aux fins de remplacement d'outillage usagé? Nous n'avons rien de tel. L'argent destiné à couvrir la dépréciation, quel que soit le chiffre des profits mis de côté pour couvrir cette dernière, est celui utilisable pour l'acquisition d'un nouvel outillage, mais il n'est placé ni à part ni à la banque. Il reste dans le commerce comme c'est l'usage en cours partout.

D. M. Bowman a parlé d'un cultivateur devenu actionnaire chez vous avec entente de pouvoir vous vendre tout son lait; vend-il ou délivre-t-il encore son lait chez vous?

M. COUSINS: Probablement, à moins de cessation volontaire. Tous nos actionnaires peuvent nous expédier tout leur lait.

M. HAY: Il serait intéressant de savoir s'il est demeuré actionnaire ou s'il fut rayé de vos livres.

M. COUSINS: Comment l'eût-il été?

M. HAY: Voilà: vous achetez une marchandise à aussi bon compte que faire se peut. Vous venez de déclarer: j'achète la marchandise offerte quand elle peut constituer pour moi une aubaine. Il serait fort intéressant de savoir si ce cultivateur expédie son lait à vous en particulier et s'il a conservé ses actions.

M. COUSINS: Tout cela est possible.

M. HAY: Il n'a, de toute évidence, jamais reçu de dividendes depuis 1925.

M. COUSINS: Il en a reçu.

M. BOWMAN: Hors ceux distribués à titre de versement trimestriel.

M. COUSINS: Il a reçu les dividendes d'actionnaire aussi.

M. HAY: Et les actions sans valeur au pair?

M. COUSINS: Oui.

M. Wilson:

D. Monsieur Marrotte, combien avez-vous déduit, ces cinq dernières années, de la valeur primitive de votre outillage?—R. Nous avons, je crois, ces trois dernières années...

D. Portons à $1,000 le coût de la machine neuve; mettons n'importe quelle valeur, combien en avez-vous déduit pour la dépréciation?—R. Pour trois ans, 45 p. 100; pour un an, 10; soit en tout 55 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Sur sa valeur primitive?

Le TÉMOIN: Oui.

Le président:

D. Le 10 p. 100 de déduction pour cette année fut-il calculé sur le solde laissé par l'an passé?—R. Non, nous avons pris 15 p. 100 de la valeur primitive; voilà.

M. Wilson:

D. Quelle est la durée probable de cette machine?—R. Impossible à dire.

D. A peu près?—R. Je suis la norme établie par le service des impôts; je l'ai déjà dit, d'ailleurs, je crois. Nous suivons ces directives afin de nous conformer aux instructions officielles.

D. La déduction effectuée, déclarez-vous des dividendes sur le coût primitif ou après déduction de la dépréciation?—R. Imaginons une machine complètement dépréciée mais encore utilisée (on peut toujours le supposer); il nous deviendrait alors absolument impossible d'en déduire un chiffre quelconque de dépréciation.

D. Votre déposition nous rend fort ardue la tâche de savoir votre chiffre de dépréciation.—R. J'ai dit 55 p. 100.

D. Ne pouvez-vous calculer ce chiffre pour moi pour une machine payée par vous $1,000?—R. Une machine payée $1,000 il y a quatre ans, déduction faite de 55 p. 100 de dépréciation, aurait une valeur comptable de $450.

D. Certaines machines peuvent avoir perdu toute valeur.—R. Nous n'en avons pas encore mis au rancart avant cette date; ce fut la seule fois.

D. Quand avez-vous commencé à établir une dépréciation?—R. 1929 fut la première année du calcul de la dépréciation, mais avant cette date nous avions établi une réserve à notre entrée en affaires; même en l'occurrence il n'existe pas, à mon sens, de machine absolument hors d'usage, exception faite peut-être pour certains appareils de livraison.

Le PRÉSIDENT: Rien d'autre, messieurs?

M. Taylor:

D. Je reviens à l'allusion faite au cours du témoignage à l'effet que les opérations de la compagnie comprenaient environ 88 p. 100 de commerce de gros. Est-ce exact, monsieur Cousins?

M. COUSINS: Si le pourcentage est établi, l'affirmation est exacte.

M. TAYLOR: Il est à 88 p. 100 pour le commerce de gros et à 12 p. 100 pour celui de détail. Quelle est la base de votre commerce de gros; quels sont vos principaux clients de gros?

M. COUSINS: Impossible de vous fournir ce renseignement.

M. TAYLOR: Vous faites des affaires importantes avec les compagnies de navigation ou de transport maritimes?

M. COUSINS: En effet. Comme toute autre maison d'affaires.

M. TAYLOR: Je le sais et n'y trouve rien à redire.

M. COUSINS: C'est absolument correct.

M. TAYLOR: Ce commerce de gros prend-il une part considérable de vos activités?

M. COUSINS: Non, une part bien ordinaire.

M. TAYLOR: Pas considérable?

M. COUSINS: Non, très faible, en réalité.

M. TAYLOR: Très faible?

M. COUSINS: Oui.

M. TAYLOR: J'ai parcouru vos achats de lait en 1932. J'y ai constaté une augmentation formidable de vos surplus dès l'ouverture de la navigation, surplus devenus presque aussi élevés que le prix de votre Association, et je me demande si vous nous parleriez de vos relations commerciales avec les compagnies de navigation.

M. COUSINS: La navigation n'a rien à faire ici. Les vaches vêlent au printemps et doublent pour cette raison leur rendement.

M. TAYLOR: Vous cherchez un faux-fuyant. En janvier vous avez acheté 1,400,000 livres de lait dont 393,000 de surplus; en février, 1,300,000 ou 1,400,000 dont 384,000 de surplus; en mars 1,600,000 dont 255,000 de surplus. A ce moment la navigation ouvre. Le mois suivant, en avril, vous achetez seulement 1,400,000 livres ou à peu près dont 554,000 de surplus; en mai, 1,500,000 dont 731,000 de surplus après l'ouverture de la navigation. J'en ai donc déduit l'existence de transactions assez considérables avec les compagnies de navigation.

M. COUSINS: Le surplus échappe tout à fait à mon emprise.

M. TAYLOR: Vous vendez plus de lait en gros durant la saison de navigation.

M. COUSINS: La vente peut diminuer ailleurs, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, M. Marrotte désire prendre le train de 6 h. 15. Il ne lui reste donc que vingt minutes. Hors le cas de questions de la plus haute importance, je le laisserais volontiers aller. Mais si vous préférez le garder... Laisserez-vous partir M. Marrotte?

(Adopté.)

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: M. Cousins peut-il, lui aussi, se retirer?

M. PICKEL: Temporairement.

Le PRÉSIDENT: Nous allons donc ajourner jusqu'à 8 h. 15 ce soir.

A 5 h. 55, le Comité s'ajourne à 8 h. 15.

SÉANCE DU SOIR

CHAMBRE DES COMMUNES.

Le 11 avril 1933.

LE PRÉSIDENT: Appelez M. Roberge.

JOSEPH L. ROBERGE, appelé, prête serment.

Le président:

D. Veuillez dire au Comité vos noms et occupation?—R. Joseph L. Roberge.
D. Votre occupation?—R. Marchand.
D. Et votre adresse?—R. 6701, avenue Delorimier, Montréal.
D. Je crois savoir que M. Roberge n'a pas de déclaration à faire et je demanderai à M. Tummon de l'interroger.

M. Tummon:

D. Monsieur Roberge, avez-vous l'expérience d'une laiterie ou d'une compagnie de distribution de lait?—R. Oui, monsieur. J'ai douze années d'expérience.
D. Douze années?—R. Oui, monsieur.
D. A Montréal?—R. Oui.
D. Etiez-vous un employé?—R. Oui, monsieur.
D. Etes-vous un employé, actuellement?—R. Non, monsieur.
D. Depuis quand avez-vous quitté la laiterie?—R. Depuis plus d'un an maintenant.
D. Et vous avez, dites-vous, travaillé dans une laiterie pendant douze ans?—R. Douze ans. Oui, monsieur.
D. A la même compagnie?—R. A la même compagnie.
D. La même compagnie. Dites donc au Comité ce que vous faisiez?—R. Je m'occupais des achats de lait et de crème. Je remettais aux producteurs leur part de recettes. Je m'occupais de la production et rédigeais tous les rapports concernant ce service.
D. Vous obéissiez, je le suppose, à un surintendant ou gérant?—R. Un surintendant et un directeur gérant.

Le président:

D. Etait-ce la même personne?—R. Deux personnes différentes.

M. Tummon:

D. Vous receviez vos ordres, je le présume, du surintendant?—R. Du surintendant ou du directeur gérant.
D. De l'un ou de l'autre?—R. Oui.
D. Vous teniez, dites-vous, les registres du lait?—R. Oui, monsieur.
D. Du lait acheté?—R. Acheté, oui, monsieur.
D. Et vous prépariez les comptes?—R. Oui, monsieur.
D. Les comptes mensuels des sommes versées aux producteurs?—R. Oui, monsieur.
D. Ecriviez-vous les chèques?—Oui, monsieur.
D. Les signiez-vous?—R. Oui, monsieur.
D. Y avait-il d'autre nom que le vôtre au bas de ces chèques?—R. Celui du surintendant ou du directeur gérant, en l'absence de l'un ou de l'autre.
D. La compagnie qui vous employait avait-elle un excédent de lait ou ce qu'on appelle du lait de surplus?—R. Oui, monsieur.

D. Expliquez donc aux membres du Comité ce que vous entendez par excédent de lait?—R. C'est celui que la compagnie recevait en plus de ce qu'elle avait besoin pour la pasteurisation.

D. Et qui se vendait comme lait en nature dans des bouteilles?—R. Oui, en bouteilles.

D. C'est-à-dire que si la compagnie reçoit aujourd'hui des producteurs 2,000 gallons de lait lorsqu'elle a besoin de 1,900 gallons pour vendre en bouteilles, il lui reste un surplus de 100 gallons?—R. Oui, c'est du lait de surplus.

D. Je comprends qu'à la fin du mois... La compagnie payait-elle une fois par mois?—R. Deux fois par mois.

D. Etablissiez-vous deux fois par mois le pourcentage de l'excédent?—R. Non, une fois par mois seulement. A la fin du mois.

D. C'est à la fin du mois que vous connaissiez la quantité réelle de l'excédent du lait?—R. Oui, monsieur.

D. C'est alors, je le suppose, que vous divisiez proportionnellment entre les producteurs la quantité réelle de l'excédent du lait?—R. Oui, entre les producteurs.

D. Et vous lez payiez selon la quantité réelle de l'excédent du lait, n'est-ce pas?—R. Non, nous leur déduisions davantage.

D. Un instant. Il y avait, dites-vous, un excédent réel?—R. Oui.

D. A la fin du mois, lorsque vous payiez les producteurs, vous leur déduisiez cet excédent réel?—R. Non.

D. Comment les payiez-vous?—R. Nous leur faisions une déduction additionnelle. Nous augmentions le surplus.

Le PRÉSIDENT: Comprenons-nous bien. Vous leur déduisiez davantage, dites-vous? Ces mots prêtent à confusion.

M. Tummon:

D. Qu'arrivait-il donc puisque vous ne les payiez pas selon l'excédent réel? —R. Ils touchaient moins.

D. L'acheteur recevait moins?—R. Oui.

D. Comment pouvait-il recevoir moins?—R. J'ai ici quelques chiffres.

D. Laissez-moi vous poser une autre question. Ai-je bien compris que les producteurs touchaient un prix de surplus pour du lait qui n'était pas du surplus?—R. Oui.

D. Vous avez quelques chiffres, dites-vous?—R. Oui. Je vous les citerai.

D. Pouvez-vous citer un exemple concret au Comité?—R. Je prends par exemple les chiffres pour neuf mois, en 1931.

D. Quels mois?—R. De janvier à la fin de septembre, soit neuf mois.

D. A partir de janvier?—R. Jusqu'à la fin de septembre.

D. Les chiffres que vous allez nous citer ne sont pas imaginaires, n'est-ce pas?—R. Non, ce sont les vrais chiffres.

D. Ils ne sont pas imaginés pour le besoin de la cause. Ce sont les vrais chiffres indiquant ce que touchait, pendant ces neuf mois, le producteur qui expédiait du lait à cette compagnie?—R. Oui.

Le président:

D. Dites-nous où vous avez puisé ces chiffres?—R. Je les ai eus durant mon emploi à cette compagnie.

D. Dans les livres de la compagnie?—R. Oui. Je tiens ces registres de la compagnie même.

M. Tummon:

D. Très bien. Repassons ces neuf mois de l'année 1931. Nous direz-vous quel était l'excédent réel du lait durant ces neuf mois?—R. Oui, monsieur. Il était de 538,000 livres.

D. 538,000?—R. Plus 89 livres.

D. 538,089 livres?—R. 538,089 livres.

D. Combien de livres avez-vous déduites aux producteurs?—R. 1,140,343 livres.

D. 1,140,343 livres?—R. Oui, monsieur.

D. Lorsque le surplus réel ou l'excédent pour ces neuf mois était, dites-vous, de 538,089 livres?—R. Oui.

D. Mais vous leur avez déduit durant ces neuf mois 1,140,343 livres?—R. Oui, monsieur.

D. Dois-je donc comprendre que les producteurs ont reçu un prix de surplus pour l'excédent réel, et, en outre, qu'ils ont touché le même prix de surplus pour la différence entre 538,089 livres et 1,140,343, ce qui n'était pas du tout un excédent?—R. Oui, monsieur.

D. Venons-en aux chiffres. Vous avez ceux du mois?—R. Des neuf mois.

D. Pouvez-vous commencer par janvier?—R. Oui, monsieur.

D. Commençons par janvier, 1931. Quel était l'excédent réel?—R. 35,520 livres.

D. Combien en avez-vous déduit aux producteurs?—R. 65,467.

D. Nous direz-vous quel était le prix de l'Association durant ce mois?—R. $2.40 par cent livres.

D. C'est le prix convenu entre eux; celui convenu par les distributeurs et les producteurs?—R. Oui.

D. Le prix reconnu de l'Association était de $2.40?—R. Oui, monsieur.

D. Maintenant, quel prix avez-vous payé réellement pour l'excédent du lait, $2.40?—R. Non. Nous leur avons payé le prix du lait écrémé sur le marché du beurre, savoir $1.25 le quintal.

D. Pour l'excédent du lait?—R. Oui, durant ce mois.

M. Bowman:

D. $1.25?—R. $1.25.

D. Je ne veux pas interrompre M. Tummon, mais voulez-vous répéter les chiffres du mois de janvier?—R. Oui. Parlez-vous de l'excédent réel? 35,520 livres. Tel fut l'excédent réel.

D. Et le surplus déduit?—R. 65,467.

M. Tummon:

D. Maintenant, monsieur Roberge, cette compagnie qui vous employait, a-t-elle payé le prix de l'Association pour le lait qui n'était pas de l'excédent et qu'elle distribuait en nature?—R. A-t-elle payé $2.40?—R. Non.

D. Quel prix a-t-elle versé?—R. Un prix moyen de $2.18.

D. $2.18 par quintal?—R. Oui, c'est le prix moyen touché par le cultivateur durant janvier.

D. Avez-vous quelques chiffres pour nous indiquer ce que le cultivateur aurait touché si vous ne lui aviez pas déduit cet excédent additionnel fictif?—R. Il aurait touché $2.30 par quintal.

D. Au lieu de $2.18?—R. Au lieu de $2.18.

D. Le producteur a perdu 12 cents par quintal durant le mois de janvier 1931?—R. Oui, monsieur.

D. Parce que votre compagnie lui a déduit 100 p. 100 de plus pour un excédent fictif de lait. Parlez-nous maintenant de février. Quel était le surplus réel?—R. 12,550 livres.

D. Combien avez-vous déduit de surplus?—R. 62,455.

D. Le prix de l'Association était-il le même qu'en janvier?—R. Oui, le même, soit $2.40.

D. Quel prix moyen avez-vous payé?—R. Le cultivateur a touché $2.17.

D. Qu'aurait-il reçu sans cette déduction additionnelle?—R. $2.36.

D. Soit une différence de...?—R. Dix-neuf cents.

D. Le cultivateur a perdu dix-neuf cents par quintal parce que vous lui déduisiez un excédent fictif?—R. Oui, monsieur.

D. Quel était l'excédent réel de mars?—R. 20,572.

D. De combien était le surplus déduit au producteur?—R. 86,817 livres.

D. Quel était alors le prix de l'Association?—R. $2.03 le quintal. Le prix était moindre en mars.

D. Combien la compagnie a-t-elle payé?—R. $1.84.

D. Combien aurait-elle dû payer si vous n'aviez déduit cet excédent additionnel?—R. Exactement $2.

D. Et le producteur a perdu...?—R. Seize cents.

D. Passons au mois suivant, avril. Quel était le surplus réel?—R. 60,672.

D. Et celui déduit au producteur?—R. 135,503 livres.

D. Quel était le prix de l'Association?—R. Le même, soit $2.03 par quintal.

D. Et vous avez payé?—R. $1.80.

D. Au lieu de...?—R. $1.92.

D. Si vous n'aviez pas déduit un excédent additionnel au cultivateur?—R. Une diminution de 12 cents.

D. Le mois de mai, maintenant. Quel était le surplus réel?—R. 179,100 livres.

D. Vous avez déduit aux producteurs?—R. 196,834 livres.

D. Quel était le prix de l'Association?—R. Le même, soit $2.03.

D. Combien avez-vous donné au producteur?—R. $1.68.

D. Et si vous n'aviez pas déduit cet excédent fictif?—R. $1.71.

D. Soit une différence de...?—R. Trois cents.

D. En juin, quel fut l'excédent réel?—R. 109,830 livres.

D. Et l'excédent déduit au producteur?—R. 162,154 livres.

D. Quel était le prix de l'Association?—R. En juin, il fut abaissé à $1.70.

D. Votre compagnie a payé au producteur?—R. $1.48.

D. Quel prix auriez-vous payé, si vous n'aviez déduit cet excédent additionnel?—R. $1.55.

D. Une différence de 7 cents?—R. Oui.

D. En juillet, quel fut l'excédent réel?—R. 39,105 livres.

D. Quel excédent avez-vous déduit au producteur?—R. 156,827 livres.

D. Quel était le prix de l'Association durant ce mois?—R. $1.70.

D. La compagnie a payé combien au producteur?—R. $1.50.

D. Combien aurait-elle payé sans cette déduction additionnelle?—R. $1.64.

D. Une différence de 14 cents?—R. 14 cents.

D. Le mois d'août. Quel fut l'excédent réel?—R. 43,248 livres.

D. Et l'excédent déduit au producteur?—R. 147,661.

D. Quel était le prix de l'Association?—R. $1.70.

D. Combien avez-vous payé?—R. $1.48.

D. Combien auriez-vous dû payer sans cette déduction additionnelle?—R. $1.63.

D. Une différence de...?—R. 15 cents.

D. Prenons septembre. Quel était l'excédent réel?—R. 37,500 livres.

D. Quel total avez-vous déduit?—R. 136,625 livres.

D. Ce que vous avez déduit au cultivateur. Quel était le prix de l'Association?—R. $1.70.

D. Vous avez payé au producteur?—R. $1.48.

D. Qu'auriez-vous payé sans cet excédent additionnel?—R. $1.64.

D. Soit une différence de...?—R. Seize cents.

D. Vous nous affirmez maintenant que ces chiffres figurent dans les livres de cette compagnie pour la période mentionnée, lorsque vous étiez comptable?—R. Oui, monsieur.

D. Il ne s'agit ici que d'une seule compagnie?—R. Oui, monsieur.

D. Possédez-vous des renseignements précis à l'effet que cette façon de calculer l'excédent du lait serait en honneur dans quelque autre compagnie?—R. On s'en sert, je crois. Les autres compagnies agissent ainsi, je le crois bien. J'ai entendu des cultivateurs formuler des plaintes contre la compagnie qui m'employait et à laquelle ils vendaient du lait. Ils demandaient à qui expédier, et nous disions à quelques-uns d'entre eux d'expédier à telle compagnie.

Le PRÉSIDENT: Vous ne pouvez jurer ce que vous savez par ouï-dire.

M. TUMMON: Vous n'en savez rien personnellement?

Le TÉMOIN: Je ne puis dire que ce que j'en sais.

Le PRÉSIDENT: Ne répétez pas les conversations que vous avez eues. Dites-nous ce que vous en savez personnellement.

M. Bowman:

D. Il ne s'agit ici que d'une seule compagnie?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous objection à nous dire le nom de la compagnie qui vous employait?—R. Je préférerais n'en rien faire. Je n'aime pas que le Comité... Je ne puis citer ce nom.

D. Vous refuserez-vous à le dire privément au président?—R. Non, pas du tout.

D. Vous le direz?—R. Oui.

M. BOWMAN: Je puis rappeler que M. Roberge n'est pas venu ici de lui-même. Nous l'avons sommé de comparaître. Pour ce qui me concerne, je suis satisfait.

Le PRÉSIDENT: Je n'en suis pas assuré, monsieur Bowman. C'est de nature à incriminer presque toutes les compagnies de Montréal. Ces faits peuvent incriminer toutes les compagnies que nous avons déjà entendues, tout comme les autres. Je m'y oppose.

M. PICKEL: Monsieur Roberge, que faisiez-vous de l'excédent réel du lait?

M. THOMPSON: Nous devrions, ce me semble, vider cette question avant de passer à autre chose.

M. Bowman:

D. Pourrai-je succéder à M. Tummon et poser quelques autres questions au témoin, afin de bien souligner la valeur de son témoignage? Dois-je conclure, monsieur Roberge, après les réponses données à M. Tummon et au Comité, que durant le mois de janvier les chiffres cités de 35,520 livres et 65,467 livres sont distincts l'un de l'autre?—R. Non, les 35,000 sont inclus dans les 65,467 livres.

D. Ils sont compris dans 65,467 livres?—R. La différence représente ce que nous avons déduit en trop au cultivateur.

D. Je constate que c'est bien exact. Ainsi, selon les détails donnés au Comité, le producteur aura perdu de fait 12 cents par cent livres?—R. Sur la différence.

D. Sur la différence entre 35,520 et 65,467. Maintenant pour mieux préciser encore: vous avez dit à M. Tummon que le prix de l'Association était de $2.40 les cent livres?—R. Oui, c'était le prix de l'Association.

D. Puis, vous avez cité un chiffre de $2.30.—R. C'est le prix que le cultivateur aurait dû toucher si on ne lui avait déduit que l'excédent réel.

D. Si vous ne lui aviez déduit que l'excédent réel.—R. Mais nous avons déduit un excédent additionnel, et voilà pourquoi le prix est devenu $2.18.

D. Oui?—R. Soit une perte de 12 cents.

D. Quelle est donc cette perte en dollars et cents sur le total? Serait-ce une perte de 12 cents sur un total de 65,467 livres?—R. Non Je n'ai pas ici, vous le comprenez, les chiffres de la réception totale. Je n'ai que ceux relatifs à l'excédent.

D. Je ne pousserai pas davantage mon interrogatoire, car M. Tummon s'y connaît mieux que moi; mais je vous demanderai d'éclairer le Comité sur le total exact de cette perte durant ce mois. Nous pourrons ensuite savoir ce qui en est pour le reste de la période.—R. Je ne saurais vous le dire, car je n'ai pas les chiffres de la réception totale. Je n'ai que ceux représentant l'excédent du lait.

D. Dites-nous donc alors la signification des chiffres cités. $2.40 est le prix fixé entre l'Association et le producteur, et vous affirmez que ce dernier aurait dû recevoir $2.30?—R. Oui.

D. Cependant, il n'a touché que $2.18?—R. $2.18, oui.

D. Soit une perte de 12 cents par cent livres?—R. Oui, une perte sur tout ce qu'il expédie à la laiterie.

D. Sur tout le lait?—R. Oui.

D. Tout?—R. Non, sur l'excédent.

D. Non seulement sur l'excédent?—R. Sur ce qu'il a expédié.

D. Bien plus, sur le lait qui n'était pas réellement du lait de surplus?—R. Oui.

D. Je comprends. Maintenant, monsieur Roberge, avez-vous des chiffres indiquant la quantité du lait que vous leur avez payé au prix entier?—R. Non, je ne les ai pas, sauf pour un mois.

D. Dites ceux-là, s'il vous plaît?—R. Pour le mois de septembre 1931.

D. Durant ce mois de septembre, les chiffres que vous avez cités indiquaient un surplus de lait de 37,500 livres?—R. Oui, monsieur.

D. Et l'excédent déduit aux cultivateurs fut de 136,625 livres?—R. Oui, monsieur.

D. Nous direz-vous maintenant ce qu'on a vendu à la compagnie durant ce mois, et ce dont elle a tenu compte, en plus de l'excédent?—R. Durant ce mois, la compagnie a reçu 856,251 livres.

D. 856,251 livres?—R. Oui.

D. Elle en a pasteurisé...?—R. 818,751 livres.

D. 817,751?—R. Non, 818,751 livres. Elle en a écrémé 37,500 livres. C'est ici le chiffre que je vous ai déjà cité comme l'excédent réel.

D. Attendez un moment, je veux savoir si ces chiffres coïncident. Oui, très bien.—R. Prenez 136,625 livres. Calculez le prix du lait écrémé à 70 cents par cent livres.

D. C'est 70 cents. Est-ce le prix de l'excédent du lait?—R. C'est le prix du lait écrémé—du lait de surplus, oui.

D. Un instant. Vous nous avez démontré que durant ce mois la différence du prix fut de $1.64 à opposer à $1.48?—R. Tel est le prix moyen qu'ils auraient dû toucher.

D. Celui qu'ils auraient dû toucher, mais ils n'ont reçu que $1.48?—R. $1.48.

D. La perte de 16 cents par cent livres se calcule sur un total de 856,251 livres.—R. Oui, je le crois. C'est la perte.

D. Ce qui nous donne une vue d'ensemble?—R. Oui.

D. Une idée exacte?—R. C'est le seul chiffre que je possède touchant la réception du lait. Voilà.

D. On me demande, maintenant, de faire ici quelques calculs.

Le PRÉSIDENT: Au sujet de cette compagnie, je crois...

M. BOWMAN: Monsieur le président, j'éclaircirai cette question, si vous me permettez de poursuivre encore un instant. Ces chiffres indiquent—vous pourrez me rectifier, si je fais erreur—que les producteurs ont perdu en un seul mois $1,370 par cette manière erronée de calculer l'excédent du lait. Et ce que vous ajouteriez, au sujet des autres mois, serait dans le même ordre d'idées?

Le TÉMOIN: Ce sera la même chose.

M. BOWMAN: Selon les chiffres déjà cités par vous, mais vous n'avez pas les chiffres correspondants des autres mois.

Le TÉMOIN: Non, c'est le seul que j'aie.

Le PRÉSIDENT: Je dois, ce me semble, me prononcer sur l'attitude du témoin qui nous refuse de citer le nom de cette compagnie. Je le répète, le témoignage rendu ce soir devant le Comité, sans dévoiler le nom de la compagnie, est de nature à faire peser le doute sur presque toutes les compagnies de Montréal. Je ne sais si vous avez promis au témoin de ne pas le forcer à donner le nom de cette compagnie, mais je suis du moins assuré qu'un grand nombre de citoyens de Montréal connaîtront le nom de la firme où M. Roberge était employé avant ou pendant ce laps de temps, et ce sera pour le moins un secret de polichinelle. Je comprends facilement que vous vous refusiez à lire dans les journaux le nom de cette compagnie—les nouvellistes sont ici présents—mais j'insiste pour que le témoin révèle ce nom, à moins qu'on ne lui ait donné l'assurance contraire.

M. Tummon:

D. Monsieur Roberge, vous connaissez maintenant, je crois, l'avis du Comité; il a hésité à vous appeler et à vous créer des ennuis. J'admets qu'il serait préférable de nommer cette compagnie qui vous employait.—R. Je le dirai, si c'est mieux pour les fins de l'enquête. C'est la *Montreal Dairy*.

M. Pickel:

D. La *Montreal Dairy* fait-elle encore des affaires?—R. Ce sont les mêmes individus sous une raison sociale différente.

D. Que fait-elle de l'excédent?—R. Voulez-vous parler de l'excédent réel?

D. L'excédent réel.—R. Le lait est écrémé.

D. Comment en dispose-t-elle; la distribue-t-elle sous forme de crème?—R. De crème douce, parfois de crème glacée.

D. En barattiez-vous une forte quantité pour en faire du beurre?—R. Non.

D. Quelle était votre qualité? Secrétaire?—R. Non, acheteur de lait et de crème.

D. Quel était votre titre officiel; n'étiez-vous qu'un acheteur?—R. Acheteur. J'avais l'habitude de remettre aux cultivateurs leur dû et de préparer tous les rapports de production des cultivateurs.

D. Qui fixait la quantité de l'excédent réel et celui de l'excédent fictif? Comment y parveniez-vous?—R. Les instructions me venaient du gérant.

D. Il vous dictait les chiffres?—R. Oui, et les prix.

D. Vous dites que le prix de l'Association était de tant pour un mois déterminé?—R. De tant.

D. Mais que vous payiez tant?—R. Oui.

D. Pourquoi cette différence? Pourquoi le producteur ne recevait-il pas le prix complet?—R. Il obtenait le prix entier de $2.40 sur une certaine quantité; soit le prix de l'Association, mais nous disions aux cultivateurs que nous avions plus d'excédent qu'il ne s'en trouvait en réalité.

M. Bertrand:

D. Nous direz-vous ce qu'ils faisaient de l'excédent?—R. Voulez-vous parler de l'excédent réel ou fictif?

D. De l'excédent réel?—R. Ils l'écrémaient.

D. Que faisaient-ils de la crème? La vendaient-ils pour la table sous forme de crème douce?—R. Pour la table et sous forme de crème glacée.

D. Sous forme de crème de table et de crème glacée?—R. Oui.

D. Vous disiez tout à l'heure que vous en pasteurisiez une certaine quantité; ainsi, vous en auriez pasteurisé une certaine quantité durant un mois. Etait-ce pour le mois de septembre?—R. Oui.

D. Vous avez aussi spécifié une certaine quantité comme surplus réel et une autre comme excédent fictif?—R. Oui.

D. Parlons donc du surplus réel du mois de septembre, si je me souviens du mois.—R. Oui.

D. L'avez-vous écrémé en entier?—R. Oui. C'est la quantité exacte que nous avons écrémée.

D. Pouvez-vous citer des chiffres représentant les revenus tirés de ce lait écrémé?—R. Non, pas maintenant.

D. Selon votre expérience, ce lait écrémé rapporte-t-il, moins, autant ou plus lorsque vendu sous forme de crème douce?—R. Le lait qu'ils écrèment pour en vendre la crème devrait se payer le même prix, soit le prix régulier.

D. Ce n'est pas là ma question. Savez-vous ce qu'il rapporte lorsque vendu sous forme de crème?—R. Oui.

D. Ou de crème douce?—R. Oui.

D. Ou de crème glacée?—R. Oui.

D. La fabrication de crème glacée rapporte-t-elle à la compagnie moins, autant ou plus de profits?—R. Plus de profits, car le lait se paie d'après le marché du beurre.

D. Supposons que vous ayez cent livres de lait pour vendre en nature.—R. Oui.

D. Il rapporte quelque chose?—R. Oui.

D. Supposons maintenant que vous l'écremiez pour en tirer de la crème douce; vous rapportera-t-il autant par cent livres?—R. Autant parce que nous l'achetons moins cher.

D. Je vous demande s'il rapporterait autant?—R. Oui.

D. Il rapporterait autant?—R. Oui.

D. Rapporterait-il plus?—R. Je ne puis vous le dire avec précision, car il me faudrait calculer.

D. Croyez-vous qu'il rapporterait autant ou plus?—R. Autant.

D. Autant d'argent?—R. Oui.

D. La compagnie pourrait-elle soutenir que la quantité de surplus fictif—appelons-le ainsi pour l'instant—représente une certaine quantité de lait pasteurisé, placé sur les voitures de livraison et retourné à la laiterie? Ce qui expliquerait l'écart entre les deux chiffres?—R. Non. Il n'en est pas fait mention; je parle du lait reçu.

D. Je me demande si je m'explique bien?—R. Voulez-vous parler du lait retourné par le livreur?

D. Par le livreur?—R. Il n'en est pas fait mention ici. Je ne m'occupe que du lait reçu.

D. Tenez-vous compte dans vos calculs du lait retourné?—R. Oui. La compagnie l'écrème, et s'en sert comme crème dans le lait, lorsqu'il est bon.

D. Conséquemment, tenez-vous compte de l'excédent réel comme vous le calculez et le lait qui revient sur les voitures à la laiterie? Vous l'écrémez, et d'après vous, il rapporte autant à la laiterie que l'autre lait?—R. Oui, lorsque le lait n'est pas sûr et qu'elle s'en sert comme crème douce. Quand le lait est sur, il sert à fabriquer du beurre.

D. La proportion du lait sur retourné est-elle grande?—R. Oui. C'est un chiffre important, et ce lait ne rapporte pas autant.

D. D'après vous, quel est le pourcentage du lait sur qui vous revient?—R. Je ne puis vous le dire avec précision.

D. Vous n'en avez aucune idée?

Le PRÉSIDENT: Serait-ce là l'explication du surplus fictif? Est-ce votre question, monsieur Bertrand?

M. BERTRAND: Je vous demande pardon.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire que ce serait là l'explication du surplus fictif?

Le TÉMOIN: Il parle du lait revenant sur les voitures.

M. BERTRAND: Je veux savoir si la compagnie pourrait ainsi se disculper et si le lait retourné par la voiture de livraison expliquerait cet écart.

Le PRÉSIDENT: Je comprends.

M. MOORE: Vous pourriez lui demander combien de livres approximativement seraient retournées s'il prenait cent livres de lait sur sa voiture.

M. BERTRAND: Oui.

M. Bertrand:

D. Connaissez-vous la proportion moyenne du lait retourné?—R. Non, je ne sais pas.

D. Si vous ne connaissez pas la proportion moyenne du lait retourné, vous ne pouvez dire la moyenne ou la quantité du lait sur retourné?—R. Non, je ne le sais pas avec précision; mais les livreurs prennent tout juste ce dont ils ont besoin.

D. La compagnie est très sévère sur ce chapitre avec ses livreurs?—R. Oui, car elle n'aime pas à recevoir du lait retourné.

D. Conséquemment, cette quantité serait minime?—R. Assez minime.

M. Pickel:

D. Que fait-elle du lait écrémé?—R. Bien, elle le vend sous forme de crème de table ou de crème glacée.

D. Je parle du lait écrémé?—R. Elle le jette quelquefois à l'égout; il arrive aussi qu'elle le vende à une certaine compagnie de Montréal pour engraisser la volaille.

D. Produit-elle aussi du babeurre, en plus de ce qu'elle baratte?—R. Oui, mais il n'existe aucun débouché pour cela.

D. C'est de peu d'importance?—R. Oui.

Le président:

D. Monsieur Roberge, une certaine partie de ce lait, affirmez-vous, se paie d'après les prix contractuels, ou au moins d'après les prix de l'Association?—R. Oui.

D. Et comment disposez-vous du lait payé aux prix de l'Association?—R. Il est tout embouteillé et pasteurisé.

D. Tout embouteillé?—R. Tout embouteillé.

D. La compagnie vendait-elle du lait à la mesure aux restaurants ou autres endroits de ce genre?—R. Aux hôpitaux, quelquefois.

D. Recevait-elle le même prix pour le lait vendu à la mesure que pour celui qui était embouteillé?—R. Non, elle fixait des prix spéciaux à cet effet.

D. Quelle était la différence? Pouvez-vous le dire?—R. Non, je ne le sais pas, car je ne m'occupais pas des ventes.

D. Soutenez-vous que l'écart entre ces excédents ne peut en aucune manière expliquer la différence de prix pour le lait vendu de cette manière?—R. Il est difficile de l'affirmer.

D. Il peut y avoir une explication pour ce surplus fictif au-delà de la quantité de lait pasteurisé, et ce pourrait être qu'elle a vendu du lait à la mesure à des prix beaucoup plus bas?—R. Lorsqu'elle réduisait ses prix, elle devait quand même s'assurer un bénéfice.

M. MCGILLIS: Cet excédent pouvait-il se vendre en nature?

Le PRÉSIDENT: Ah! oui.

M. Pickel:

D. C'est le surintendant, ou le gérant, dites-vous, qui vous donnait les instructions touchant la quantité du surplus fictif?

M. BOWMAN: Monsieur le président, permettez-moi d'interrompre. Je me demande en toute sincérité, depuis quelques moments, jusqu'où nous pouvons pousser l'interrogatoire de ce témoin pour le moment. Tous les membres du Comité comprendront que les accusations portées sont très graves; et nous devrions, ce me semble, aller moins vite et moins pressurer ce témoin avant de savoir où nous en sommes. En ma qualité d'avocat, j'admets que je ne suis pas assez au fait de la procédure des comités de la Chambre pour vous dire jusqu'à quel point nous pouvons protéger ce témoin. Nous devons lui assurer la protection de ce Comité, en toute justice pour lui.

Quelques MEMBRES: Ecoutez, écoutez.

M. BOWMAN: J'incline à penser que nous pourrions peut-être appeler demain ce témoin, ou tout autre jour de séance. Dans l'intervalle, nous pourrons faire le point juste et savoir où nous en sommes.

Le PRÉSIDENT: Nous ne devrions pas, ce me semble, monsieur Bowman, protéger le témoin contre de fausses déclarations. Le fait d'être assermenté...

M. BOWMAN: J'incline à croire, monsieur le président, à la véracité de ses déclarations. Comme vous le savez bien, un témoin cité devant une cour ordinaire de justice demande souvent et obtient la protection de cette cour pour les déclarations qu'il y fait. Je le répète, j'admets ne pas connaître avec précision la procédure à suivre dans un comité de la Chambre. Mais comme je l'ai dit, je soutiens que le Comité devrait, autant que possible, protéger ce témoin. Ses déclarations indiquent clairement que la compagnie nommée, si nous devons en croire ses déclarations, est coupable d'une pratique criminelle très, très grave. Je crois que vous, monsieur le président, devriez avertir cette compagnie de ces déclarations et des accusations qu'on y a entendues. Elle pourra ainsi, si elle le veut, se présenter elle-même devant ce Comité à la première occasion, ou aviser à ce qu'elle doit faire en l'espèce.

Le PRÉSIDENT: Ne serait-ce pas préférable que le Comité autorisât le secrétaire à agir? Le ferai-je moi-même?

M. WILSON: Il serait à propos de citer cette compagnie. Allons au fond de cette affaire. Si cette compagnie agit mal, qu'elle soit punie. Nous devrions aller jusqu'au fond. Nous avons trop longtemps temporisé.

Le PRÉSIDENT: Si la compagnie est appelée, elle devrait en toute justice pour elle, contre-interroger le témoin.

M. WILSON: Qu'elle produise ses livres. Ils seraient suffisants pour corroborer ou nier ces allégations. De nombreuses personnes partagent les mêmes doutes sur ce qui a été dit, et nous voulons entendre les employés supérieurs de la compagnie. Nous devrions, il me semble, faire les démarches pour appeler ici, aussitôt que possible, la compagnie.

Le PRÉSIDENT: Je me rends au désir du Comité.

M. THOMPSON: Je propose d'appeler la compagnie. Elle corroborera ou niera ces accusations. (Adopté.)

Le PRÉSIDENT: Nous nous réunirons demain à onze heures. D'autres témoins doivent comparaître demain, et nous devrions, je crois, suspendre le témoignage de ce témoin jusqu'à jeudi lorsque la compagnie sera ici. Est-ce le désir du Comité?

A 9 h. 15, le Comité s'ajourne au mercredi 12 avril, à onze heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MERCREDI, le 12 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Le Comité se réunit ce matin pour entendre le témoignage de M. Jones, de l'*Ottawa Dairy*.

WALTER FRANK JONES, appelé, prête serment.

Le président:

D. Voulez-vous nous dire quel est votre nom et votre occupation?—R. Walter Frank Jones, gérant général de l'*Ottawa Dairy*.

D. On me dit que vous avez préparé un exposé pour le Comité?—R. Oui. Monsieur le président, et messieurs les membres du Comité d'agriculture, ayant grandement à cœur et désirant vivement le bien-être de l'industrie laitière au Canada, je suis heureux de pouvoir venir témoigner devant votre Comité. Toute ma vie a été consacrée, d'une façon ou l'autre à l'industrie laitière, soit à la culture d'une ferme laitière, à la fabrication de produits laitiers, ou encore à l'emploi des gouvernements fédéral ou provincial,—et pendant les quatre dernières années dans le domaine commercial. Depuis un certain temps j'avais l'impression que le public n'a pas clairement compris les problèmes de cette industrie, —notamment ceux de la production et de la distribution du lait en nature,—et j'espère sincèrement que les délibérations de votre Comité auront pour effet de mieux renseigner le public.

C'est dans cet esprit que j'ai préparé une série de tableaux faisant voir les prix d'achat et de vente du lait de notre compagnie, l'écart nominal et réel et d'autres données afférentes aux questions qui font l'objet de la présente enquête pour tous les mois des années 1931 et 1932; mais avant de vous les présenter me sera-t-il permis de signaler brièvement quelques-uns des facteurs les plus importants qui ont eu leur répercussion sur le commerce du lait à Ottawa pendant la dernière année, 1932.

Les conditions de l'achat et la distribution du lait sur le marché d'Ottawa étaient loin d'être satisfaisantes, tant du point de vue du cultivateur que de celui des compagnies laitières. Les bas prix payés au producteur en comparaison des années passées, et l'écart plus faible des distributeurs n'étaient pas de nature à plaire ni aux uns ni aux autres. Il est vrai que le consommateur à Ottawa a pu jouir temporairement d'une réduction des prix de détail, malgré qu'il commence à souffrir de la diminution du pouvoir d'achat de nombre de cultivateurs et des effets de cette dernière sur la prospérité de la ville en général.

La malheureuse situation que nous avons connue à Ottawa l'été dernier ne différait pas de celle qui existait non seulement dans tout le Canada mais encore en divers autres pays. Mais vu la facilité avec laquelle le lait à bon marché pouvait atteindre le marché d'Ottawa, la situation ici était plus grave que dans les autres villes d'égale population de l'Ontario ou du Québec. Dans le cas de notre propre compagnie, 85 p. 100 de tout le lait provient d'un rayon de 10 milles d'Ottawa et virtuellement tout le lait consommé à Ottawa y est expédié d'une zone d'environ 20 milles.

La condition des marchés mondiaux en général et la modicité des prix du beurre et du fromage en particulier constituent le facteur fondamental de la désorganisation des prix du lait à Ottawa au cours de l'été dernier. Autrefois,

quand les prix du beurre et du fromage étaient élevés, les patrons des beurreries et fromageries étaient capables de vivre sur leurs fermes et gagner confortablement leur vie à même les revenus de ces fabriques et, par conséquent, ils étaient peu portés à vouloir écouler leur lait sur le marché local. Mais à mesure que les prix du beurre et du fromage continuaient à baisser, le producteur de lait s'est vu forcé de chercher un marché plus profitable et c'est ainsi que du lait relativement à meilleur marché a pu trouver un débouché auprès de nouvelles compagnies laitières. Ces dernières ayant l'avantage de pouvoir acheter du lait à meilleur marché que le prix payé par les compagnies plus anciennes ont pu vendre ce produit à des prix inférieurs. L'association des producteurs de lait qui fournissait la matière première aux compagnies les plus importantes hésitait à vendre son lait aux compagnies à des prix qui leur permettraient de faire face aux prix de vente réduits des compagnies plus récentes. Pendant plusieurs mois les compagnies les plus anciennes ont fait tout leur possible pour maintenir les prix raisonnables tant pour le consommateur que pour le producteur; mais finalement, l'effet de la concurrence du lait de fabrique sur le volume des ventes a été tel qu'il devint nécessaire de réduire les prix afin de faire face à cette concurrence et de sauver leur propre marché ainsi que celui des expéditeurs réguliers de lait en nature.

La baisse des prix de détail a entraîné une diminution des prix versés aux cultivateurs bien qu'une partie de cette réduction, ainsi que les tableaux I et II le font voir, a été absorbée par les laiteries. Mais ceci, tout en aidant à combattre la concurrence du lait de fabrique, a eu pour effet d'induire les cultivateurs mécontents de la diminution des bénéfices réalisés avec leur lait, à vendre leur produit à des prix de rabais directement aux consommateurs d'Ottawa. Il est patent que si un nombre relativement restreint de cultivateurs y ont trouvé leur profit, la majorité des expéditeurs de lait sur le marché d'Ottawa en a souffert parce que cette situation retarde d'autant le retour au prix normal que la masse des producteurs de lait attendent avec tant d'impatience.

En 1929, la ville d'Ottawa était desservie par 14 distributeurs de lait et trois usines de pasteurisation comparativement à 14 usines de pasteurisation et environ 60 distributeurs individuels aujourd'hui. Outre les cultivateurs qui vendent directement leur lait aux consommateurs, un grand nombre de producteurs indépendants, dont quelques-uns demeurent à de fortes distances de la ville, vendent leur crème à domicile, ce qui diminue considérablement la quantité de crème douce fournie par l'association des producteurs de lait.

Un témoin a déjà recommandé au Comité l'établissement d'une "association coercitive" de tous les producteurs de lait en vue d'assurer l'amélioration des conditions du marché. J'ignore s'il est possible d'obliger les gens à devenir membre de cette association, mais je suis fondé à croire que plus forte et plus active sera l'association moins nous aurons à souffrir des tristes conditions de l'été dernier.

Qu'il me soit permis de citer un extrait du rapport de la Commission britannique de réorganisation, nommée au mois d'avril dernier sous la présidence de sir Edward Grigg:—

> "La plus grande faiblesse de la présente organisation des producteurs de lait est son manque de cohésion et l'absence de tout contrôle individuel. L'Union nationale des cultivateurs comprend sans doute un nombre important des producteurs de lait, mais nulle organisation ne peut espérer atteindre son maximum d'efficacité à moins de pouvoir embrasser tous les producteurs parmi ses membres et compter sur la loyauté de chacun.
>
> Quelles que puissent être les autres fins visées par la réorganisation de l'industrie laitière, il est, par conséquent, essentiel de placer les producteurs sur un terrain plus ferme. Il leur faut pouvoir, d'abord, négocier collectivement; deuxièmement, parler avec pleine connaissance des faits; et troisièmement, s'assurer que nul lait ne sera vendu autrement qu'aux

conditions stipulées au contrat, que celui-ci soit un contrat national ou un contrat modifié mutuellement accepté dans une zone déterminée.

La même pensée est exprimée par M. W. G. Marritt, secrétaire de l'*Ontario Whole Milk Producers' Association,* qui a déclaré que l'une des principales fins de son association est d'exercer un "contrôle sur tout le lait expédié sur les marchés de lait en nature"; et nous retrouvons cette pensée exprimée aussi dans un article de fond de l'*Ontario Milk Producers,* publié par la même association, où il est dit: "sans une organisation effective, il n'y a aucun espoir de stabiliser le marché du lait en nature."

Puis-je maintenant en venir aux activités de la compagnie que je représente, c'est-à-dire l'*Ottawa Dairy, Limited.*

Les Tableaux I à IV, dont un certain nombre d'exemplaires ont été reproduits au photostat et seront déposées au Comité, établissent le chiffre de nos achats et de nos ventes de mois en mois au cours des années 1931 et 1932. L'année dernière, nous avons acheté une quantité totale de 29,533,673 livres de lait d'une valeur de $345,055.37, soit une moyenne de $1.17 les cent livres (voir Tableau III) f. à b. ferme. En comparant les prix d'achat du lait à Ottawa avec ceux des autres villes, il ne faut pas oublier que les premiers sont les prix f. à b. ferme, tandis que dans les autres villes il s'agit des prix à la laiterie ou à la gare. Les frais moyens de transport dans le district d'Ottawa, en 1932, furent d'environ 43 cents la pinte.

De tout le lait acheté, 23,665,597 livres, soit 80.1 p. 100, ont été payées au prix de l'association, 1,921,605 livres, soit 6.5 p. 100, au prix de la crème douce et le reste, 3,946,471 livres, soit 13.4 p. 100, au prix du lait de surplus. (Voir Tableau IV.)

La moyenne du prix payé par 100 livres dans chacune de ces catégories de lait est la suivante:

Prix de l'Association, $1.29; crème douce, 77 cents; lait de surplus, 64 cents, moyenne pour toute l'année 1932.

Les chiffres au Tableau II font voir qu'en 1932 nous avons acheté 13.8 p. 100 de lait au prix de l'association au delà de nos besoins pour nos ventes à domicile, tant pour le détail que pour le gros.

Les prix de la crème douce et du lait de surplus sont basés sur les prix courants pour le lait fourni aux beurreries et aux fromageries. Le tableau suivant fait voir les prix payés par notre compagnie pour le lait destiné à la production de crème douce comparativement aux prix que le cultivateur aurait reçus si ce même lait eut été expédié à une beurrerie et classé dans une catégorie spéciale.

PRIX D'ACHAT PAR 100 LIVRES DE LAIT POUR CRÈME DOUCE COMPARATIVEMENT AUX PRIX PAYÉS PAR LES BEURRERIES

Mois	Lait pour crème douce	*Prix de beurrerie	Différence
	$ c.	c.	c.
Janvier	1 01	70·75	30·25
Février	0 97	59·50	37·50
Mars	1 02	85·75	16·25
Avril	0 84	70 00	14·00
Mai	0 82	59·50	22·50
Juin	0 71	56·00	15·00
Juillet	0 69	56·00	13·00
Août	0 70	63·00	7·00
Septembre	0 77	73·50	3·50
Octobre	0 77	73·50	3·50
Novembre	0 78	70·00	8·00
Décembre	0 78	70·00	8·00
Moyenne de l'année	0·7694	66·09	10·85

* Prix de qualités spéciales établis sur la base de 100 livres de lait 3·5 p.100.

Le prix moyen payé pour le lait pour crème douce était inférieur au prix de revient du lait employé à la production de la crème douce, tel que démontré dans un autre tableau, parce que notre surplus de lait payé au prix de l'Association a été vendu sous forme de crème douce. Soixante-six pour cent du lait servant à la production de la crème douce a été acheté au prix du lait destiné à la vente à domicile.

Le Tableau I fait voir pour chaque mois des années 1931 et 1932 (a) le prix d'achat f. à b. ferme par 100 livres et par pinte de lait titrant 3.4 p. 100 de matière grasse convenu entre l'Association des producteurs de lait et notre laiterie, (b) le prix maximum à la pinte payé par le consommateur, et (c) l'écart par pinte entre les deux. L'écart nominal moyen en 1932 a été de 6 cents .064 la pinte en comparaison de 6 cents .353 en 1931, soit une diminution de .289 cents la pinte, ce qui représente une perte de ce côté de $23,308.81 sur notre volume de ventes.

L'écart réel diffère de l'écart nominal à cause:

(1) Des primes payées pour le lait supérieur à 3.4 pour cent de matière grasse, ce qui augmente le prix convenu entre l'association et notre compagnie. En 1932, le montant net des primes payées par la compagnie a été de $13,315.97.

(2) Du lait vendu à un prix inférieur au prix de détail maximum, c'est-à-dire aux épiceries, hôpitaux, restaurants et clients du service social. En 1932, 71 p. 100 de notre lait a été vendu au détail et 29 p. 100 au gros, tandis que le pourcentage de nos ventes de crème a été de 57 et 43 p. 100 respectivement.

Le tableau II fait voir pour chaque mois le nombre de livres de lait acheté au prix de l'association, plus la prime, le prix net les 100 livres et la pinte, le nombre de pintes vendues, la valeur des ventes, la valeur de vente la pinte et l'écart réel.

On notera d'après ce tableau que:

(1) Le prix de vente la pinte a été de 8 cents .92 en 1932, comparativement à 10 cents .96 en 1931, soit une diminution de 2 cents .04 la pinte.

(2) L'écart moyen maintenu en 1932 a été de 5 cents .62 la pinte comparativement à 6 cents .06 en 1931, soit une diminution de .44 cent la pinte, ce qui représente un total de $35,492.04 que notre compagnie a dû absorber comme résultat de cet écart moins considérable.

Le tableau IIA établit une comparaison entre l'écart nominal la pinte et l'écart réel pour chaque mois des années 1931 et 1932. Au cours de cette dernière année, l'écart réel entre le prix d'achat et le prix de vente était près d'un demi-cent (.44 cent) inférieur à l'écart dont semblaient bénéficier les distributeurs dans l'opinion du public.

Le tableau suivant explique comment l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente se répartit entre les chapitres de manutention et de distribution d'une pinte de lait en 1932.

—	Pintes transformées	—	Pourcentage du prix de vente
	$	$	
Ventes	.....	0·0890	
Coût du produit	0·0366	.....	41·12
Frais de production	0·0151	.....	16·97
Frais de vente et de livraison	0·0333	.....	37·42
Coût des contenants	0·0025	.....	2·81
Profit net (après taxe sur le revenu)	0·0013	.....	1·46
Taxe sur le revenu	0·0002	.....	0·22
Total, coût et profit	.....	0·0890	100·00

Avant d'en finir avec mon exposé volontaire, permettez-moi d'ajouter que notre compagnie consulte le conseil exécutif de l'Association des producteurs de lait avant de changer les prix ou de modifier les méthodes d'achat du lait. Bien qu'il soit regrettable que les conditions universelles, que ni la compagnie ni l'association n'ont pu dominer, aient amené les prix les plus bas depuis un grand nombre d'années, nous estimons que n'eussent été les relations harmonieuses et intimes entre l'association et les quelques distributeurs qui achètent leur lait de l'association, cette malheureuse situation aurait pu être encore plus désastreuse.

Nous désirons une association de producteurs de lait active et puissante et cela dans le meilleur intérêt de l'industrie laitière et nous attachons une grande importance au jugement sain et à l'esprit de coopération manifesté par le conseil exécutif de l'Association des producteurs de lait de la vallée de l'Ottawa pendant ces dernières années difficiles.

D. C'est tout votre exposé, monsieur Jones?—R. Oui.

D. Vous n'en avez pas d'autre au sujet des dépenses?—R. Oui, j'ai cela aussi.

D. Oui, mais rien que les pourcentages?—R. Mais vous avez toutes ces données dans l'état détaillé de nos recettes nettes. On a peut-être des questions à me poser.

D. Oui, sans doute. Vous dites, pour commencer, que la forte augmentation du nombre de distributeurs a influé sur les prix payés au producteur?—R. Oui.

D. Pourquoi?—R. Parce qu'elle a réduit le volume de nos ventes aux laiteries que l'*Ottawa Valley Milk Producers Association* avait coutume d'approvisionner.

D. Vous voulez dire que les petites laiteries vendent à meilleur marché que les grandes?—R. Oui.

D. Peuvent-elles le faire profitablement?—R. Je l'ignore, monsieur.

D. N'est-il pas plutôt étrange que vous ne puissiez pas subir leur concurrence; pouvez-vous la subir?—R. Le temps nous le dira, monsieur.

M. Boyes:

D. Vous faisiez une comparaison entre les prix que vous payez la crème douce et les prix payés pour la crème de choix aux beurreries. Est-ce une comparaison juste? La crème achetée aux beurreries est destinée à la fabrication du beurre et la vôtre est vendue douce.—R. J'ai présenté ce tableau afin de faire voir la différence pour le cultivateur.

M. Tummon:

D. Monsieur Jones, il m'est impossible de suivre tous les tableaux et tous les chiffres que vous avez soumis. Je ne veux pas poser de questions qui vous feraient répéter les données de votre exposé. Vous m'avez devancé sur plusieurs points. Cependant, vous avez parlé d'une association de producteurs de lait, autour d'Ottawa?—R. Oui.

D. Avez-vous une idée du nombre de membres dans cette association?—R. J'avais préparé ces chiffres mais je regrette ne pas les avoir ici. Je puis dire de mémoire que l'association représente environ 80 p. 100 de tout le lait consommé à Ottawa. J'ai ces chiffres à mon bureau, et je puis vous les procurer.

D. Vous ne pouvez pas dire approximativement le nombre de producteurs?—R. Non, mais je puis m'en informer. J'ai ces détails à mon bureau. J'ai fait le calcul d'après le lait consommé à Ottawa et c'était autour de 80 p. 100. Je pourrai vous donner le chiffre exact.

D. Le chiffre exact?—R. Oui.

D. Je crois qu'il serait intéressant. Maintenant, vous avez dit que les producteurs membres de l'Association des producteurs d'Ottawa, ou du district d'Ottawa, demeurent tous dans un rayon de 10 ou 20 milles de la ville?—R. Non, je crois qu'il y en a qui demeurent à plus de 20 milles, mais le plus grand nombre sont dans un rayon de 20 milles.

D. Presque tout votre lait vient de ce district?—R. Oui, je vous ai donné les chiffres.

D. En fixant les prix, c'est-à-dire le prix de l'association, voulez-vous me dire comment vous procédez avec l'Association des producteurs pour en arriver au prix déterminé?—R. Nous nous abouchons d'abord avec le président de l'Association des producteurs en vue d'appeler une assemblée, et les compagnies distributrices, les quelques compagnies distributrices qui achètent le lait par l'intermédiaire de l'association, se réunissent avec le conseil exécutif de l'association et discutent les prix, parfois jusqu'à une ou deux heures du matin.

D. Combien de compagnies distributrices dans la ville d'Ottawa procèdent de cette façon?—R. Quatre.

D. Quatre seulement?—R. Oui.

D. Combien y a-t-il de distributeurs à Ottawa, dites-vous?—R. Environ 60.

D. Environ 60?—R. Oui.

D. Le nombre des distributeurs a sensiblement augmenté au cours de ces dernières années?—R. Depuis 1929.

D. Je crois qu'en 1929 il y en avait treize, avez-vous dit?—R. Et trois établissements de pasteurisation.

D. Trois établissements de pasteurisation?—R. Et le nombre a augmenté jusqu'à 60 et,—

D. ,—et quatorze établissements de pasteurisation. Quels sont les noms des quatre compagnies distributrices qui co-opèrent avec l'Association des producteurs?—R. La laiterie Clark.

D. Que ditez-vous?—R. La laiterie Clark, la *Central Dairies*, la *Producers' Dairy* et *l'Ottawa Dairy, Limited.*

D. Maintenant, comment procédez-vous lors de vos assemblées pour fixer le prix?—R. Le conseil exécutif de l'Association des producteurs de lait de la vallée de l'Ottawa siège dans une salle et compare les notes. Les représentants des quatre différentes compagnies siègent dans une autre salle et font la même chose. Ensuite, comme distributeurs, nous sommes invités à leur assemblée et discutons la situation au long. Nous nous retirons puis nous revenons et si nous sommes heureux le prix est décidé le soir même. Sinon, nous avons une autre réunion et discutons de nouveau la question du prix.

D. Tout votre lait est pasteurisé, monsieur Jones?—R. Oui.

D. Tout le lait que vous distribuez?—R. Oui.

D. Combien d'établissements de pasteurisation y a-t-il à Ottawa? Le savez-vous?

Le PRÉSIDENT: Il a dit quatorze. Voici les chiffres.

Le TÉMOIN: Oui, il y en a quatorze pour le lait destiné à la consommation à Ottawa. Je ne crois pas qu'ils soient tous situés dans la ville. Il y en a un ou deux en dehors de la ville.

M. Tummon:

D. Est-ce que la pasteurisation est obligatoire à Ottawa? Y a-t-il des règlements de la ville qui exigent que tout le lait délivré ou distribué en nature dans la ville soit pasteurisé?—R. Non.

D. Il n'y a pas de règlements qui l'exigent?—R. Non, monsieur.

D. Alors la question d'avoir du lait pasteurisé concerne le consommateur?—R. Absolument, monsieur.

D. Combien de catégories de lait sont distribuées ou livrées dans la ville?—R. Par notre compagnie?

D. Oui, par votre compagnie d'abord.—R. Il y a le lait de Jersey.

D. Très bien, procédons avec ordre. D'abord vous avez le lait pasteurisé?—R. Et le lait naturel.

D. Qu'entendez-vous par là?—R. Le lait qui n'est pas pasteurisé.

D. Simplement le lait qui vient du producteur et qui n'a pas passé par le pasteurisateur?—R. Exactement.

D. Nous en sommes à la catégorie n° 2. Ensuite vous avez le lait de Jersey.—R. Voici les différentes catégories: le lait de Jersey, contenant une moyenne de 5 p. 100 de matière grasse; le lait maternisé, qui en contient environ quatre pour cent; le lait ordinaire pasteurisé dont la moyenne en matière grasse a été en 1932 de 3.565 p. 100. Ensuite nous avons le lait homogénéisé. Vous avez là toutes les catégories.

D. Prenons la question du lait pasteurisé. Si je ne me trompe, mais je n'ai pas eu le temps de m'en assurer, un témoin a dit l'autre jour qu'au cours de la pasteurisation il se perdait environ deux pintes de lait par huit gallons. En convenez-vous?—R. Pendant une certaine période déterminée, notre perte sur tout le lait qui nous passe par les mains a été de 1.8 à 2 p. 100. C'est ce que nous appelons le coulage ou la perte. La moyenne serait approximativement de 1.9 p. 100.

Le président:

D. Au cours de la pasteurisation?—R. Non seulement à cause de cela, mais en comptant le lait qui adhère dans les tuyaux et dans les bidons.

M. Tummon:

D. Y compris le lait renversé ou gaspillé?—R. Oui, je parle de la perte totale. Je n'ai pas le pourcentage de la perte due à la pasteurisation seulement. J'ignore où nous pourrons prendre ces données, bien que j'aie voulu les obtenir. Je me rappelle qu'il y a quelques années le professeur Dean de Guelph a soumis certains chiffres à ce sujet, mais je n'ai pu les retracer et je regrette de ne pouvoir vous renseigner davantage sur ce point.

D. Vous seriez porté à croire que la perte due à la pasteurisation n'atteint pas deux pintes par huit gallons de lait?—R. Il faudrait faire ce calcul néanmoins. Je pourrais dire qu'elle ne dépasse pas 1.9 p. 100 de tout le lait que nous recevons.

M. TUMMON: Monsieur le président, j'estime que c'est un détail bien important en tant que cette enquête est concernée; j'ai bien réfléchi sur ce point. On me dit qu'il y a un établissement de pasteurisation à la ferme expérimentale et ce serait une bonne idée de demander au ministre de l'Agriculture de faire procéder à des travaux d'expérimentation afin de constater quelle serait la perte réelle subie au cours de la pasteurisation au laboratoire du gouvernement.

Le TÉMOIN: Monsieur Tummon, un bidon de lait pèse environ 80 livres. Si vous perdez 2 p. 100 de ce lait, vous aurez une perte de 1 livre .6. La pesanteur moyenne d'une pinte de lait est de 2.58 pour le lait d'une gravité spécifique moyenne. De sorte que d'après ces chiffres...

M. Tummon:

D. Vous êtes bien au-dessous.—R. Oui, c'est au-dessous d'une pinte.

D. C'est ce que je pensais. Maintenant, le coût moyen que vous nous avez mentionné il y a un instant,—et vous avez donné le nombre total de livres de lait que vous avez acheté en 1932, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Vous l'avez inscrit au tableau et je ne veux pas me répéter.—R. Oui.

D. Vous avez indiqué le coût réel à la pinte?—R. Le prix réel payé au cultivateur f. à b. ferme pour une pinte de lait.

D. Vous nous avez donné ces chiffres?—R. Oui.

D. Le coût réel que vous indiquez là s'applique-t-il simplement au lait pasteurisé ou au lait de toute catégorie que vous délivrez?—R. Non, cela s'applique seulement au lait que nous achetons au prix du lait destiné à la vente à domicile, indiqué au Tableau II.

D. Oui, je le sais; acheté au prix du lait livré à domicile, mais le prix à domicile pour le lait pasteurisé ou pour votre lait de Jersey est-il compris dans ces chiffres?—R. Non; pas le lait maternisé ni le lait de Jersey.

D. Ces chiffres ne s'appliquent pas au lait spécial?—R. Pour la raison que nous produisons ce lait nous-mêmes sur notre ferme. Ils s'appliquent seulement au lait que nous achetons des cultivateurs pour les fins de pasteurisation et pour la vente aux consommateurs.

D. Non pasteurisé?—R. Pasteurisé, pour la vente du lait pasteurisé.

D. Alors, ils ne s'appliquent pas au lait que vous prétendez livrer dans la ville non pasteurisé?—R. Nous ne faisons pas de livraison de lait non pasteurisé dans la ville.

D. J'avais compris que c'est ce que vous avez fait, il y a un instant.—R. Tout notre lait est pasteurisé.

D. Mais les autres compagnies peuvent en délivrer qui ne le soit pas?—R. Je ne le crois pas, monsieur.

D. Mais si je vous ai bien compris, vous avez dit que la pasteurisation n'était pas obligatoire, et que certaines quantités de lait étaient délivrées tel que le lait était reçu des producteurs, et non pasteurisé.—R. Il s'en vend un peu.

D. C'est une réponse à ma question bien que votre compagnie agisse autrement. Il s'agit de lait naturel, évidemment?—R. Oui.

D. Et ces chiffres indiquent à peu près le coût entier du lait vendu au prix du lait à domicile. Revenons maintenant aux item constituant l'écart. Quel est l'écart que vous avez mentionné, monsieur Jones, entre le prix de revient et la moyenne du prix de vente?—R. L'écart réel en 1932 a été de 5 cents .62.

D. 5 cents .62. Comment l'expliquez-vous?—R. Le coût du produit 3.66.

D. 3.66, c'est le prix payé au producteur, plus les frais de transport à votre laiterie?—R. Oui.

D. Très bien.—R. Frais de production, 1.51.

D. Qu'entendez-vous par frais de production?—R. Les frais de production comprennent les dépenses suivantes: salaires et gages, la surveillance de l'établissement, le laboratoire, l'énergie et la réfrigération, la réception du lait et les analyses, la pasturisation, l'embouteillage, la mise en conserve, le lavage des bouteilles et des bidons, la fabrication du lait condensé, en poudre et de la crème, la glace, la saumure et les réparations aux bâtiments. Tels sont les titres figurant sous les chapitres des salaires et gages.

D. Oui?—R. Il y a un autre item tombant sous les frais de production, notamment "dépenses". Cela comprend la papeterie, les frais de port, argent pour le souper,—cela ne s'applique pas au commerce du lait mais à celui de la crème glacée,—de télégraphe et téléphone, frais de déplacement, livres et magazines, frais de voyage en automobile, lessivage, eau, éclairage, chauffage, épreuve des bouteilles neuves, fabrication de la glace. Il y a un autre sous-titre sous le chapitre des frais de production, "Matériaux": ammoniaque, charbon, cartons, papier à emballage, capsules d'embouteillage, glace et sel, poudre de lessive, matériaux de laboratoire, saumure, complets et gilets de service. La dépréciation est comprise dans les frais de production. Le taux de dépréciation est ainsi qu'il suit: sur les bâtiments, 2¼ p. 100 à 3¼ p. 100 suivant le genre de construction; sur le matériel et l'outillage pour le lait, six pour cent.

D. Un instant, s'il vous plaît, monsieur Jones, combien dites-vous pour la dépréciation sur les bâtiments?—R. Deux et quart pour cent à trois et demi pour cent.

D. Je me demande si vous pouvez me dire combien d'années il vous faudra pour amortir le coût des bâtiments?—R. Non, monsieur, je ne suis pas au courant de la situation et je ne pourrais vous le dire. Cela dépendrait de la nature des bâtiments, et des changements qu'on y fait de temps à autre, pour être à date.

D. Aurions-nous raison de dire qu'une compagnie devrait être en mesure d'amortir le coût des bâtiments en 20 ans?—R. A mon grand regret, je ne puis répondre.

D. Vous ne pouvez pas le dire?—R. Je vous donnerais une réponse si je le pouvais, mais je ne puis le faire.

D. Très bien.—R. Machines et outillage pour le lait, 6 p. 100; chevaux, $3 par cheval par mois; harnais, 10 p. 100; voitures et traîneaux, 10 p. 100; vaches, $2 par vache par mois; mobilier et fournitures, 7 p. 100; automobiles, 25 p. 100, 20 p. 100 et 12½ p. 100, suivant les dimensions, la pesanteur, et le reste, des camions; plus le camion est lourd et plus il est gros, moins forte sera la dépréciation.

Assurance: fonds d'assurance de la compagnie contre le feu et assurance dans d'autres compagnies et taxes sur les immeubles. Tels sont les sous-titres du chapitre des dépenses de production.

D. Alors, en réalité, vous avez sous le chapitre des dépenses de production les frais de distribution. Ce chapitre embrasse la manutention à l'établissement et la distribution, n'est-ce pas?—R. Pas la distribution, rien que la production. Les frais de distribution seraient compris au chapitre des frais de vente et de livraison.

D. Alors, quels automobiles et quels camions avez-vous dans vos dépenses de production?—R. J'ignore maintenant si ces item tombent sous le chapitre des dépenses de production. Je vous ai donné le total des titres qui sont compris à ce chapitre. Quelques-uns s'appliquent à la crème glacée et autres produits. Vous avez tous les titres là. Nous avons deux autos qui voyagent pour nous soit pour transporter des bouteilles de notre établissement à d'autres distributeurs et pour d'autres travaux du même genre, et une partie de ces frais est inscrite là dedans.

D. Ce n'est vraiment pas de la distribution?—R. Non, on ne les voit pas à l'article de la distribution.

D. Vous n'avez donc pas mis à la charge du compte de production ces voitures qui sont utilisées pour les fins de la distribution?—R. Non.

D. Très bien. Passons à l'item suivant.—R. Dépenses de vente et de livraison, 3.33.

D. Très bien; à quoi cela s'applique-t-il?—R. Aux salaires et gages,—ceci est un sous-titre. Nous avons sous la rubrique des salaires et gages, la surveillance des services de livraison,—(des ventes sur la route, des vendeurs),—les employés de bureau, les avocats, les contremaîtres, les aides des placiers ambulants, les palefreniers, le lavage des voitures, le ferrage des chevaux, les hommes, les gardiens, la surveillance des garages, les mécaniciens et les hommes de service, la ferblanterie et l'atelier des voitures. Voici un autre sous-titre: Commissions: rondes, les placiers et les inspecteurs. Un autre sous-titre comprend les dépenses suivantes: la papeterie, les frais de port, de téléphone et de télégraphe, de déplacement, les pertes en route, les frais d'écurie, de ferrage, des soins vétérinaires, de lessivage, des produits utilisés au laboratoire, l'éclairage, le chauffage, l'énergie, l'eau, les dépenses d'automobiles, les réparations aux bâtiments et aux ouvrages et leur entretien, les machines et l'outillage, les harnais et les voitures, la peinture et les dépenses diverses. Sous le titre des matériaux: nourriture et literie, matériaux et fournitures pour le ferrage des chevaux, l'essence et l'huile, les pneus et les chambres à air, les pièces de rechange et les fournitures pour les ateliers. Assurances: assurance-feu à même une caisse spéciale de la compagnie et assurance dans d'autres compagnies. Taxes: immeubles, licences d'automobiles, taxes d'affaires. Tout cela est compris dans les frais de vente.

D. Je crois que vous avez mentionné l'entretien des bâtiments et autres frais connexes, n'est-ce pas?—R. Oui, réparations aux bâtiments et ouvrages et leur entretien.

D. Mais dans un compte précédent, celui du coût de production, vous avez amorti la dépréciation sur les bâtiments?—R. Mais je ne saurais préciser quel est le pourcentage pour chaque item.

D. Vous avez un compte séparé pour les bâtiments?—R. Oui, pour chaque service.

D. Les bâtiments qui servent uniquement à la distribution sont inscrits à ce compte?—R. Oui.

D. Très bien. Ensuite?—R. Le coût des contenants.

D. Vous dites?—R. Le coût des contenants, .25.

D. Qu'entendez-vous par là?—R. Cela comprend les bouteilles, les caisses, les capsules,—non, pas les capsules,—et les bidons.

D. Fournissez-vous les bidons aux producteurs?—R. Nous exigeons un loyer pour les bidons.

D. A combien est ce loyer?—R. 7 cents ½ par mois, par bidon.

D. Et vous réparez les bidons?—R. Nous réparons les bidons. Je dois vous dire que ce chiffre s'applique à une sorte de bidons, 1 cent ½. Un expéditeur nous envoie, je suppose, trois bidons par jour,—disons que c'est là sa moyenne. On exigera de lui 7 ½ cents le bidon par mois, soit 45 cents par mois.

D. Je suppose que si un homme expédie trois bidons par jour, vous calculez sur trois bidons qui partent de la ferme et trois bidons qui y retournent?—R. Il a trois bidons à la ferme pour contenir son lait. Ce calcul est fait en tenant compte de la dépréciation des bidons. Il nous a fallu du temps pour arriver à ce chiffre, qui nous semble raisonnable.

D. Pouvez-vous donner au Comité une idée du coût annuel des bouteilles pour votre compagnie?—R. Oui. J'ai ces détails sous la rubrique des expéditions et de leur valeur. Cet état fait voir que sur un total de 9,772,803 expéditions, il y a une perte de $21,364.

D. Pendant une année?—R. En 1932.

D. $21,000?—R. $21,364.

D. Cette somme représente la perte subie par suite des bouteilles égarées et brisées?—R. Oui, les pertes de toute sorte.

D. Et les frais de remplacement?—R. Nous procédons à un inventaire au commencement, ou plutôt à la fin de chaque mois et ensuite nous faisons l'inventaire à la fin du mois suivant et la différence entre les deux établit notre perte en bouteilles.

D. Vous n'avez jamais de profit?—R. La perte subie du côté des bouteilles représente .1782 cents la pinte de lait.

Le PRÉSIDENT: Répétez donc cette question, monsieur Tummon.

Le TÉMOIN: Vous voulez dire un profit sur les bouteilles, je suppose?

M. Tummon:

D. Oui?—R. Je ne vois pas comment on puisse avoir un profit sur les bouteilles.

D. Je pensais que certaines bouteilles portées comme perdues pouvaient vous revenir.

M. STIRLING: Lors de la cueillette annuelle.

Le président:

D. J'avais compris, monsieur Jones, que vous preniez la moyenne d'un mois pour calculer les pertes de toute l'année?—R. Non, nous faisons le calcul à chaque mois.

D. Tous les mois?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Vous prenez donc la moyenne pour toute l'année?—R. Oui, cela est calculé sur le total de l'année. Je dois vous dire à cet égard que le nombre de voya-

ges par bouteille, je parle de toutes les bouteilles, pintes, chopines et demi-chopines, a été de 24.58. Telle est la moyenne de l'année et ces chiffres font pauvre figure en comparaison de ceux qui ont été présentés par un autre représentant d'une compagnie filiale; cependant, je dois dire que nous avons sérieusement étudié ce problème au cours de ces deux ou trois dernières années, et la situation est bien plus satisfaisante aujourd'hui qu'il y a quatre ans. A l'heure actuelle, la vie d'une bouteille est de 30 voyages et plus, ce qui prouve que, si nous ne faisons pas aussi bien que certaines compagnies, nous sommes du moins dans la bonne voie et nous ne négligeons pas la question du coût des bouteilles.

D. Monsieur Jones, pouvez-vous nous dire combien vous avez de bouteilles, d'après votre dernier état mensuel?—R. Je le regrette, mais je n'ai pas ces données. Mais je puis vous les obtenir, si vous le désirez. Voulez-vous que je les dépose?

D. Oui, ce sera intéressant.—R. C'est-à-dire le nombre de bouteilles, disons au premier du mois?

D. Oui.

M. STIRLING: Lors du dernier inventaire.

Le TÉMOIN: Lors du dernier inventaire?

M. Tummon:

D. Oui. Avez-vous inscrit cet item du coût?—R. Oui, en tant que les bouteilles sont concernées. Je n'y vois rien au sujet des caisses. Je n'ai pas ces chiffres. Nous faisons nos propres caisses. Elles nous coûtent environ $3.50 chacune. L'item principal concerne les bouteilles.

D. Vous avez énuméré les éléments du coût de distribution?—R. Vous les avez dans cet état.

D. Quel autre item contribue à former l'écart?—R. L'impôt sur le revenu.

D. Certains membres du Comité voudraient bien savoir où les bouteilles se perdent en majeure partie. Est-ce à l'établissement ou sur la rue?—R. Surtout sur la rue, monsieur.

D. Comment, et de quelle façon?—R. Parce que les bouteilles ne reviennent pas à la laiterie. Nos pertes étaient plus fortes les années passées vu nos ventes dans les épiceries. Les gens achetaient du lait à l'épicerie et emportaient les bouteilles; quelquefois le lait acheté provenait d'une autre laiterie que celle qui fournissait habituellement le lait à cette famille et il était parfois difficile de reprendre ces bouteilles; par conséquent, nous avons formé il y a quelques années l'*Ottawa Milk Bottle Association* aux fins d'avoir une même bouteille pour les épiceries de la ville d'Ottawa; c'est la bouteille universelle utilisée ici par les laiteries que j'ai mentionnée déjà en réponse à une question. Pour chaque bouteille déposée dans une épicerie on exige un dépôt de cinq cents et cela a eu pour effet d'améliorer sensiblement la situation. Nous ne voyons pas autant de bouteilles maintenant au printemps sur la rue après la fonte des neiges.

D. Vous ne faites pas de différence entre ces bouteilles qui reviennent chez vous, peu importe si elles appartiennent à d'autres établissements?—R. Nous les rachetons.

D. Vous dites que l'item suivant constituant les frais de production ou l'écart est l'impôt sur le revenu?—R. Oui.

D. Et ensuite?—R. Le profit net de .13 cent la pinte.

D. .13 cent la pinte. Votre compagnie, monsieur Jones, est une compagnie indépendante, n'est-ce pas—R. Non monsieur; notre compagnie est du nombre de plusieurs autres filiales.

D. De quelle compagnie?—R. D'un trust de valeurs appelé la *Borden's Limited of Canada.*

D. Ayant son siège social à. . .?—R. Toronto.

D. A Toronto?—R. Oui, la *Borden's Limited.*

D. Est-ce que la *Borden's Limited* est propriétaire d'autres compagnies à Ottawa que celle que vous représentez?—R. Oui, la Beurrerie coopérative Moyneur et la *Chateau Cheese Company*.

D. Vendent-elles toutes du lait à domicile?—R. Non. Elles fabriquent du beurre et du fromage. Il y a aussi la *Laurentian Dairy, Limited* qui relève de ma juridiction.

D. C'est une partie de la même compagnie?—R. De fait, les chiffres que je vous ai donnés s'appliquent aux deux compagnies la *Laurentian Dairy* et *l'Ottawa Dairy*.

D. Alors tous les états présentés ce matin dans votre rapport se rapportent à l'*Ottawa Dairy* et la *Laurentian Dairy* réunies?—R. Oui.

D. La *Borden's Limited* est donc propriétaire de quatre compagnies à Ottawa?—R. Oui.

D. Avez-vous une idée du nombre de compagnies dont la *Borden's Limited* est propriétaire en Ontario?—R. Je crois pouvoir les nommer, monsieur. Il y a ces quatre compagnies d'Ottawa; la *City Dairy*, à Toronto, et la *Caulfield's Dairy*, aussi de Toronto.

D. Vous dites?—R. La *Caulfield's Dairy*.

D. Oui?—R. L'*Hamilton Pure Milk Company*, à Hamilton; les *Hamilton Dairies Limited*, à Hamilton. Ces deux dernières compagnies sont maintenant fusionnées.

Le président:

D. Oui, mais depuis une ou deux semaines seulement; au cours du mois dernier?—R. Oui, tout récemment. Il y a encore la *Walkerside Dairy*, de Windsor, et la *Borden's Niagara Dairy*, de Niagara.

M. Tummon:

D. Voilà pour Ontario. Maintenant y a-t-il d'autres établissements de la *Borden's Limited* en dehors de ces villes?—R. Oui, je crois qu'il y en a mais je ne connais pas ces établissements.

D. Combien d'établissements à Montréal dont la *Borden's Limited* est propriétaire?—R. J'en connais deux, la *Borden's Farm Products Limited* et J. J. Joubert, Limitée.

D. Vous ne pourriez pas dire au Comité combien d'établissements de distribution la *Borden's Limited* possède dans le Dominion du Canada?—R. Non; mais je pourrais consigner ces données plus tard si vous le désirez.

D. Le nombre d'établissements dans tout le Canada?—R. Pour la distribution du lait, vous voulez dire?

D. Non, le nombre d'établissements y compris les beurreries de la *Borden's Limited* engagées dans l'industrie laitière au Canada.

Le PRÉSIDENT: Pourquoi ne pas lui demander de mentionner séparément les établissements de distribution et énumérer les autres ensuite.

M. Tummon:

D. C'est ce que je voulais dire: ceux qui fabriquent le fromage, le lait condensé et les autres,—je voulais ces détails séparément pour chaque classe?—R. Je puis nommer maintenant, monsieur Tummon, tous ceux qui font le commerce de lait en nature et de la crème glacée.

LAIT EN NATURE ET CRÈME GLACÉE

Borden's Farm Products Co., Ltd., Montréal; J. J. Joubert, Ltée., Montréal; *City Dairy Co., Ltd.*, Toronto; *Drimink Co., Ltd.*, Toronto; *Ottawa Dairy, Limited*, Ottawa; *Hamilton Pure Milk Dairies, Ltd.*, Hamilton; *Caulfield's Dairy, Ltd.*, Toronto; *Borden's Niagara Dairies, Ltd.*, Niagara Falls; *Walker-*

side Dairy, Ltd., Walkerville; *Ballantyne-Windsor City Dairies, Ltd.*, Windsor; *Laurentian Dairy, Limited*, Ottawa.

FABRIQUES

La *Borden Co., Ltd.*, de Toronto; *Hall's Limited*, de Toronto; la *Chateau Cheese Company*, d'Ottawa; la *Moyneur Co-operative*, d'Ottawa.

D. Cela ne comprend que l'Ontario et Montréal?—R. Je crois, monsieur, que cela comprend tout le Dominion.

D. Cette énumération comprend-elle les établissements de cueillette ou petites beurreries achetées par la compagnie?—R. Non, il y en a à Toronto qui sont omis.

D. C'étaient des établissements indépendants avant leur acquisition par la compagnie Borden et ils sont devenus les filiales de ces autres établissements?—R. Je ne dirai pas qu'ils ont tous été acquis de cette façon, monsieur; je crois qu'un certain nombre d'entre eux étaient des filiales avant l'acquisition de l'établissement principal.

M. Boyes:

D. La compagnie Borden de Toronto, embrasse, je présume, un bon nombre d'établissements dans l'ouest de l'Ontario. Par exemple, il y a la *Borden's Milk Company*, d'Ingersoll, et autres différentes compagnies—l'une à Tillsonburg, l'une à Norwich, l'une à Belmont, ainsi qu'ailleurs. Avez-vous une liste de celles-là?—R. Elles font partie de la *Borden Limited*. Je n'ai pas la liste de ces établissements distincts. Il serait peut-être préférable de vous la communiquer.

D. Faites-le, monsieur Jones, car nous voulons tous les renseignements sur ce point. Le bruit ne cesse de courir que dans un an seulement la compagnie Borden a acheté quarante-neuf établissements au Canada. Je veux savoir ce qui en est?—R. Je vous remettrai la liste complète.

D. Je veux tirer la chose au clair.—R. Oui.

M. Tummon:

D. Avez-vous apporté un état financier?—R. Oui, monsieur.

D. Pour quelle année?—R. 1932.

D. Vous le remettrez au secrétaire du Comité afin qu'il soit inséré au compte-rendu.—R. Oui, monsieur.

D. Ce rapport, monsieur Jones, comprend-il seulement l'*Ottawa Dairy* ou également la *Laurentian Dairy*?—R. Il comprend les deux.

D. Exploitez-vous ces deux compagnies séparément ou comme une seule compagnie?—R. Je les gère toutes les deux. Nous réalisons quelques économies; par exemple, au lieu d'envoyer deux voitures sur la même rue, comme cela se faisait anciennement sous le régime Borden, toutes les voitures se chargent à mon établissement.

Le président:

D. Il n'y a qu'un bureau pour les deux compagnies?—R. Oui, je gère tout.

M. Tummon:

D. Le même bureau reçoit tous les rapports?—R. Oui.

D. C'est ce que je voulais savoir. Quand vous conférez avec les producteurs pour établir les prix à leur payer, combien y a-t-il de représentants de votre compagnie?—R. Un seul.

D. Il représente la *Laurentian Dairy* aussi bien que votre compagnie?—R. Oui, monsieur.

D. Depuis combien de temps la compagnie Borden exploite-t-elle l'*Ottawa Dairy*?—R Depuis le 1er janvier 1928.

D. Qui l'exploitait auparavant?—R. L'*Ottawa Dairy, Limited.*

D. La compagnie Borden l'a achetée?—R. Oui, monsieur.

D. A quels prix?—R. Monsieur le président, je ne connais qu'au point de vue de l'exploitation, l'armature financière et les questions de ce genre, mais je pourrai vous donner ces renseignements. M. Thorne, qui est ici à ma gauche est prêt à vous renseigner entièrement sur ce point.

Le PRÉSIDENT: M. Thorne est ici pour répondre à ces questions.

M. Pickel:

D. Vous avez dit au début de votre témoignage vous être toujours occupé d'agriculture et du commerce de la distribution du lait. Des deux, lequel trouvez-vous le plus profitable?—R. Il m'est plutôt difficile de vous répondre. Tout dépend du point de vue.

D. Prenons le point de vue du producteur—de l'exploitant d'une ferme laitière recevant environ 2 cents par pinte de lait?—R. Tout dépendrait de la laiterie, du cultivateur, et de l'employé.

D. Je vais vous poser la question autrement, monsieur Jones. L'*Ottawa Dairy* possède une ferme laitière?—R. Oui, monsieur.

D. Si vous étiez obligé de vendre le lait de cette ferme au prix reçu par le producteur ordinaire, la compagnie la garderait-elle?—R. Cela dépendrait.

D. Cela dépendrait de quoi. Je vous demande: Supposons que vous receviez, pour le lait que vous produisez, les prix ordinaires reçus maintenant par les cultivateurs, l'exploitation de cette ferme serait-elle rémunératrice pour la compagnie?—R. Pas aux prix actuels.

D. Quels sont les dirigeants de l'*Ottawa Dairy*?—R. Président, Hugh Carson, Ottawa; vice-président, W. F. Jones, Ottawa; trésorier, E. L. Noetzel, New-York; secrétaire, W. H. Rebman, New-York; secrétaire-trésorier adjoint, B. H. Thorne, Ottawa; trésorier adjoint, Geo. Bittner, New-York.

Administrateurs: Hugh Carson, Ottawa; E. H. Conklin, Montréal; P. D. Fox, New-York; G. G. Thompson, New-York; Benjamin Rothwell, Ottawa; Gordon C. Edwards, Ottawa; A. E. Provost, Ottawa; W. F. Jones, Ottawa; C. H. Labarge, Ottawa.

D. Quel est votre capital?—R. C'est un autre sujet sur lequel M. Thorne peut vous donner plus de détails. Si cela vous est égal, monsieur, je préférerais que M. Thorne vous réponde.

D. Très bien. Combien de réunions vos administrateurs tiennent-ils?—R. Ils se réunissent périodiquement; parfois une fois par mois et parfois moins souvent, selon qu'ils sont convoqués.

D. A la discrétion du président?—R. Oui.

D. Les administrateurs sont-ils rémunérés?—R. Ceux qui n'exerce pas d'autre charge dans la compagnie sont rémunérés.

D. Combien?—R. $20 ou $25. Il y a si longtemps que je l'ai été que cela m'échappe.

M. THORNE: C'est $25 par réunion.

D. Vos livreurs sont tous sous contrat?—R. Oui, monsieur.

D. Combien gagnent-ils?—En moyenne, de $28 à $30 par semaine.

Le président:

D. C'est leur salaire, y compris la commission?—R. C'est le total.

D. L'état que vous avez produit ici concernant l'exploitation de votre commerce comprend-il aussi celui de la crème glacée?—R. Oui, il en est question.

D. Il n'est pas exploité séparément?—R. Je gère tout; il n'y a pour ainsi dire qu'une compagnie.

D. Achetez-vous aussi de la crème des producteurs?—R. Non, monsieur.

D. Vous la fabriquez vous-mêmes?—R. Nous faisons l'écrémage.

D. Monsieur Jones, le lait que vous utilisez, dont vous tirez la crème est-il du lait d'excédent?—R. Le lait dont nous tirons notre crème?

D. Vous écrémez le lait pour en tirer de la crème douce?—R. Pour la crème douce que nous vendons, il entre dans nos achats de crème douce.

D. Dans les achats de crème douce?—R. Oui.

D. La crème est payée selon la teneur en matière grasse?—R. Le prix est plus élevé que pour le lait d'excédent.

D. Que faites-vous de celui-ci?—R. Il sert à la fabrication du beurre, ainsi que de la crème glacée.

D. Pouvez-vous nous dire le prix de revient d'un gallon de crème glacée?—R. Pour l'année 1932 il a été de $1.1358.

D. Le gallon?—R. Oui.

D. Quel est votre prix de vente?—R. Notre prix de vente a été de $1.2416.

D. Quel est le pourcentage de votre lait d'excédent?—R. A 13.4 p. 100.

D. Il se montait à 13.4 pour 100?—R. Oui, monsieur.

D. Et ce lait n'est nullement employé à la fabrication de la crème?—R. Non pas pour nos ventes de crème douce.

D. Pas du tout? —R. Non, monsieur.

D. Quel est votre commerce le plus rémunérateur, celui de la crème ou du lait?—R. Par unité de valeur le commerce de la crème est plus profitable.

M. Mullins:

D. Vous ne produisez qu'une qualité de lait sur votre ferme laitière?—R. Nous en avons de deux qualités; nous avons le lait de vache Jersey et puis ce que nous appelons le lait maternisé.

D. Qu'est-ce?—R. Le lait maternisé dosant environ 4 p. 100.

D. De quelle race de vaches?—R. Des Ayrshires.

D. Oui, c'est cela. Vendez-vous le lait de vaches Jersey comme étant de qualité supérieure?—R. Nous le vendons comme tel, certains de nos clients le préfèrent.

D. Connaissez-vous quelque chose de la laiterie Caulfield à Toronto?—R. Pas grand'chose, monsieur.

D. Vous ne connaissez pas les salaires des livreurs?—R. Non, monsieur.

D. Quels sont ceux que vous payez ici?—R. De vingt-huit à trente dollars par semaine.

D. Un livreur de Caulfield m'a dit hier n'avoir que $20.—R. Peut-être n'approvisionne-t-il qu'un nombre restreint de clients.

D. Il est employé depuis longtemps.—R. Oui, mais tout en n'approvisionnant qu'un petit nombre de clients. Certains de nos livreurs reçoivent encore moins, et d'autres plus; dans mon état, je donne la moyenne.

D. Quel est le meilleur lait à votre avis: le lait pasteurisé ou le lait naturel?—R. Le lait pasteurisé, monsieur.

D. Pourquoi?—R. Je le crois moins dangereux.

D. Certains parmi nous ne sont pas de votre avis.

M. Taylor:

D. Votre compagnie d'Ottawa est une filiale de la *Borden's Limited*, de New-York, n'est-ce pas?—R. De la *Borden's Limited of Canada*.

D. Celle-ci est une filiale de la *Borden's Limited*, de New-York, qui est la représentante canadienne de la compagnie canadienne Borden?—R. Si je vous donne les noms des dirigeans de la *Borden's Limited*, cela vous agréerait-il, monsieur?

D. Oui.—R. Les dirigeants de la *Borden's Limited* sont: Président du conseil d'administration, J. W. McConnell, de Montréal; président, S. J. Moore, de Toronto; vice-président, A. T. Johnston, de New-York; trésorier, E. L. Noetzel,

de New-York; trésorier adjoint, Geo. Bittner, de New-York; secrétaire, W. H. Rebman, de New-York; secrétaire adjoint, T. W. Waibel, de New-York.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

L'hon. C. C. Ballantyne, de Montréal; Gordon C. Edwards, d'Ottawa; P. D. Fox, de New-York; sir Charles Gordon, G.B.E., de Montréal; A. T. Johnston, de New-York; E. B. Lewis, de New-York; J. W. McConnell, de Montréal; A. W. Milburn, de New-York; S. J. Moore, de Toronto; le major-général, l'honorable S. C. Mewburn, G.M.G., de Hamilton; Britton Osler, C.R., de Toronto; l'honorable Donat Raymond, de Montréal; W. D. Strack, de New-York; Hiram H. Walker, de Walkerville, Ont.

D. Ceci est le conseil d'administration de la *Canadian Borden's Limited*?—R. Oui, monsieur.

D. A qui sont communiquées au Canada les instructions émanant du siège social à New-York?—R. Laissez-moi vous dire qu'elles sont très rares. L'administration des compagnies individuelles est confiée dans une grande mesure à l'administration locale. Nous avons ce que nous appelons un comité consultatif composé des chefs des diverses compagnies exploitantes. Ceux-ci se réunissent à dates fixes et si une question administrative est à débattre, elle est débattue à cette réunion.

Le président:

D. Par le chef de la compagnie vous entendez le président de chaque compagnie?—R. Le président actif de la compagnie locale.

M. Taylor:

D. M. Jones, à titre de gérant de l'*Ottawa Dairy,* à qui feriez-vous rapport?—R. S'il me fallait des renseignements, je ferais rapport au président du comité consultatif.

D. A Montréal?—R. M. M. Conklin est le président du comité consultatif dans l'Est.

D. Voulez-vous vérifier l'exactitude des renseignements que voici, monsieur Jones. On m'apprend que le bureau canadien de la *Borden's Limited* a reçu de New-York, par téléphone, instructions d'épurer les classeurs de tout ce qui pouvait être à son détriment dans cette enquête sur le lait. D'après cette information c'est le représentant canadien qui a inspiré cette ligne de conduite. Avez-vous reçu quelque renseignement, ou vous en a-t-il été communiqué par téléphone?—R. Je ne saurais vous dire, monsieur.

D. Non?—R. Je n'en sais rien.

M. Bertrand:

D. Monsieur Jones, vous avez dit il y a un instant que vous exploitez une ferme ainsi qu'une laiterie?—R. Pardon, je n'ai pas dit cela.

D. Vous avez dit que la compagnie dont vous êtes le représentant exploite une ferme et une laiterie à Ottawa?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous un état financier des opérations de cette ferme?—R. Non, pas en détails.

D. Voulez-vous fournir au Comité tous les renseignements relatifs aux frais d'exploitation de cette ferme?—R. Je pourrais les lui fournir.

D. Donnant la production laitière, la quantité de lait de vaches Jersey vendue, ou lait certifié, et la quantité de lait maternisé?—R. Oui, monsieur.

D. Aussi le prix auquel vous vendez ce lait au consommateur et les frais de production sur la ferme; le prix de vente de ce lait à votre filiale—selon les transactions qui s'effectuent entre elles—donnant tous les détails de façon à ce que nous sachions quels sont les frais réels d'exploitation. Nous voulons savoir

combien coûte aux laiteries l'exploitation d'une ferme et aussi le prix de vente demandé par les laiteries au consommateur?—R. Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: M. Jones a dit ne pas avoir les détails, mais peut-être a-t-il certains chiffres susceptibles de vous intéresser, si vous voulez les entendre.

M. Bertrand:

D. Avez-vous des chiffres?—R. Je regrette de vous dire que non.

D. Je le pensais.—R. C'est-à-dire, les résultats détaillés de l'exploitation de la ferme. Notre ferme mesure un peu plus de 800 acres et nous avons perdu $8,871.48.

D. En vendant le lait à quel prix la pinte?—R. Le lait maternisé se détaille à 13 cents la pinte, et à 7 cents la chopine; le lait de vaches Jersey à 14 cents la pinte, et à 8 cents la chopine.

D. Est-ce là le prix crédité à la ferme?—R. Non, monsieur.

D. Quel est-il?—R. Nous payons à la ferme le prix d'association pour le lait maternisé et celui de vaches Jersey, plus 50 p. 100 (ou la moitié) de la différence entre le prix de vente au détail du lait ordinaire et le prix de vente au détail du lait maternisé et celui des vaches Jersey.

D. En d'autres termes, pouvez-vous nous dire le prix que vous payez la pinte de lait certifié et de lait maternisé?—R. Pas de mémoire, mais je vous le ferai connaître.

D. Votre compagnie a une ferme de 800 acres?—R. Oui, un peu plus grande.

D. Combien y avez-vous de têtes de bétail?—R. A peu près 200.

D. De sorte que vous avez 200 vaches laitières par 800 acres?—R. Non, elles ne sont pas toutes des vaches laitières.

D. Combien en avez-vous?—R. Je vous le dirai.

D. Et, pour tous les troupeaux, l'exploitation de cette ferme l'année dernière a accusé une perte de $8,000?—R. Près de $9,000.

D. Près de $9,000, ou autrement dit, une perte de $1,000 par acre, ou en d'autres termes, une perte de $40 par tête de bétail?—R. Je ne saurais dire, n'en connaissant pas le nombre.

D. Et je présume que pour calculer cette perte vous faites bénéficier la ferme du prix d'association que vous payez à Ottawa?—R. Oui, monsieur.

D. Et je présume que vous lui attribuez aussi une certaine quantité de lait d'excédent?—R. Nous l'avons déjà fait, mais nous avons cessé.

D. Quelle était votre quantité de lait d'excédent en 1932?—R. Je ne me le rappelle pas.

D. Voulez-vous donner ce renseignement au Comité?—R. Oui.

D. En outre, je crois que vous retranchez l'écart, et supposons que le lait vous coûte environ...—R. Supposons que le prix de vente de notre lait ordinaire soit de dix cents aujourd'hui et que celui du lait maternisé soit de 13 cents; il y a une différence de 3 cents.

Le président:

D. Le lait de vache Jersey?—R. Non, il est de 14 cents. Sur ce prix 1 cent ½ est crédité à notre ferme en plus du prix régulier d'association de $1.40.

M. Bertrand:

D. Vous avez parlé de la moitié de l'écart il y a un instant, entre le prix coûtant et le prix de vente?—R. Non, de la moitié entre le prix de détail du lait ordinaire et le prix de détail du lait maternisé.

D. La ferme bénéficie de presque la moitié de cet écart en sus du prix d'association?—R. Oui.

D. Lorsque nous serons pleinement renseignés sur ce point, j'aurai peut-être d'autres questions à vous poser. Reste un autre point que je voudrais élucider. Combien coûte le bidon que vous fournissez au producteur?—R. Lors de la préparation de cet état, un bidon de 8 gallons coûtait $4.48.

D. Combien coûte-t-il actuellement?—R. J'ignore si c'est le prix d'alors ou le prix actuel. A mon sens, c'est un prix approximatif. Voulez-vous que je vous le donne?

D. N'avez-vous pas ce renseignement ici?—R. Non.

D. Très bien alors. Vous débitiez le cultivateur de 7 cents ½ par trajet par bidon?—R. Oui.

D. Combien un bidon peut-il effectuer de trajets?—R. D'après mes renseignements un bidon peut durer environ cinq ans.

D. Combien cela représente-t-il de trajets?—R. 900 trajets en calculant 180 trajets par année.

D. Neuf cents trajets à 7 cents ½. Par conséquent, le cultivateur paie le prix entier du bidon et il vous rembourse des frais d'intérêt et de réparation?—R. Il n'y a pas de frais d'intérêt. Nous avons approfondi cette question et nous sommes d'avis que cette taxe est juste.

D. Vous avez dit neuf cents trajets durant 5 ans à 180 trajets par année à 7 cents ½ par mois.

Le PRÉSIDENT: Elucidons ce point. Ces 7 cents ½ sont pour chaque trajet ou par mois, qu'en est-il?

Le TÉMOIN: Par bidon par mois.

M. BERTTAND: Pour combien de trajets par mois?

Le TÉMOIN: Pour la moitié du nombre de jours du mois.

M. BERTRAND: Nous allons diviser ce chiffre par cinquante-deux.

Le PRÉSIDENT: La location d'un bidon coûte à peu près 90 cents par année.

M. Dupuis:

D. Avez-vous un rapport sur les profits réalisés par la compagnie mère à New-York?—R. Non, monsieur; elle publie un état annuel mais je ne l'ai pas apporté.

D. Vous ne pourriez le dire de mémoire. Vous ignorez si le producteur reçoit plus de son lait aux Etats-Unis qu'ici?—R. Je ne saurais dire.

D. L'état que vous préparerez pour le Comité pourrait-il le mentionner?—R. Que voudriez-vous savoir, monsieur? Le prix moyen payé?

D. Vous dites que la compagnie mère a publié son état annuel; le vôtre pourrait-il le mentionner?—R. Oui, je pourrais vous en envoyer une copie.

D. Vous ignorez quelle est la différence entre le prix aux Etats-Unis et ici?—R. Non, je regrette de ne pas posséder ce renseignement.

M. Bertrand:

D. Qu'est-ce que le lait homogénéisé?—R. C'est celui qui passe par l'homogénéisateur. Il passe par une valve sous pression et les globules de matière grasse sont pulvérisées si également qu'elles ne remontent pas à la surface sous forme de crème.

D. L'homogénéisation du lait en augmente-t-elle le volume?—R. Je ne le crois pas; imperceptiblement en tout cas.

D. L'épaissit-elle?—R. Elle lui donne une apparence plus légère.

D. Combien vendez-vous le lait homogénéisé?—R. Le même prix que l'autre.

D. Pourquoi vend-on du lait homogénéisé?—R. Certaines personnes le préfèrent. La crème ne remonte pas à la surface et tous ceux qui le consomment ont leur part de la teneur en matière grasse.

D. Croient-ils que ce lait est plus riche à cause de son épaisseur apparente?—R. Je ne suis pas en mesure de vous le dire.

D. Un des témoins nous a dit que de la crème homogénéisé à 10 p. 100, par exemple, ressemble quelque peu à celle non homogénéisé à 30 p. 100.—R. J'étais présent. Je ne puis être de cet avis.

D. Non?—R. Non; mais l'homogénéisation la fait paraître plus riche.

D. Vous admettez que l'homogénéisation du lait le fait paraître plus épais? —R. Je ne dirais pas...

M. Dupuis:

D. Ressemble-t-il à de la crème fouettée?—R. Non. Je voudrais qu'il en fût ainsi; mais son goût est plus fin.

M. Bertrand:

D. Pouvez-vous dire que son volume n'en est réellement pas augmenté?

M. DUPUIS: Il a dit que oui.

M. BERTRAND: Non.

Le TÉMOIN: Je n'y ai jamais travaillé et je n'ai jamais été témoin de sa préparation. Je ne suis pas en mesure de le dire.

M. Bertrand:

D. Vendez-vous ce lait?—R. Oui.

D. Qui l'homogénéise?—R. Nous-mêmes.

D. Je ne comprends pas—vous dites n'avoir jamais vu cette opération?—R. Je n'ai pas dit ne l'avoir jamais vue; j'ai dit n'avoir jamais vérifié si le volume en était augmenté. S'il en est ainsi, l'augmentation est insignifiante, et on ne peut s'en assurer qu'en le vérifiant. Je doute beaucoup—c'est mon opinion personnelle—que le volume du lait en soit augmenté. D'un autre côté, je l'ignore; peut-être l'est-il, peut-être ne l'est-il pas.

Le président:

D. Monsieur Jones, lorsque la crème est homogénéisée, l'épreuve de la teneur en matière grasse est-elle exacte?—R. Pas autant que quand elle ne l'est pas.

M. Bertrand:

D. Est-elle à peu près juste?—R. Je lui préférerais l'épreuve au mojonnier —l'analyse chimique.

Le président:

D. Vous pouvez déterminer la teneur exacte en matière grasse du lait homogénéisé?—R. Elle est possible par d'autres moyens avec le mojonnier ordinaire pour les épreuves chimiques.

M. Bertrand:

D. Monsieur Jones, à la demande de qui avez-vous commencé à vendre du lait homogénéisé? Cette question peut vous sembler étrange, mais puis-je vous expliquer que nous en sommes rendus au point où le cultivateur ignore si ce lait est vendu ou non au consommateur. Il y a tant de classifications du lait que nous ne savons pas où nous en sommes. Je suis moi-même cultivateur.—R. A ma connaissance, le lait homogénéisé a été vendu en quantité commerciale à Ottawa pour la première fois par la *Laurentian Dairy*, il y a quelques années. On l'avait vendu il y a plusieurs années—j'oublie le nom de la compagnie—sous le même nom, *Laurentian*, dans les provinces Maritimes et ailleurs au Canada, mais c'était un lait stérilisé, non pas le lait homogénéisé pasteurisé ordinaire sur le marché aujourd'hui; mais il a été vendu pour la première fois au Canada, ou dans n'importe quel pays, par la *Laurentian Dairy* ici à Ottawa.

D. Alors, apparemment, vous ne savez pas que quelqu'un en ait demandé?—R. Je n'étais pas à l'emploi de la compagnie lorsqu'elle en commença la vente. J'ignore si on avait demandé aux fondateurs de cette compagnie d'en produire ou non.

D. Ce nouveau produit—le lait homogénéisé—lui servit à s'attirer des clients?—R. Je le présume.

D. Combien de ce lait homogénéisé vendez-vous présentement, ou en avez-vous vendu en 1932?—R. Je ne saurais vous le dire au juste, mais j'estime qu'il équivaut au cinquième ou au quart du total des ventes.

D. Au quart?—R. Au quart ou au cinquième, bien que je n'aie pas les chiffres.

D. Le quart de vos ventes globales de lait en 1932 se composait de lait homogénéisé?—R. Oui. Je pourrais vous communiquer ces chiffres.

M. Dupuis:

D. Est-il plus coûteux?—R. Il coûte un peu plus cher.

D. Le vendez-vous plus cher?—R. Non, monsieur; au même prix.

M. Bertrand:

D. Est-il pasteurisé?—R. Oui.

D. Il est homogénéisé ensuite?—R. Non, la pasteurisation suit l'homogénéisation.

D. Il est homogénéisé et pasteurisé?—R. C'est un point important pour nous dans le commerce du lait.

D. Ajoutez-vous quelque ingrédient ou matière étrangère à ce lait pour en aider l'homogénéisation?—R. Absolument rien.

D. Celle-ci n'est qu'un procédé mécanique?—R. Il ne s'agit que de la transformation de la matière grasse en particules plus petites.

D. On ne mêle pas de poudres à ce lait?—R. Pas du tout, monsieur.

D. Combien de compagnies vendent du lait homogénéisé à Ottawa?—R. Il y en a quatre—à ma connaissance.

M. Bouchard:

D. Ne constitue-t-il pas une meilleure nourriture pour les enfants?—R. Cette question a fait l'objet de certaines recherches démontrant que la teneur en lait caillé devient légèrement plus digestible; mais je ne crois pas que ces recherches permettent d'affirmer qu'il en soit ainsi.

D. Quand il a été d'abord vendu, on a prétendu que les enfants le digéreraient mieux par suite de la rupture des globules de matière grasse,—c'était une des allégations?—R. Théoriquement, c'est la vérité.

D. Et l'autre était que le lait homogénéisé se conserve tel quel, et qu'il en est tout autrement dans le cas du lait ordinaire, la crème remontant à la surface si on laisse reposer la bouteille pendant une demi-heure?—R. Oui.

D. Et les sels dans le lait; le sel ou les minéraux sont-ils mieux répartis?—R. Oui, je crois que l'homogénéisation assure une meilleure répartition de tous les éléments du lait.

D. La pasteurisation n'est-elle pas une homogénéisation partielle?—R. Je doute beaucoup que la pasteurisation d'après les procédés actuels pulvérise les globules de matière grasse; cela se peut.

D. Mais selon les anciens procédés?—R. Je n'en suis pas sûr. J'ignore si cette question a fait l'objet de recherches. A mon sens, la pasteurisation ne modifie guère les dimensions des globules de matière grasse.

Le président:

D. J'allais poser une ou deux questions à M. Jones. Vous avez dit au début de votre déclaration, monsieur Jones, avoir acquis une longue expérience dans l'industrie laitière et la vente des produits laitiers, etc. Je crois donc que l'industrie laitière n'a plus de secrets pour vous. Vous avez inséré dans votre déclaration des extraits du rapport Grigg et aussi une certaine expression d'opinion de M. W. G. Marritt, le secrétaire de la *Whole Milk Producers' Association.* Vous l'avez fait en vue de recommander une meilleure organisation des cultivateurs ou des producteurs?—R. Je crois que ce serait avantageux pour toute l'industrie

laitière, et particulièrement pour celle du lait en nature, si les cultivateurs étaient mieux organisés.

D. Avez-vous lu le rapport Grigg?—R. Pas en entier.

D. Vous savez quelque chose des recommandations qu'il renferme touchant l'établissement d'un bureau central de producteurs, ou d'un conseil mixte pour la régularisation de toute l'industrie laitière?—R. Je ne suis pas très au courant de cette question, monsieur.

D. Accepteriez-vous l'établissement de ce bureau central de producteurs, formé de représentants du bureau des producteurs et de représentants des laiteries, ainsi que d'un président et de deux autres aides, comme on l'a recommandé? —R. Monsieur, j'aimerais réfléchir davantage avant d'exprimer mon sentiment sur ce point.

D. On a recommandé que les membres nommés à cette organisation devraient avoir la haute main sur les prix payés aux producteurs, les prix obtenus par les distributeurs, l'écart et tous les facteurs entrant dans les prix. Vous ne tenez pas à vous prononcer en la matière?—R. Non, monsieur.

D. Je ne comprends pas pourquoi vous recommandez une meilleure organisation des cultivateurs à moins que vous ne nous disiez comment cela pourrait se faire.

M. PICKEL: Rien que pour sympathiser les uns avec les autres.

M. Dupuis:

D. Je veux vous poser une question, mais avant, je veux savoir si le rapport dont vous venez de parler relativement à l'organisation des cultivateurs, signifie que pareille organisation s'occuperait de la distribution du lait dans ces villes. S'il en est ainsi, je veux savoir s'il serait plus profitable pour les cultivateurs, s'ils étaient ainsi organisés, de vendre leur lait à votre place dans les grandes villes. Si vous ne pouvez me répondre, je vous poserai une question directe: cette industrie est-elle rémunératrice pour votre compagnie?—R. Vous me demandez si cette industrie est rémunératrice?

D. Vous me demandez si cette industrie est rémunératrice?

D. Oui?—R. Certainement. Nous abandonnerions les affaires, s'il en était autrement.

D. Si les cultivateurs étaient organisés de façon à acheter votre compagnie, serait-ce un avantage pour eux?—R. S'ils pouvaient l'exploiter efficacement.

D. Je suppose que s'ils obtenaient quelqu'un de votre compétence comme président...

M. MULLINS: Ils le trouveraient sans peine.

M. Dupuis:

D. Connaissez-vous l'évaluation de la compagnie Borden—de la compagnie Borden canadienne?—R. Le capital?

D. Oui?—R. Je ne la connais pas. M. Thorne vous renseignera sur l'armature financière.

D. Vous ne connaissez pas l'évaluation de la compagnie?—R. Je ne saurais vous la donner.

D. Vous ne la connaissez pas. Si les cultivateurs étaient ainsi organisés qu'ils vous offriraient d'acheter la compagnie, vous ne pourriez leur répondre?— R. Non, monsieur.

Le président:

D. J'aimerais continuer mon interrogatoire. N'est-ce pas un fait, monsieur Jones, que la quantité de lait en nature disponible est supérieure à ce qu'on peut vendre dans les villes?—R. Oui, il en fut ainsi l'été dernier.

D. Etes-vous d'avis que les cultivateurs peuvent s'organiser afin de se protéger pour ce qui est des prix contre un tel excédent?—R. J'ignore dans quelle mesure ils le pourraient.

D. Vous avez déclaré ici qu'ils devraient s'organiser. Pourquoi devraient-ils compléter leur organisation s'ils ne peuvent exécuter leurs projets?—R. Si tous les cultivateurs faisaient partie de cette association, ou du moins le plus grand nombre, ils pourraient certainement avoir mieux en main le...

D. N'y avait-il pas aussi un excédent d'autres sortes de lait que le lait en nature—de lait qu'il a fallu vendre pour la fabrication du beurre et du fromage?—R. C'est possible.

D. Voyez-vous, le rapport Grigg préconise la mise en commun de tout ce lait, une certaine partie devant être vendue en nature, et une autre pour la fabrication du beurre et du fromage, de même que pour les autres fins auxquelles sa vente se prête; les prix réalisés devant être répartis également entre tous les cultivateurs?—R. Dans tout le Canada?

D. Non. Il s'agit de la Grande-Bretagne. Préconiseriez-vous un système analogue au Canada?—R. Je crois qu'il s'appliquerait difficilement au Canada.

M. McGillis:

D. Quelles objections voyez-vous à son application?—R. S'il y avait un prix commun pour tout le lait, je sais très bien que les producteurs habitués à expédier leur production pour la vente en nature seraient certainement très mécontents de voir sa valeur diminuée.

Le président:

D. Je vous interroge, monsieur Jones, vous croyant un praticien qui a sans aucun doute étudié cette question. Le Comité veut se renseigner auprès de n'importe qui sur la meilleure manière de régler ce problème de la vente du lait. J'ai cru que vous auriez une proposition concrète à nous exposer. Vous ne tiendriez pas à hasarder une opinion?—R. Non, pas tout de suite.

M. Dupuis:

D. Monsieur Jones, supposons que l'association des cultivateurs les embrasse tous ou presque, et qu'elle vous dise: "Nous subissons une perte du fait de cet excédent que les distributeurs nous imputent"; supposons qu'ils seraient organisés et diraient aux distributeurs, comme votre compagnie: "Nous voulons que vous nous disiez la quantité moyenne de lait qu'il vous faut chaque jour ainsi que le pourcentage des dépenses supplémentaires". Ainsi les cultivateurs pourraient garder le solde de cet excédent de lait et en fabriquer du beurre et du fromage eux-mêmes, qu'en pensez-vous? Pourriez-vous répondre de la sorte à l'association des agriculteurs?—R. Nous pourrions évaluer assez bien ce dont nous aurions besoin.

D. Certainement. Cela me fait plaisir, des témoins ayant affirmé que cela leur serait impossible.—R. L'estimation ne serait pas exacte à une livre ou à cent livres près, mais ce serait une estimation.

D. Par exemple, dans le cas d'une ville comme Ottawa ou Montréal, vous pourriez dire quelle quantité de lait il vous faudrait pour, disons, demain matin?—R. Oui, cela serait possible.

D. En sus du pourcentage?—R. Oui.

M. Wilson:

D. Vous avez mentionné l'Association des producteurs de lait de l'Ontario et M. Marritt, son secrétaire. Je ne crois pas que vous ayez cité M. Clarke, le président. Vous vous rappelez peut-être un article signé et publié par eux dans le journal de cette association en ces termes—je ne puis vous citer les mots—mais voici le sens: "le cultivateur peut très bien produire du lait à perte ayant l'avantage d'un marché stable". Approuvez-vous cette déclaration? Je vous pose cette question parce que le secrétaire a dit qu'à son sens une association de cultivateurs était une bonne chose. Il s'agit de l'Association des producteurs de

lait de l'Ontario et cette déclaration est extraite d'un article signé par M. Clarke. M. Senn, le président, pourrait vous citer les termes exacts.

M. PICKEL: M. Jones a approuvé cette déclaration, la ferme de sa compagnie subissant une perte de $9,000 par année.

M. Wilson:

J'y arrive. C'est intitulé "Un message aux expéditeurs de lait".

> D'une manière générale, les producteurs soutiennent l'association d'une manière très encourageante. Les expéditeurs dans certains des districts les plus désorganisés jusqu'ici, coopèrent avec l'association financièrement parlant et autrement, de façon à servir d'exemple aux producteurs ayant retiré des bénéfices importants du travail d'organisation dans le passé. Il y en aura toujours voulant profiter des avantages d'une organisation puissante sans en assumer les frais. Un marché sûr, un prix stable, même s'il est inférieur au coût de la production, ne sont pas à dédaigner. Tous les producteurs participent également à ces avantages et ils devraient en assumer leur part.

Ceci est un extrait d'un article publié dans le *Ontario Milk Producer*, de janvier-février 1933, signé par E. H. Clarke, le président, et W. G. Marritt, le secrétaire, dont vous avez parlé en disant que les associations de cultivateurs sont puissantes. D'après votre témoignage, votre propre ferme est déficitaire—votre ferme laitière?—R. Oui.

D. Est-il sage de dire au producteur de lait qu'"un marché sûr, un prix stable, même s'il est inférieur au coût de la production, ne sont pas à dédaigner. Tous les producteurs participent également à ces avantages et ils devraient en assumer leur part". Pendant combien de temps pourriez-vous résister et conduire votre commerce si vous ne tiriez vos profits que de votre ferme?—R. L'auteur de cet article a une manière à lui de s'exprimer.

D. C'est un article signé?—R. D'un autre côté, c'est une question de degré ou de rapport. La production de lait peut se faire à perte, et même alors, un marché étant assuré, les producteurs peuvent recevoir plus qu'ils ne recevraient s'ils vendaient leur lait par d'autres intermédiaires. Ce sont les marchés mondiaux qui fixent le prix, non pas une certaine situation.

D. Vous reconnaissez vous-même que l'exploitation de votre ferme est déficitaire—il n'y a pas de doute que son administration s'inspire des méthodes les plus récentes—qu'elle est plus moderne que la moyenne des fermes. Pendant combien de temps les cultivateurs ontariens resteront-ils sur leurs fermes, au prix que les compagnies laitières leur paient leur lait, actuellement? Certains d'entre eux sont-ils prospères?—R. Les cultivateurs actuels?

D. Oui, les cultivateurs actuels?—R. Ils ne le sont pas.

D. Le sont-ils un peu? Vous dites que votre ferme, très bien aménagée, est déficitaire?—R. Je parlais de 1932. Je n'ai pas cité les chiffres pour cette année.

D. Et cette année; la situation s'est-elle améliorée?—R. Oui; j'allais vous l'expliquer il y a un instant. L'année 1932 a été si mauvaise par suite de la situation estivale à Ottawa, dont j'ai parlé dans mon journal. J'ai signalé les divers facteurs qui ont fait fléchir le prix. Si vous étudiez les tableaux que j'ai soumis, vous constaterez que durant l'été les prix à Ottawa ont été relativement très bas en comparaison des années précédentes. Les recettes de notre ferme et de toutes les autres fermes en ont été diminuées naturellement. Les cultivateurs ne pourraient certainement pas poursuivre leur exploitation dans ces conditions.

D. Naturellement, l'été n'est pas encore arrivé?—R. Non. Nous faisons tout notre possible afin d'éviter la répétition cette année de l'état de choses décrit plus haut. Comme vous l'apprendrez peut-être de l'Association des producteurs de lait, nous avons étudié longuement cette question.

D. Je vous ai posé une question directe. Etes-vous d'avis que le cultivateur reçoit assez pour son lait aujourd'hui?—R. D'après les prix mondiaux ou le coût de la production?

D. D'après le coût de la production pour la moyenne des cultivateurs ontariens?—R. Non, monsieur; je ne le crois pas.

D. Préconiseriez-vous l'à-propos du projet d'établir une commission de contrôle pour la régularisation du prix payé au producteur et aussi pour celle de l'écart et du prix payé par le consommateur?—R. Je n'ai pas d'expérience...

D. Quel est votre avis? Ne croyez-vous pas que l'établissement de cette commission serait avantageuse au producteur de lait?—R. Je n'ai jamais étudié cette question. La seule commission que je connaisse est celle établie à Winnipeg et j'ignore quels résultats elle a donnés. On m'a informé qu'ils n'avaient pas été fameux.

Le PRÉSIDENT: Au point de vue de qui?

Le TÉMOIN: Je ne peux pas me former une opinion sur un sujet que j'ignore.

M. Wilson:

D. Mais vous reconnaissez toutefois que le cultivateur n'est pas assez rémunéré pour son lait?—R. Oui.

D. Et ce ne serait pas mal à propos si cela entre dans les attributions du Comité, ce qui n'est pas établi, la province de Québec ayant établi une commission, qui, je le sais, va régulariser le prix du lait. L'Etat de New-York a agi de même. Mais voici la question: devrait-on considérer le prix du lait qui est un article indispensable? Je crois que les membres du Comité s'efforcent d'assurer au moins un prix raisonnable au producteur pour son lait, afin qu'il demeure sur sa ferme au lieu d'en être chassé?—R. Oui.

D. Vous reconnaissez vous-même que votre compagnie ne pourrait exister rien qu'avec les bénéfices réalisés de l'industrie laitière?—R. Dans les mêmes conditions qu'en 1932.

D. Peu importe.—R. Il importe, je vous ai donné les chiffres pour 1932.

M. McGillis:

D. Depuis combien d'années exploitez-vous cette ferme?—R. Je ne puis dire; je fais partie de la compagnie depuis un peu plus de quatre ans.

D. La superficie de la ferme a-t-elle toujours été de 800 acres?—R. Non; je crois qu'elle a été augmentée de temps à autre. C'était avant mon entrée à la compagnie.

D. Depuis que vous en faites partie, son exploitation a-t-elle été rémunératrice?—R. L'année dernière a été la pire. Les années précédentes...

M. SPOTTON: Répondez à la question.

Le TÉMOIN: Quelle était la question?

M. McGillis:

D. Je veux savoir les années au cours desquelles son exploitation a été profitable depuis 1925. Quels profits a-t-elle rapportés à la compagnie depuis les quatre ou cinq dernières années, disons depuis 1930, avant le marasme actuel?—R. Je ne puis vous répondre, monsieur, non pas par mauvais vouloir, mais par ignorance. Je soumettrai des chiffres au Comité. La situation cette année est meilleure que l'année dernière. Nous avons subi une légère perte l'année précédente. Je ne peux me rappeler ce qui a trait à deux ans passés.

D. Voudrez-vous nous communiquer ces chiffres?—R. Oui, monsieur.

D. Disons ceux des trois ou quatre dernières années?—R. Ceux des cinq dernières années.

M. Tummon:

D. Monsieur Jones, j'ai oublié une ou deux questions. Au cours de la pasteurisation, quelle température le lait atteint-il en degrés Fahrenheit?—R. 144 degrés pendant 30 minutes, monsieur.

D. La pasteurisation se fait en vase clos?—R. Oui. Elle s'effectue dans trois appareils. Le lait passe dans une machine, dans des tubes, plongés dans une circulation d'eau chaude, pour en hausser la température. De là il se rend à une série de réservoirs où il séjourne 30 minutes, puis au réfrigérateur. Viennent ensuite l'embouteillage et le capsulage.

D. Pouvez-vous nous dire à quel degré l'évaporation commence?

M. WILSON: A zéro.

M. Tummon:

D. Et si elle commence trop vite?—R. Non, je ne puis vous répondre.

D. Il ne doit pas y avoir beaucoup d'évaporation?—R. Je ne le crois pas.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Tummon, il est une heure; n'êtes-vous pas d'avis que nous ferions mieux d'ajourner maintenant et de nous réunir à trois heures et demie?

M. TUMMON: Oui.

M. SPOTTON: Ce témoin reviendra?

Le PRÉSIDENT: Oui.

La séance est suspendue de 1 h. 10 à 3 h. 30 de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le Comité reprend la séance à 3 heures 30.

Le PRÉSIDENT: Lors de la suspension de la séance à une heure le Comité n'avait pas terminé l'interrogatoire contradictoire de M. Jones, mais je crois que certains de ses membres veulent être présents lors de l'interrogatoire de M. Thorne, et si cela agrée au Comité, nous appellerons M. Thorne maintenant, les députés dont j'ai parlé voulant s'absenter sous peu.

M. BENJAMIN HARRISON THORNE, appelé, prête serment.

Le président:

D. Quel est votre état?—R. Secrétaire-trésorier adjoint de l'*Ottawa Dairy Limited.*

D. Avez-vous une déclaration à faire?—R. Non, monsieur.

M. Bowman:

D. Monsieur Thorne, voulez-vous avoir la bonté de me dire en quelle année l'*Ottawa Dairy* a été constituée en corporation?—R. En 1900.

D. Etait-elle alors une filiale de la compagnie Borden?—R. Non.

D. Depuis quand l'est-elle?—R. Depuis le 1er janvier 1928.

D. S'est-il produit du changement dans l'armature financière de la compagnie de 1900 jusqu'à présent?—R. Je le crois, mais je n'en connais pas les détails. Je n'ai pas remonté avant 1928. Je sais ce qui en est à partir de cette date.

D. A partir du 1er janvier 1928? Veuillez me dire quelle était alors le capital de la compagnie, le 1er janvier, 1928?—R. $1,865,000 en actions émises.

D. Quelle sorte d'actions, monsieur Thorne?—R. $800,000 en actions ordinaires, 3,000...

D. Sans valeur nominale?—R. Oui, de $50; 3,600 actions de priorité cumulatives à 7 p. 100, valeur nominale de $50, et $1,062,100 en actions d'une valeur nominale de $50 de deuxième privilège à 1 p. 100.

D. Un million?—R. $1,062,100.

D. Comment?—R. Des actions cumulatives de deuxième privilège d'une valeur nominale de $50.

D. A sept pour cent?—R. Oui.

D. Je vous ai peut-être mal compris, mais cela ne donne pas le capital global que vous m'avez donné?—R. $1,865,700.

D. Puis vous avez dit $800,000?—R. Oui.

D. Des actions ordinaires à $50?—R. Oui.

D. $360,000?—R. Non, 3,600.

D. Cela donne le total. Ces actions ont été émises?—R. Oui.

D. Quelle en était alors la valeur? Ces actions étaient-elles émises? Savez-vous quel était le capital, en comparaison du capital précédent?—R. Lors de l'acquisition de l'*Ottawa Dairy* par la compagnie Borden actuelle, il n'y eut aucun changement dans son capital-actions, mais en janvier ou février, peu après, après le 1er janvier, les actions de première et de deuxième privilèges ont toutes été retirées, dollar pour dollar.

D. Quel en était leur montant antérieurement?—R. $1,065,700.

D. C'est-à-dire, que le montant des anciennes actions privilèges était exactement le même que celui des actions actuelles de première et de deuxième privilège?—R. Comme au 1er janvier lors de la vente de l'*Ottawa Dairy*.

Le président:

D. En quelle année, monsieur Thorne?—R. En janvier 1928. Les actions de première et de deuxième privilège impayées au 31 décembre 1927, ont été simplement rachetées.

M. Bowman:

D. Quel en était le montant?—R. $1,065,700.

D. C'est le même montant que celui actuellement dû?—R. Non, tout avait été racheté.

D. Vraiment?—R. Tout, au cours des premiers mois de 1928.

D. Je vous ai peut-être mal compris. Vous dites que les chiffres que vous venez de citer représentent au 1er janvier 1928, les actions ordinaires et de préférence alors dues?—R. Oui, le 1er janvier.

D. 1928? C'était postérieur à la nouvelle capitalisation?—R. C'était antérieur.

D. Avant la nouvelle capitalisation?—R. Oui.

D. Dites-nous ce qui s'est passé?—R. Les actions de première et de deuxième préférence ont été rachetées après le 1er janvier 1928, jusqu'à concurrence du montant total dû le 1er janvier, savoir, $1,065,700.

D. Elles ont été rachetées et payées?—R. Il n'y a pas eu de changement avant le 19 mars 1929, quand...

D. Un instant. Est-ce que je vous comprends bien: les actions de première et de deuxième préférence, dont vous nous avez donné les détails, s'élevant à $1,065,700, ont été rachetées en espèces?—R. Oui.

D. Et il n'y a eu aucune émission d'actions afin de remplacer celles de première et de deuxième préférence?—R. Non.

D. Par conséquent, entre le 1er janvier 1928 et la date que vous avez citée en 1929, il n'y avait d'impayées que 800,000 actions ordinaires d'une valeur nominale de $50?—R. C'est exact.

D. Quel changement s'est produit en 1929?—R. Le 19 mars, il y a eu émission de 22,000 actions ordinaires d'une valeur nominale de $50.

Le président:

D. 22,000?—R. 22,000 d'une valeur nominale de $50, s'élevant à $1,100,000.

D. C'étaient des actions privilégiées?—R. Des actions ordinaires. Elles ont été émises en règlement d'un emprunt fait par la *Borden's Farm Products Limited*, de Montréal.

M. Bowman:

D. C'était l'emprunt fait ou obtenu pour l'acquisition des actions de première et de deuxième préférence?—R. Oui, c'est exact.

D. A-t-on effectué d'autres modifications du capital?—R. Le 18 décembre 1931, 6,300 actions ordinaires ont été annulées; elles représentaient le placement de l'*Ottawa Dairy* dans la *Cornwall Dairy Products, Limited*, et elles ont été...

D. Un instant. N'allez pas trop vite, car je n'ai pas eu l'avantage de voir ces chiffres. Vous dites 63,000?—R. 6,300 actions ordinaires d'une valeur nominale de $50, ou valant $315,000 ont été annulées.

D. Elles ont été annulées?—R. Oui.

D. C'est-à-dire, sur les $1,900,000 d'actions ordinaires alors impayées?—R. Oui.

D. Vous avez parlé de la *Cornwall Dairy Limited.*—R. J'ai parlé de la mise de fonds par l'*Ottawa Dairy, Limited*, dans la *Cornwall Dairy Products, Limited*, de Cornwall, Ontario.

D. Oui?—R Et elles ont été cédées à la *Borden's Limited*, qui est la compagnie mère du groupe canadien.

D. Elle est devenue alors une entité séparée?—R. Oui.

D. Ce qui laissait dans l'*Ottawa Dairy, Limited*, $1,900,000 moins $315,000?—R. Exactement.

D. Qu'est-il arrivé ensuite?—R. En décembre 1931, la valeur nominale du solde des actions ordinaires au nombre de 31,700 a été changée en celle de $100, ce qui laissait un solde de 15,850 actions ordinaires d'une valeur nominale de $100.

D. Le capital n'a pas été modifié sauf quant à la valeur nominale des actions?—R. C'est tout.

D. 1,585,000. 15,850 actions d'une valeur nominale de $100 étaient alors dues?—R. C'est exact.

D. Puis que s'est-il passé ensuite?—R. Le 29 décembre 1931...

D. Répétez la date.—R. Le 29 décembre 1931, l'actif et le passif de la *Laurentian Dairy* ont été assumées et 1,500 actions d'une valeur nominale de $100 ont été émises en paiement.

M. Pickel:

D. Combien?—R. 1,500.

Le président:

D. Des actions supplémentaires?—R. Oui.

M. Bowman:

D. C'est-à-dire, que les propriétaires de la *Laurentian Dairy* ont accepté $150,000 en actions ordinaires de l'*Ottawa Dairy, Limited*, en paiement de la *Laurentian Dairy*?—R. Oui, que la *Borden's Limited* a acquises à son tour.

D. Qu'elle a acquises à son tour?—R. Oui.

D. Oui?—R. Cela nous mène au 31 décembre 1932. 17,350 actions ordinaires d'une valeur nominale de $100, évaluées à $1,735,000 étaient alors dues.

D. Ensuite?—R. C'est tout.

D. C'est tout; alors je pourrais résumer ainsi la situation: le capital de l'*Ottawa Dairy Limited*, de 1900 à cette année est resté virtuellement le même?

D. Sauf ces légers changements, l'acquisition de la *Cornwall Dairy?*—R. Oui.

D. Cela fait $315,000 et celles de la *Laurentian Dairy* ont été ajoutées valant $150,000?—R. Exactement.

D. Ce sont des actions ordinaires de la compagnie?—R. Oui.

D. Quel est le nom exact enregistré de la compagnie mère?—R. *Borden's Limited, Canada.*

D. *Borden's Limited, Canada.* Son siège social est à Toronto. R. Oui. Elle a un bureau à Montréal.

D. Et elle a la haute main sur ses diverses filiales au Canada?—R. Oui.

D. Avez-vous pris note des dividendes payés sur ces actions, monsieur Thorne?—R. Vous parlez de l'*Ottawa Dairy?*

D. Oui, de l'*Ottawa Dairy.*—R. Rien que depuis 1928; pour le rachat des actions de première et de deuxième préférence en janvier ou février 1928, selon le mois, il a été payé $19,247.05 représentant les dividendes courus pendant un ou deux mois en 1928, sur les actions de première et de deuxième préférence. Depuis aucun dividende n'a été payé.

D. Il s'agit des actions privilégiées; tout le capital des actions privilégiées, plus les intérêts accumulés ont été payés en espèces?—R. Oui.

D. Et vous dites qu'aucun dividende n'a été payé depuis 1928?—R. L'*Ottawa Dairy* n'en a pas payé.

D. Comment ces 17,350 actions sont-elles détenues?—R. Sauf les actions de garantie pour le conseil d'administration, le reliquat est détenu par *Borden's Limited.*

D. Quel intérêt offre financièrement parlant, la compagnie mère à la filiale; c'est-à-dire, combien contribue en frais d'administration etc., la filiale à la compagnie mère?—R. Elle paie une certaine quote-part des traitements, etc., des administrateurs.

D. Voulez-vous m'en donner les détails, à partir de 1928?—R. Je ne les ai pas; rien que pour 1932.

D. Voulez-vous bien me donner les chiffres de 1932?—R. $5,318.70.

D. Pour quels services cette somme de $5,318, que vous avez mentionnée, est-elle versée à la compagnie mère?—R. Cela représente les frais occasionnés par le maintien de deux bureaux, dont l'un à Toronto et l'autre à Montréal, plus les honoraires des administrateurs, et vraisemblablement couvre aussi tout avantage que l'*Ottawa Dairy* peut retirer de cette compagnie par l'entremise de son conseil d'administration.

D. Est-ce la seule somme versée par l'*Ottawa Dairy* à la compagnie mère? —R. C'est le seul montant.

D. En 1932?—R. C'est tout.

D. Que révèle votre compte des profits et pertes de 1932?—R. Des profits de $93,961.36.

Le président:

D. Est-ce un profit net?—R. C'est le revenu net, compte tenu des intérêts, de l'impôt sur le revenu et de différentes autres choses.

D. Est-ce que cela comprend la dépréciation?—R. Oui, y compris la dépréciation.

M. Bowman:

D. Ce sont les chiffres de l'année 1932?—R. Oui.

D. Quels sont les chiffres correspondants pour l'année 1931?—R. Je ne les ai pas en main.

D. Pouvez-vous me donner des chiffres approximatifs, monsieur Thorne?— R. Non, je n'aimerais pas à le faire. Ils sont beaucoup moins élevés qu'en 1931, naturellement.

D. Vous voulez dire qu'ils sont moins élevés en 1932 qu'en 1931?—R. Oui.

D. Ainsi en 1931 le montant dépasse les $93,961.36 indiqués pour 1932?— R. Oui.

D. En 1930?—R. La somme est encore plus considérable.

D. Elle est encore plus considérable?—R. Oui.

D. Ainsi les profits de ces années ont été plus considérables qu'ils le sont actuellement?—R. Oui.

D. Ont-ils également été plus élevés en 1928?—R. Oui, je le crois.

D. Monsieur Thorne, vous fournirez au Comité le détail des profits de ces années, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Je suppose que votre année financière correspond à l'année civile?—R. Oui, elle finit le 31 décembre.

D. Quel a été le montant versé par les filiales à la compagnie mère en 1932, monsieur Thorne?—R. $5,318.

D. Non, pas 1932. Ai-je dit 1932?—R. Oui.

D. Je le regrette. Je voulais dire 1931.—R. Je n'ai pas ces chiffres en main.

D. Avez-vous les chiffres de 1930?—R. Non. La *Borden's Limited* n'a été constituée en corporation qu'au mois de janvier 1931.

D. Il devait exister une compagnie mère avant l'organisation de la *Borden's Limited*?—R. La chose est possible. Je n'en suis pas absolument certain.

D. Je vous ai posé cette question, parce que d'après le récit de l'organisation financière que vous nous avez fait, la *Ottawa Dairy Limited* est devenue une filiale de la *Borden's* le 1er janvier 1928.—R. J'aurais dû dire de la *Borden's Limited* actuelle.

D. De la *Borden's Limited* actuelle?—R. Parce qu'elle n'a été constituée en corporation qu'en 1931.

D. Mais avant cela, elle relevait d'une autre *Borden's*, d'une autre compagnie Borden?—R. Oui.

D. Peut-être sous un nom différent?—R. Oui.

D. Apparemment, les affaires de la compagnie sont bonnes, si j'en juge d'après les chiffres que vous nous avez donnés au sujet des profits nets. On peut raisonnablement l'affirmer, n'est-ce pas?—R. Tout dépend de ce que vous appelez un profit raisonnable.

D. Qu'en pensez-vous, en votre qualité de secrétaire-trésorier de la compagnie?—R. Je dirais que les profits de ces dernières années ont été plutôt maigres.

D. C'est-à-dire, la dernière année?—R. Oui.

D. Et raisonnables les autres années?—R. Oui, raisonnables.

D. Que fait-on des profits dont vous avez parlé?—R. On les laisse accumuler en surplus.

D. On les laisse simplement accumuler au surplus?—R. Oui.

D. Sont-ils versés dans une caisse de surplus?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous donner des détails concernant ce compte de surplus?—R. Au 31 décembre 1932 il était de $1,070,843.03.

D. Ainsi, en déclarant que la compagnie ne paie pas de dividendes, on ne veut pas dire que la compagnie n'est pas exploitée à profit?—R. Oh, non.

D. En réalité, l'absence de dividendes n'indique rien quant à la position financière de la compagnie?—R. Cela veut simplement dire que les profits sont à la disposition de la compagnie.

D. Qu'elle est libre de les distribuer quand elle le voudra?—R. Oui.

D. Le surplus de $1,070,843.03 s'accumule depuis combien d'années?—R. Depuis 1900, je crois.

D. Pouvez-vous affirmer la chose catégoriquement, monsieur Thorne?—R. Je sais que la compagnie disposait d'un certain surplus lorsque la *Borden's Limited* en a fait l'acquisition le 1er janvier 1928.

D. Quel était le montant du surplus à cette date?—R. $325,081.67.

D. En soustrayant le montant de ce surplus, monsieur Thorne, des $1,070,843.03, le surplus qui s'est accumulé depuis le 1er janvier 1928 s'établirait...

Le PRÉSIDENT: A combien?

M. Bowman:

D. Nous aurions un surplus de $745,761.36 pour les années 1928, 1929, 1930, 1931 et 1932?—R. C'est bien cela.

D. Avec les connaissances que vous avez au sujet des opérations de la *Ottawa Dairy Company, Limited,* vous ne prétendriez pas que cette compagnie faisait de mauvaises affaires?—R. Non, pas au cours des premières années.

D. Prenez toute la période. Si vous considérez que la compagnie a pu établir un fonds de surplus de près de trois quarts de million pendant cinq ans avec un capital de $1,735,000, vous avez là une indication que les affaires de la compagnie n'étaient pas mauvaises, d'aucune façon?—R. Non, je ne le prétendrais pas, pas durant les premières années.

D. Je prends la moyenne de toute la période, c'est-à-dire la moyenne des cinq années, de 1928 à 1932.—R. Oui. Rappelez-vous que les profits n'ont été que de $93,000 l'an dernier.

D. Parfaitement. Alors s'ils n'ont été que de $93,000 l'an dernier, ils ont dû dépasser ce montant de beaucoup certaines années antérieures.—R. Oui.

D. Au cours de cette période votre compagnie a pu verser environ $150,000 par année au surplus?—R. Oui, en moyenne.

D. Oui, en moyenne.—R. Oui.

D. En d'autres termes, cela ferait sur le capital...—R. J'ai fait ces calculs, monsieur Bowman. Je vous donnerai les chiffres, si vous les voulez.

D. Oui, voulez-vous avoir la bonté de me les donner?—R. 3.34 p. 100.

D. 3.34 p. 100?—R. Pour 1932.

D. Pour 1932, mais quels sont-ils pour toute la période, monsieur Thorne, avez-vous fait ce calcul?—R. Non.

D. Je puis vous donner des chiffres approximatifs. Le pour-cent s'établit à presque neuf, n'est-ce pas? Voulez-vous me faire une estimation, afin que la chose apparaisse au compte rendu?—R. Je n'arrive pas à neuf pour cent.

D. C'est entre huit et neuf pour cent, n'est-ce pas?—R. Approximativement.

D. Huit pour cent nous donnerait $138,800, et neuf pour cent donnerait $156,150. Ainsi la moyenne annuelle s'établirait à quelque $149,000. En d'autres termes, elle serait très près de $8\frac{1}{2}$ p. 100?—R. Approximativement.

M. SPOTTON: Le témoin n'a-t-il pas dit que la compagnie avait payé un dividende en 1928?

M. BOWMAN: Non, non.

Le TÉMOIN: Par l'amortissement des obligations de première et de deuxième préférence.

M. BOWMAN: Tout ce qui a été payé en 1928, si j'ai bien compris le témoin, c'est l'intérêt accumulé sur les actions privilégiées, qui était de 7 p. 100.

M. SPOTTON: Oui.

M. BOWMAN: Mais pas d'autre dividende que cela.

M. Bowman:

D. Cette somme, qui a atteint près de trois quarts de million sur un capital de $1,735,000 en l'espace de cinq ans, a été constituée en réserve après avoir fait la part de la dépréciation?—R. Oui.

D. Et d'amortissements de différents autres genres?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Puis-je vous interrompre, monsieur Bowman, pour vous faire remarquer que la compagnie a construit un établissement entièrement neuf, je crois. Je me demande si on a également payé le coût de cet établissement avec les profits?

M. Bowman:

D. Voulez-vous avoir la bonté de répondre à la question de M. le président.—R. Cet établissement a été construit ou renové avant 1928, pas depuis.

Le PRÉSIDENT: Je vous demande pardon. J'ai compris que c'était avant.

M. Bowman:

D. Disons que c'est avant 1928, mais le coût de la rénovation a apparemment été soldé avec les profits, n'est-ce pas?—R. Oui. J'ajouterai, monsieur Bowman, que les bâtiments de la *Cornwall Dairy Products, Limited,* ont été construits de 1928 à 1930.

D. En ce qui concerne l'organisation financière de la compagnie, on peut dire que cette dernière a cessé d'exister au moment de la vente?—R. Oui.

D. Oui. Je ne veux pas embrouiller la vue d'ensemble que nous avons de l'organisation financière de cette compagnie. En plus des réserves que vous avez constituées avec les profits, en existe-t-il d'autres?—R. La réserve pour l'assurance-feu.

D. Vous portez votre propre assurance-feu?—R. Oui.

D. Je suppose que cette réserve consiste d'une somme jugée suffisante par la compagnie?—R. Oui, et elle est moins élevée que la somme exigée en primes.

D. A combien s'élève-t-elle approximativement?—R. $7,612.43.

D. Cette somme est ajoutée à la réserve tous les ans?—R. Oui.

D. Ce montant ne me semble pas disproportionné. Quelles autres réserves avez-vous établies? En avez-vous une pour les mauvaises créances?—R. Oui.

D. A combien s'élevait la réserve des mauvaises créances à la fin de 1932?—R. $12,859.56.

D. C'est le total de la réserve reporté à la fin de 1932?—R. C'est bien cela.

D. Combien mettez-vous de côté approximativement pour les mauvaises créances, annuellement?—R. Trois quarts de 1 p. 100 sur toutes nos ventes.

D. Sur cette base, combien avez-vous versé à la réserve des mauvaises créances l'an dernier?—R. En 1932?

D. Oui.—R. Environ $3,630.

D. Nous pourrions, monsieur le président, comparer ces chiffres à certaines réserves établies récemment par d'autres compagnies relativement aux mauvaises créances.

Le PRÉSIDENT: Pas plus tard qu'hier.

Le TÉMOIN: Un instant, monsieur Bowman, je vous ai donné les mauvais chiffres. Ils sont plutôt de $11,550.

M. BOWMAN: A combien s'établit le total?

Le TÉMOIN: $1,462,000.

Le PRÉSIDENT: Ces chiffres mettent la prospérité d'Ottawa en relief comparativement à celle de Montréal.

M. Bowman:

D. A tout événement ce total est considérablement moins élevé que celui des réserves mentionné par d'autres compagnies. A combien s'établit votre réserve de dépréciation? Quel en était le montant à la fin de 1932?—R. Au 31 décembre 1932 elle était de $921,693.05.

D. Si j'ai bien compris elle était de $921,693.05.—R. C'était le montant inscrit au compte de la réserve le 31 décembre 1932.

D. Pour la dépréciation?—R. Pour la dépréciation.

D. Quelles années cette somme embrasse-t-elle?—R. Elle représente les sommes accumulées jusqu'à aujourd'hui, à partir de 1928 et avant.

D. A combien s'établit le montant versé à la réserve de dépréciation en 1928? Je voudrais établir la comparaison pour les cinq dernières années.—R. Je n'ai pas ces chiffres en main.

D. Vous pouvez nous les obtenir?—R. Oui.

D. Existe-t-il d'autres réserves en plus de celles que j'ai mentionnées?—R. Non, c'est tout.

D. Ainsi actuellement vos deux réserves les plus importantes, abstraction faite de la réserve pour mauvaises créances et l'assurance, qui s'élèvent à environ $19,000 ou $20,000,...—R. Vous voulez dire plus l'assurance-feu?

D. Plus l'assurance-feu?—R. Oui.

D. Si vous ajoutez le montant de votre réserve de dépréciation, soit $921,693.06, au montant de la réserve établie avec les profits, soit $745,761.36, vous obtenez une somme presque égale au capital de la compagnie, qui est de $1,735,000.—R. Oui, presque.

D. Un des membres du Comité me fait remarquer que je n'ai tenu compte que des réserves des cinq dernières années, me permettra-t-on de corriger cette déclaration? La réserve établie avec les profits, comme vous l'avez dit, est de $1,070,843.03.—R. Oui.

D. La réserve de dépréciation est de $921,693.05?—R. Oui.

D. Ainsi le total de la réserve de dépréciation et de la réserve "constituée avec les profits" dépasse le montant du capital de la compagnie?—R. Oui, d'environ $200,000.

D. Par un peu plus de $200,000, n'est-ce pas?—R. Par environ $265,000.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bowman, je voudrais savoir sur quelle base la réserve de dépréciation a été établie?

M. Bowman:

D. J'essaie de le déterminer, monsieur le président, afin que nous puissions comprendre ces chiffres.—R. Elle est d'environ $263,000.

D. Pour revenir à une question que j'ai posée il y a un instant, nous pouvons affirmer à la lumière de ces chiffres que le non paiement de dividendes de la part de la compagnie n'indique d'aucune façon la position financière de la compagnie.—R. Si vous envisagez la question à ce point de vue-là, oui.

M. SPOTTON: Ce stock a-t-il été vendu localement, monsieur Bowman?

M. BOWMAN: M. Thorne nous a donné des explications à ce sujet. En 1928 le trust de valeurs a fait l'acquisition de tout le capital-actions de la compagnie, sauf les actions de garantie des administrateurs.

M. Bowman:

D. Je ne fais pas erreur, n'est-ce pas?—R. Non.

D. La compagnie mère a fait l'acquisition de tout le stock?—R. Oui.

D. Vous êtes bien certain, monsieur Thorne, que vous avez mentionné toutes les différentes réserves; je ne doute pas de votre parole, je veux simplement m'assurer de la chose?—R. Oui.

D. De 1928 à 1932, la compagnie *Ottawa Dairy, Limited,* a-t-elle versé des sommes importantes à la compagnie mère?—R. Non, monsieur.

D. Vous en êtes bien certain?—R. Oui.

D. Ainsi les profits accumulés sont restés entre les mains de la *Ottawa Dairy Company, Limited,* sans être distribués?—R. Oui, sous sa régie.

D. Sous sa régie, déduction faite des frais d'administration, des honoraires des administrateurs, des dépenses du bureau chef, et ainsi de suite?—R. Oui.

D. Qui s'établissent à quelque $5,000 en 1932?—R. Oui.

D. Vous avez promis de nous donner les chiffres correspondants pour la période de 1928 à 1932?—R. Oui.

D. Au sujet de la dépréciation, sur quelle base établissez-vous vos calculs?—R. M. Jones vous a donné les chiffres ce matin, au cours de son témoignage; cependant, je les répéterai, si vous le désirez?

D. S'il vous plaît?—R. Bâtiments, 2¼ à 3¼ p. 100.

D. Où se trouvent ces renseignements?—R. Sur le deuxième feuillet.

D. Machinerie et outillage?—R. Six pour cent.

D. Lait,—je suppose qu'il s'agit des machines et de l'outillage pour la manutention du lait?—R. L'outillage pour la pasteurisation.

D. Oui, c'est 6 p. 100 dans ce cas, n'est-ce pas?—R. C'est bien cela.

D. Votre compagnie est-elle d'avis que cette charge de 6 p. 100 est suffisante pour couvrir les frais occasionnés par l'usure ordinaire, les pertes sur les machines et le matériel de l'établissement de pasteurisation?—R. Oui, en moyenne; elle ne serait peut-être pas suffisante dans un cas particulier, mais elle l'est pour l'ensemble de l'industrie.

D. Ce sont vos chiffres?—R. Oui.

D. D'après votre expérience dans ce domaine, ne considéreriez-vous pas une charge de 15 p. 100 trop élevée?—R. Oui, elle me paraît trop élevée.

D. Dans le cours ordinaire des choses, ne vous paraîtrait-elle pas excessive, d'après l'expérience de votre groupe?—R. Oui, je le crois.

D. Machinerie et outillage pour crème glacée, 10 p. 100; il s'agit des machines et de l'outillage qui servent à la fabrication de la crème glacée?—R. Oui.

D. Vos compagnies, monsieur Thorne, ont constaté que la dépréciation sur ces machines est de 4 p. 100 plus grande que sur celles qui servent à la manutention du lait, à la pasteurisation, et le reste?—R. Oui, pour la bonne raison que pendant l'été elles sont quelquefois en service 24 heures par jour.

D. Oui. Les autres chiffres qui figurent dans ce paragraphe ont également été insérés au compte rendu ce matin?—R. Oui, monsieur.

Le président:

D. Expliquez-nous ces frais de $3 par mois au compte des chevaux?—R. Cette charge est peut-être légèrement élevée, monsieur le président, mais l'*Ottawa Dairy* s'est toujours spécialisé dans les chevaux gris pommelé qui coûtent plus cher que les chevaux ordinaires, et ainsi il nous faut verser un peu plus à la réserve à ce sujet.

D. Soit une dépréciation moyenne de $35 par année?—R. Un cheval donne en moyenne six années de service.

D. Le cheval vaut-il quelque chose après cela; en tient-on compte dans la dépréciation?—R. Oui, on accordera peut-être $25.

M. Bowman:

D. A tout événement, le total de la dépréciation n'atteindrait pas une grosse somme à raison de $3 par cheval. Combien de chevaux avez-vous?—R. Cent vingt-quatre.

D. Elle pourrait être assez élevée à ce compte; à combien s'établit-elle?—R. Elle est de $6,370.50 en 1932.

D. Ces quelque six mille dollars sont compris dans le total de la réserve de dépréciation qui s'établit à environ $921,000?—R. Oui.

D. Vous calculez les voitures et les traîneaux à 10 p. 100; les automobiles à 25, 20 et 12½; c'est-à-dire à 25 p. 100 pour la première année?—R. Non, 25 p. 100 sur les automobiles de tourisme; 12½ p. 100 sur les voitures un peu plus lourdes, et les 20 p. 100 désignent une autre catégorie de voitures, plus légères ou plus lourdes.

D. Oui, je suppose que vous tenez votre établissement sur un pied de 100 p. 100 d'efficacité?—R. Oui.

D. Et votre matériel, etc.?—R. Oui.

D. Depuis 1928 avez-vous effectué des réparations considérables à votre établissement; avez-vous installé de nouvelles machines?—R. Nous avons installé toute une nouvelle unité de pasteurisation il y a environ trois ans.

D. Cette dépense est maintenant presque entièrement amortie avec les profits, je suppose?—R. Nous amortissons la valeur du vieux matériel, et nous en établissons de nouvelles au compte du capital.

D. Mais il n'en reste pas moins encore $921,000 à la réserve de dépréciation? —R. Oui.

Le président:

D. Ces renouvellements sont portés au compte de la dépréciation, n'est-ce pas? Ils sont soustraits de cette réserve?—R. Lorsqu'une machine cesse d'être utilisable elle ne figure plus au compte de dépréciation. Si on la renouvelle elle est inscrite par elle-même, elle devient une nouvelle valeur au compte de l'actif.

M. Bowman:

D. Mais le solde net au crédit du compte de dépréciation est le montant qui reste, déduction faite de ces sommes?—R. Oui.

D. A la première page apparaît un montant de $76,529.21, monsieur Thorne, pour les salaires et les gages. On a probablement expliqué la chose au Comité ce matin, mais je n'ai pas eu l'occasion de l'étudier avant ce moment, et je vous demanderais de me dire quelle partie de cette somme représente le salaire du personnel?—R. Je n'ai pas ces chiffres séparément, monsieur Bowman.

D. Vous pourriez nous les obtenir, je suppose?—R. Je puis vous les procurer pour l'année 1932.

D. Vous nous les fournirez pour 1932, et vous nous direz approximativement à combien s'élèvent les gages payés et les salaires versés au personnel?—R. D'ordinaire les employés sont payés sur une échelle quotidienne, environ $3 par jour.

D. C'est l'échelle des gages?—R. Oui, et à $3.50.

D. Quel est le pourcentage par rapport au total?—R. Je ne saurais vous le dire en ce moment.

D. De cette somme affectée au paiement des salaires et des gages, en versez-vous une partie à un dirigeant de la compagnie mère en raison de la surveillance exercée, ou de toute autre fonction remplie pour le compte de la filiale, l'*Ottawa Dairy Company, Ltd.*?—R. Non, pas à moins qu'il s'agisse de l'installation d'une nouvelle machine nécessitant les services d'un inspecteur d'une autre ville.

D. Oui, prenez, par exemple, votre bureau, vous êtes secrétaire-trésorier de la *Ottawa Dairy Co., Ltd.*?—R.Oui.

D. Remplissez-vous des fonctions semblables par rapport à toute autre compagnie de votre groupe?—R. Je suis comptable régional pour la *Borden's Limited, Canada.*

D. Vous êtes comptable régional; vous avez affaires à combien de compagnies?—R. Mes fonctions embrassent onze compagnies qui font le commerce du lait en nature,—du lait et de la crème glacée,—et quatre compagnies de fabrication.

D. Soit quinze en tout?—R. Oui.

D. Comment votre traitement est-il réparti entre ces quinze différentes compagnies; ou l'est-il?—R. Il n'est pas réparti de cette manière.

D. Comment le partagez-vous par rapport aux autres compagnies?—R. Les autres compagnies n'ont pas à payer mon traitement.

D. Elles ne paient pas une partie de votre salaire?—R. Non.

D. Alors il n'est pas compris dans ces $76,529.21?—R. Non.

D. Vous êtes un dirigeant de la compagnie mère, et ainsi c'est elle qui paie votre traitement?—R. Je vous avouerai franchement que la *Ottawa Dairy* en paie 75 p. 100, et que la *Borden's Company* de New-York verse les autres 25 p. 100.

D. Je comprends, et ainsi les 14 autres compagnies du groupe ne contribuent aucune partie de votre traitement?—R. Non.

D. Voici un autre article de dépenses assez considérable, $36,431; avez-vous des détails à ce sujet?—R. Seulement en ce qui concerne cette compagnie en particulier.

D. C'est plus ou moins une description générale?—R. Oui, et ces chiffres s'appliquent à toutes les autres catégories.

D. Pouvez-vous nous dire, monsieur Thorne, comment se décompose cette dépréciation de $35,965? Il s'agit, je suppose, de la dépréciation sur les bâtiments, l'établissement et le matériel, calculée d'après le pourcentage que vous avez mentionné il y a un instant,?—R. Oui, elle est calculée d'après la superficie des planchers. Lorsqu'un bâtiment est occupé à la fois par le service de la vente et de la livraison, et par le service de la pasteurisation, nous mesurons la surface de plancher occupée et nous répartissons la dépréciation en conséquence.

D. La somme de $35,965.49 que nous avons établie pour le mois de décembre 1932 est reportée au compte général, et éventuellement fait partie des $921,000?—R. Bien, cette somme est inscrite comme une diminution de notre actif en propriété et en matériel, et diminue d'autant la valeur de notre actif.

D. Diminue la valeur de votre actif?—R. Oui.

D. Comment cette somme est-elle portée à votre compte général de dépréciation?—R. Elle n'est qu'imputée à ce compte; elle indique le total de la dépréciation.

D. J'y trouve un fort montant en commission, soit $117,664. Il s'agit, je suppose, des commissions de vente?—R. Oui, aux livreurs.

D. Vous faites vos affaires à commission?—R. Oui.

D. M. Tummon a probablement soulevé cette question ce matin, et comme il s'y connaît bien il se fera donner les détails plus tard. Au chapitre des dépenses je vois un autre montant de $48,004.93, qu'est-ce que cela comprend?—R. Il s'agit de la page 2, monsieur Bowman, si vous voulez je vous en donnerai lecture avec les frais de vente.

D. Ce sont les dépenses de papeterie, les frais de port, etc.?—R. C'est bien cela.

D. Voulez-vous nous donner des détails à ce sujet?—R. D'après notre système de comptabilité, nous portons tous ces frais d'ordre général à un même compte. Ainsi il nous faudrait examiner toutes les dépenses des douze mois pour obtenir ces détails. Il faudrait examiner toutes les entrées, ce qui ne serait pas une mince tâche et cela demanderait beaucoup de temps.

D. De quoi s'agit-il à l'article au bas de la feuille qui comprend ces $48,004.93; ce sont des dépenses, mais quelles sortes de dépenses?—R. Frais de vente et de distribution, le deuxième numéro.

D. Cela comprend la papeterie, les frais de port, de télégraphe et de téléphone, les frais de voyage, les pertes sur les parcours de distribution, les dépenses d'étable, le ferrage des chevaux, les soins de vétérinaires, le blanchissage, les produits utilisés dans les laboratoires, l'éclairage, le chauffage, la force motrice, les dépenses d'automobile, les réparations et l'entretien des bâtiments et constructions, la machinerie et le matériel, les harnais et voitures, la peinture, et les frais divers. Vous ne tenez pas de comptes séparés de manière à indiquer le total à la fin de chaque mois?—R. Non, nous balançons tous les mois.

D. C'est ce que je dis, chaque mois est une entité distincte; vous tenez des comptes mensuels?—R. Nous portons tous ces frais au même compte. Pour obtenir le détail de tous ce qui est inscrit à ce compte il faudrait examiner toutes les factures de l'année.

D. Personnellement, à titre de membre du Comité cette entrée de $48,000 au compte des dépenses ne me renseigne pas beaucoup. Si vous pouviez nous donner des renseignements détaillés, sans trop de difficultés, le Comité vous en saurait gré.—R. J'ai fait le relevé du coût du ferrage des chevaux, car je sais que quelqu'un s'intéresse à cet article. C'est le seul que j'ai en détail.

D. Le Comité décidera des renseignements qu'il désire à ce sujet. Vous avez une autre entrée de ce genre; "frais de vente, $146,667.64"?—R. Il s'agit des frais de vente de la crème glacée. Ils sont groupés sous un seul chapitre d'après notre système de comptabilité, et de la même manière que nos autres frais de vente.

D. Avez-vous des détails?—R. Pas plus que dans le cas des frais de vente du lait. Nous pourrions les obtenir, mais ce serait un travail ardu.

D. Vous comprenez que bon nombre de membres du Comité ne sont pas aussi renseignés sur ce commerce que vous l'êtes, et la simple entrée de $146,667.64 au chapitre des frais de vente ne les renseigne pas beaucoup. Ne pourriez-vous pas nous donner un peu plus de détails à ce sujet?—R. Nous pourrions faire une répartition approximative, si cela pouvait vous aider.

D. Voulez-vous le faire?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous donner les mêmes renseignements quant à l'autre entrée de $48,004.93?— Un peu plus loin nous trouvons ce qui suit: "pertes de bouteilles, de caisses et de bidons pour l'année 1932, $28,358.53". Cette somme est-elle divisée de manière à indiquer les détails au Comité?—R. M. Jones a traité cette question ce matin, je crois.

D. Je regrette de n'avoir pas été présent.

Le PRÉSIDENT: Il n'a parlé que des bouteilles.

Le TÉMOIN: Ce montant représente la valeur des bouteilles, caisses et bidons perdus au cours de l'année d'après un inventaire mensuel.

D. Vous pourriez peut-être nous indiquer en détail, ou M. Jones le pourra, comment ces pertes sont réparties sur les bouteilles, les caisses et les bidons. "Intérêt reçu, $34,000." Je suppose que c'est l'intérêt reçu sur les placements effectués avec les fonds versés à ce compte de réserve?—R. Plus l'intérêt sur l'argent en banque.

D. Cet intérêt est crédité au compte des profits et pertes?—R. Oui.

D. Quel était le chiffre approximatif des placements de la *Ottawa Dairy, Limited,* sous forme d'obligations, de débentures et le reste, à la fin de 1932?—R. $491,932.74.

D. Cette somme représente-t-elle le total des placements en dehors de l'établissement, du matériel, et le reste?—R. Elle représente les valeurs vendables de la compagnie.

D. Ses valeurs vendables?—R. Oui.

D. Permettez-moi maintenant d'aborder de nouveau une question que j'ai peut-être déjà discutée, c'est-à-dire les relations entre la filiale, l'*Ottawa Dairy, Limited,* et la compagnie mère. Vous dites que de 1928 à 1932 aucune somme d'argent, sous quelque forme que ce soit, n'a été transférée ou remise à la compagnie mère, sauf quelque $5,000 en 1932 à titre de frais d'administration?—R. Oui.

D. Est-ce bien exact?—R. C'est bien cela. Tout ce qui est là reste sous la régie de l'*Ottawa Dairy, Limited.*

D. Et est au crédit de l'*Ottawa Dairy, Limited*...—R. Oui, dans ses livres.

Le président:

D. Monsieur Thorne, vous dites qu'à la fin de 1928 un surplus de profits de quelque $325,000 a été transféré à la compagnie actuelle?—R. Oui.

D. De quelle manière a-t-on acquitté cette somme; est-ce par l'émission d'actions ordinaires?—R. Vous voulez dire...?

D. Cette somme a été remise à la nouvelle organisation avec l'autre actif de la *Ottawa Dairy*?—R. Oui.

D. De quelle manière l'a-t-on payée?—R. Je n'ai pas les détails à ce sujet,— vous voulez dire la conversion du commerce?

D. Oui. Vous ne pouvez pas dire de quelle manière on a effectué cette conversion?—R. Je n'ai pas ces chiffres en main.

D. Vous êtes en mesure de me renseigner sur la réserve de dépréciation et les profits accumulés au cours des trente dernières années, et vous ne pouvez pas me mettre au courant du développement de l'organisation financière de la compagnie de 1900 à 1928?—R. Je n'ai pas ces chiffres en main, c'est tout. J'ai supposé que vous vouliez connaître l'organisation depuis 1928.

D. Cela a trait à l'organisation financière de la compagnie et au montant du capital souscrit sur lequel vous êtes censé payer des dividendes un jour?—R. Oui, en ce qui conserne le surplus.

M. Spotton:

D. Vous avez à votre bureau les livres de l'*Ottawa Dairy* depuis la fondation de cette compagnie, je suppose?—R. Nous les avons pour ces dernières années. Je ne sais trop où sont les livres de 1900.

D. Qu'entendez-vous par "dernières années"; combien loin remontent-ils?—R. Disons 1915, 1916 ou environ ce temps-là.

D. Mais vous devez avoir les archives de l'*Ottawa Dairy, Limited,* depuis la date de sa constitution en corporation en 1900 jusqu'à présent? Vous avez ces livres dans votre bureau, n'est-ce pas?—R. Il se peut qu'ils soient quelque part. Je ne le jurerais pas.

D. Vous vous êtes simplement assis au bureau en 1928 et vous avez continué les opérations. Personne ne songerait à détruire les livres qui remontent à l'origine de la compagnie, n'est-ce pas?—R. On fait une transcription du grand livre périodiquement, après quelques années.

D. M. Bowman vous a interrogé au sujet de la compagnie mère. Vous voulez dire le bureau chef à Toronto, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Où est situé ce bureau à Toronto?—R. Spadina Crescent.

D. Dans l'immeeuble de la *City Dairy*?—R. Oui.

D. C'est réellement votre bureau chef pour le Canada?—R. Pour la correspondance.

D. Qui est gérant à la *City Dairy*?—R. C'est mon adjoint, A. T. Pierson.

D. Votre adjoint?—R. Oui.

D. Etes-vous le gérant?—R. Je suis le comptable régional.

D. Il est assez difficile de savoir exactement où se trouve votre bureau chef ou en quoi il consiste. Le témoin entendu ce matin nous a dit, il me semble, que l'*Ottawa Dairy* était une entité distincte et que vous n'aviez rien à faire avec d'autres compagnies, si ce n'est la *Laurentian* et une couple d'autres aux environs; cependant, lorsque les filiales de Montréal ont comparu elles ont dit qu'elles faisaient rapport à Ottawa?—R. C'est parce qu'à titre de comptable régional je reçois les états financiers tous les mois.

D. Où est votre bureau chef au Canada? Vous avez dit que c'était la compagnie mère. Nous ne parlerons pas de la grand'mère de New-York; c'est à cet endroit que se trouve la tête de la pieuvre dont les tentacules s'étendent jusqu'à Spadina Crescent. Puis, tout naturellement les griffes partent de cet endroit. Cependant c'est là qu'est situé votre bureau chef, et ce bureau est entièrement distinct de celui de la *City Dairy*?—R. Oui.

D. Qui est gérant général pour le Canada?—R. C'est le conseil d'administration qui est investi de cette autorité.

D. Si vous avez un bureau chef vous avez certainement un gérant général dans ce bureau, ou quelqu'un qui remplit ces fonctions?—R. Le conseil d'administration, le personnel exécutif, sont les seuls gérants.

D. Vos administrateurs peuvent être n'importe où d'Ypsilanti à Kalamazoo, et ils ne dirigent pas le bureau chef. Qui est à la tête du bureau chef de Toronto? Quel est le gérant général ou le secrétaire-trésorier? A qui faites-vous rapport? A qui la *Ottawa Dairy* fait-elle rapport?—R. On vous a donné la liste du personnel exécutif de la *Borden's Limited* ce matin, monsieur Spotton.

D. J'aimerais l'entendre lire de nouveau?—R. J'ai donné ma copie au secrétaire du Comité, je crois.

D. Le témoin de ce matin nous a dit que vous aviez deux bureaux, l'un à Toronto et l'autre à Montréal. J'aimerais connaître les noms du personnel du bureau chef de la *Canadian Borden's Limited,* monsieur le président. Où se trouve le bureau chef, et quel est le personnel de ce bureau?—R. Vous trouverez ces renseignements au compte rendu de vos séances.

D. Quel est le gérant du bureau chef, le gérant adjoint et le secrétaire-trésorier?—R. A ma connaisssance, monsieur Spotton, il n'existe pas de gérant ou de gérant adjoint. Le conseil d'administration et le personnel exécutif sont les seuls gérants.

D. Où se réunissent-ils?—R. A Montréal.

D. Et le bureau chef est à Toronto?—R. Oui.

D. Quel personnel y avez-vous? Gardez-vous simplement une fille de bureau où un concierge à Toronto?—R. Non, un être humain.

D. Je suis peut-être stupide, mais je ne puis imaginer une compagnie mère avec toutes ces filiales, ces laiteries, avec un bureau chef à Toronto pour les affaires canadiennes, sans qu'il y ait un personnel assez considérable pour voir à toutes ces affaires. Faites-vous rapport de tout à New-York?—R. Ordinairement, tout ce qui est important.

D. Je veux savoir si vous transmettez un rapport mensuel de vos opérations? —R. Oui.

D. Quels sont ceux qui viennent donner des instructions à l'*Ottawa Dairy*? —R. Voulez-vous dire de la compagnie mère ou d'une compagnie mère quelconque?

D. Oui, de la grand'mère à New-York?—R. Si nous installons une marque particulière de machine à pasteuriser, on nous enverra probablement un expert pour nous conseiller.

D. La compagnie mère de New-York a la haute main sur votre réserve ici, n'est-ce pas?—R. Oui, par l'entremise de la *Borden's Limited.*

D. Elle est maîtresse de votre compagnie et de votre surplus, et elle pourrait s'en emparer et l'apporter à New-York dès demain, si elle le voulait?—R. Si elle le voulait.

D. Il me semble que chacune de ces laiteries fait rapport à New-York et est administrée de New-York. Votre bureau chef, en ce qui concerne Ontario du moins, n'est qu'un mythe?—R. Je ne dirais pas cela.

D. Prenez le cas de la *Metropolitan Life Insurance Company,* par exemple, elle fait affaire ici et elle à un bureau chef au Canada, auquel tous les autres bureaux font rapport. Dans votre cas vous avez un bureau à Toronto, mais vous n'avez pas de gérant général ou de secrétaire-trésorier. Vous n'y faites pas de rapports mensuels; vous n'en recevez pas d'instructions; et ainsi je ne comprends pas de quelle sorte de bureau chef il s'agit?—R. Vous verrez d'après le compte rendu des témoignages que la liste des dirigeants et administrateurs de la *Borden's Limited* comprend un secrétaire-trésorier. Malheureusement j'ai remis ma copie au secrétaire ce matin, autrement je vous en donnerais lecture.

D. Quant aux administrateurs mentionées ce matin, plusieurs habitent New-York, quelques-uns à Hamilton, certains à Ottawa et d'autres à Toronto. Je voudrais connaître le personnel du bureau chef de la *Borden's Limited* au Canada, parce que nous serons obligés de nous y adresser pour obtenir certains renseignements.—R. Aimeriez-vous connaître le personnel exécutif d'abord,—le bureau?

D. Oui. Si je me présentais au bureau chef samedi prochain pour demander des renseignementss, à qui pourrais-je m'adresser?—R. Vous y trouveriez probablement M. Pearson.

D. Il est votre adjoint?—R. Mon adjoint.

D. Je préférerais de beaucoup rester ici et aller vous consulter si vous voulez bien me recevoir. S'il est gérant adjoint vous devez être gérant?—R. Non, je ne suis que comptable régional.

D. Etes-vous la tête dirigeante? De New-York s'adresse-t-on à vous et aux autres comptables régionaux? Traite-t-on directement avec vous au sujet de votre région?—R. Oui, en ce qui concerne les questions financières.

D. Vous êtes le bureau chef?—R. En qualité de comptable régional.

D. Et cela comprend ce que vous avez déja dit. Vous êtes le bureau chef en matière financière, et le soi-disant bureau chef de Toronto ne fonctionne pas? —R. En ce qui concerne les questions de finance relatives au service de la comptabilité, oui.

D. Pour votre région?—R. Oui.

D. En réalité il n'existe pas de bureau chef. Vous vous occupez de la partie financière, et c'est la chose importante?—R. Non, le bureau chef est à Toronto, dans l'immeuble de la *City Dairy*, Spadina Crescent.

D. Si vous étiez appelé à Toronto, qui vous y appellerait? Y a-t-il quelqu'un à cet endroit qui est votre supérieur? Toute perconne a un chef. Qui est votre chef? A qui faites-vous rapport?—R. Je suis à la disposition du conseil d'administration de la *Borden's Limited*.

D. Qui vous a engagé? Quel est l'homme qui vous a reçu à son bureau et interrogé?—R. Voulez-vous dire il y a vingt-sept ans?

D. Qui vous a maintenu en service et vous a promu de temps à autre?—R. Je suis à l'emploi de la compagnie Borden depuis 27 ans.

D. Vous avez commencé aux Etats-Unis?—R. Oui, aux Etats-Unis.

D. Où?—R. A 110, rue Hudson, New-York.

D. Quand avez-vous été envoyé au Canada?—R. En 1928.

D. Directement à Ottawa?—R Oui.

D. Vous êtes venu du bureau chef de New-York à Ottawa?—R. Au bureau chef d'alors.

D. Vous êtes le bureau chef maintenant. Vous le portez sous votre chapeau. Le bureau chef se trouve partout où vous êtes, au point de vue financier du moins. Vous gardez l'organisation financière sous votre chapeau, où Lanagan portait son bureau de poste?—R. En ce qui concerne les questions de comptabilité.

D. Vous avez dit en questions financières?—R. Oui, en questions financières.

D. Si elle voulait enlever un demi-million d'un de ces comptes, elle n'aurait qu'à vous écrire de lui envoyer un chèque?—R. A voir aux détails.

D. Vous êtes le bureau chef?

M. Bowman:

D. Avec la permission du Comité, monsieur le président, je voudrais aborder un aspect de l'organisation financière de cette compagnie, que j'ai oublié. Avez-vous un mémoire, monsieur Thorne, indiquant les estimations de la propriété de la compagnie; c'est-à-dire des propriétés immobilières et autres biens personnels; des bâtiments et immeubles, des machines et le reste?—R. On en a fait avant 1928, mais je n'ai pas les chiffres en moins.

D. Ne tenez-vous pas cette estimation au point, à la fin de chaque année?—R. Les résultats qui vous ont été donnés par rapport aux valeurs sont la suite de ces estimations.

D. Quelles valeurs? On ne m'a pas encore donné de chiffres quant aux valeurs.—R. Je peux vous en donner.

D. Voulez-vous avoir la bonté de les communiquer au Comité?—R. Le prix coûtant de la propriété et de l'installation, y compris l'immeuble, les machines, le matériel de distribution, les armoires mécaniques et le mobilier, s'établit à la somme de $2,420,440.30 au 31 décembre 1932. C'est la valeur d'achat avant la dépréciation.

D. C'est la valeur d'achat avant la dépréciation?—R. Oui, $2,420,440.30.

D. C'est le coût primitif mois la dépréciation?—R. C'est la valeur d'achat mise à jour, subséquemment à toute estimation postérieure à 1925.

D. C'est le total?—R. C'est le total.

D. Il comprend les biens immeubles, les bâtiments, l'outillage des laiteries, et ainsi de suite, de tout l'établissement?—R. Oui, ce qu'on appelle la propriété et l'établissement.

Le président:

D. De l'*Ottawa Dairy*?—R. De l'*Ottawa Dairy*. .

D. Et de la *Laurentian*?—R. Et de la *Laurentian*.

M. Bowman:

D. La *Laurentian Dairy* n'est pas comprise dans ces chiffres. La *Laurentian Dairy* n'existe plus, elle a été vendue.—R. La *Laurentian Dairy*? La *Cornwall Dairy* a été vendue, oui.

D. La *Laurentian Dairy* est comprise. Parfaitement. En d'autres termes, ces chiffres représentent la valeur des choses énumérées par rapport à la compagnie dont vous parlez?—R. Oui.

D. La *Ottawa Dairy*, naturellement, est avec la *Laurentian?*—*R.* C'est bien cela.

D. J'ai compris que la déclaration que vous venez de faire embrassait toute la compagnie?—R. Parfaitement.

D. Elle comprend la *Laurentian* comme partie de la *Ottawa Dairy Limited*? —R. Oui.

M. Pickel:

D. Les dirigeants et administrateurs de la compagnie dont vous m'avez donné les noms, monsieur Thorne, sont des dirigeants de la *Borden's of Canada*? —R. Vous faites allusion à la *Borden's Limited*?

D. *Borden's Limited.*—R. Oui, c'est cela.

D. Chaque filiale n'a pas un conseil d'administrateurs?—R. Oui, chacune est administrée par son propre bureau.

D. Chacune est exploitée indépendamment?—R. Oui.

D. Voulez-vous me donner de nouveau la liste de vos dirigeants à Ottawa?

Le PRÉSIDENT: De l'*Ottawa Dairy*?

M. PICKEL: Oui.

Le TÉMOIN: Président, Hugh Carson; vice-président, W. F. Jones; trésorier, E. L. Noetzel; secrétaire, W. H. Rebman; secrétaire-trésorier adjoint, E. H. Thorne; trésorier adjoint, George Bittner.

M. Pickel:

D. Ce sont tous des habitants d'Ottawa?—R. M. Noetzel, M. Rebman et M. Bittner sont de New-York.

D. Vous avez parlé de traitements, monsieur Thorne; dites-nous à combien s'élève le vôtre?—R. $4,250.50.

D. Celui de M. Jones?—R. $6,300.

D. A combien?—R. A $6,300.

D. Quels autres traitements versez-vous par rapport à l'établissement d'Ottawa?—R. Quels traitements de directeurs?

D. Oui.—R. M. Carson, $5,625.

D. A qui versez-vous ce traitement?—R. A M. Carson.

D. Il est secrétaire?—R. Président.

D. Qu'avez-vous l'intention de faire avec cette accumulation de surplus d'environ $2,000,000? Pour quelle raison ne l'utilisez-vous pas?—R. Nous l'avons gardée pour l'utiliser dans le commerce.

D. Cette somme dépasse la valeur de votre établissement, ou y est à peu près égale?—R. Vous voulez dire en tenant compte de tous les calculs auxquels M. Bowman a fait allusion.

D. Parlez-nous de l'impôt sur le revenu?—R. Nous l'acquittons tous les ans.

D. Que faites-vous en ce qui concerne l'impôt sur le surplus?—R. Qu'entendez-vous par "impôt sur le surplus"?

D. Sur vos placements et ainsi de suite?—R. Vous voulez dire l'intérêt reçu sur les placements?

D. Oui, est-ce compris dans votre revenu?—R. Oui.

D. Dans votre rapport sur vos revenus?—R. Oui, cette somme est comprise.

M. Spotton:

D. Monsieur Thorne, en disant que votre traitement était de quelque $4,000, vous ne faisiez allusion qu'à la partie canadienne?—R. Oui.

D. Vu que l'un de vos adjoints touche plus que vous, il ne serait pas juste, s'il en était ainsi?—R. Que voulez-vous dire par mon adjoint?

D. Vous êtes le gérant général pour le Canada?—R. Non.

D. La compagnie de New-York s'adresse à vous, vous ne pouvez pas le nier. Ne jouons pas sur les mots, dites-nous qui est gérant général pour le Canada si vous ne l'êtes pas? Lorsque le bureau chef de New-York veut s'adresser à quelqu'un en ce pays, elle doit songer à son représentant, à son chef local. Si elle ne s'adresse pas à vous,—si en réalité vous n'êtes pas le gérant général, si vous ne l'êtes pas nominalement, vous l'êtes effectivement,—à qui s'adresse-t-elle?—R. Je n'ai jamais dit que j'étais gérant général.

D. Vous ne le connaissez pas?—R. J'ai dit que c'était les administrateurs, l'exécutif de la *Borden's Limited.*

D. Il n'y en a pas un d'entre eux qui est gérant?—R. Non, monsieur.

D. Mais vous avez quelqu'un à qui New-York s'adresse?—R. Je suis le comptable régional.

D. Pour quelle raison n'avez-vous pas un vrai, un bureau chef? Pourquoi n'en avez-vous pas un dans Ontario et Québec? Y a-t-il une méthode interprovinciale qui vous permet de vous y soustraire?—R. C'est dans le but d'économiser.

D. L'absence d'une bonne organisation, d'un vrai bureau chef pour diriger ces entreprises n'est pas de l'économie bien entendue. Le bureau chef se trouve réellement à New-York?—R. En ce qui nous concerne, la compagnie *Borden's Limited* est en opération.

D. Laissons cela de côté pour le moment; la nuit porte conseil et vous nous reviendrez ensuite. Y a-t-il des personnes qui étaient administrateurs de l'*Ottawa Dairy, Limited,* avant son acquisition par la *Borden's,* qui sont administrateurs de l'*Ottawa Dairy* maintenant? Des conseillers?—R. Oui.

D. Qui?—R. M. Rothwell.

D. Il était administrateur de l'ancienne compagnie?—R. Il était administrateur et est encore président. M. Carson...

D. Qui?—R. Est encore président du bureau.

D. M. Rothwell?—R. Benjamin Rothwell, Hugh Carson, Gordon C. Edwards, A. E. Provost.

D. C'est bien cela. M. Labarge?—R. Oui, M. Labarge.

D. Il l'est encore?—R. Il est encore administrateur.

D. Parce que nous allons nous enquérir à ce sujet. Vous avez édifié des réserves qui atteignent presque $2,000,000 en cinq ans. Vous avez très bien réussi depuis que vous êtes venu au pays à l'instigation de la compagnie Borden, bien que la compagnie mère n'ait pas payé de dividendes. Vous ne pouvez pas remonter plus loin qu'en 1915 en ce qui concerne l'*Ottawa Dairy, Limited*?—R. Bien, cela serait...

D. Si nous désirons remonter plus loin pour obtenir certains renseignements il faudra nous adresser ailleurs?—R. En ce qui concerne l'*Ottawa Dairy, Limited.*

D. D'après les archives de l'*Ottawa Dairy, Limited,* que vous avez dans votre bureau, vous ne pouvez pas nous donner ces renseignements? Vous ne pouvez pas remonter plus loin qu'en 1915?—R. Vers 1915.

D. Car cette compagnie a fait de bonnes affaires tout le long de son existence. Je tiens de bonne source qu'un placement de $1,000 dans l'*Ottawa Dairy, Limited,* a rapporté $250 par année à son propriétaire, et qu'un homme qui avait engagé $15,000 dans la *Laurentian Dairy* a vendu son stock $85,000. Ces renseignements ne sont peut-être pas exacts, mais je crois qu'ils le sont. Nous voulons remonter à cette période. Je tiens ces renseignements de bonne source, mais les archives de votre bureau ne remontent qu'à 1915?—R. C'est ce que je pense en ce moment, mais vous savez de quelle manière on égare les archives.

D. Vous ferez des recherches à ce sujet, car si nous ne pouvons pas obtenir ces renseignements de vous, nous assignerons évidemment d'autres témoins. Je voudrais une lettre de présentation pour votre bureau chef à Toronto. Je me rendrai en cette ville demain, et mon bureau se trouve tout près du vôtre. Je connais plusieurs personnes à cet endroit, et j'aimerais avoir une lettre de présentation à l'adresse du gérant général de votre bureau chef à Toronto.

M. Mullins:

D. Me permettrez-vous une question, monsieur Thorne; j'ai en main une lettre renfermant un passage qui a attiré mon attention. Je voudrais savoir si c'est la vérité. Vous venez de New-York?—R. Oui.

D. Je vais vous donner lecture du passage en question; le reste de la lettre a trait à la pasteurisation. Il se lit ainsi qu'il suit:

> Il y a quelques années, lorsque j'habitais New-York, il y eut des difficultés entre les distributeurs de lait. Certains individus se plaçaient le long des routes aux abords de la ville, arrêtaient et menaçaient les distributeurs indépendants, et en faisaient retourner bon nombre. Ils menaçaient également les épiciers qui vendaient du lait provenant de ces distributeurs indépendants. On arrêta un chauffeur de taxi dépravé, au sujet duquel on avait des doutes, et bien qu'il parût sans le sou, on constata qu'il était à l'emploi des grosses laiteries, et loin d'être sans le sou il disposait d'un fonds de corruption de $500,000 fourni par un groupe de grosses laiteries. Sa mission consistait à faire disparaître les distributeurs indépendants à tout prix sans se faire pincer. Cet homme fut arrêté cinquante-cinq fois au cours des cinq dernières années, mais il ne fut jamais condamné. Il se nommait Larry Fay, et fut tué par un autre bandit d'un coup de fusil, il y a quelques mois.

Le PRÉSIDENT: Vous devriez déposer cette lettre, si vous en lisez des extraits.

M. TUMMON: Je me demande si c'est la lettre qu'il cherchait ce matin et ne pouvait trouver?

M. Mullins:

> Une des puissantes laiteries de New-York, qui a été accusée d'être partie à ces actes de banditisme, est maintenant propriétaire d'une chaîne de grosses laiteries au Canada, et notre gouvernement ferait bien de l'empêcher de prendre une trop grande emprise au pays et d'avoir recours à des méthodes injustes.
>
> Le lait est un élément essentiel à la vie et on devrait en permettre le commerce sans entrave, et autoriser la vente du lait pur tel que produit par la vache à ceux qui le veulent de cette manière et ne peuvent payer les frais de toutes les autres manipulations.

Il incombe au gouvernement de voir à ce que le producteur soit toujours autorisé à vendre du bon lait pur, à son gré, et aussi de faire disparaître toute entrave à la distribution libre et abondante du lait destiné à la consommation générale.

Cette lettre est signée. Son auteur était évidemment à New-York à l'époque en question. Je vous ai lu la dernière partie de la lettre. Connaissez-vous quoi que ce soit à ce sujet?—R. Absolument rien.

D. Je vous ai lu la fin de la lettre. Elle porte une signature. Vous pouvez connaître ce nom.

M. TUMMON: A qui est-elle adressée?

D. Elle est adressée au Comité de l'agriculture, à mes soins. Elle est destinée au président, et non à moi, bien qu'elle soit adressée "a/s Col. H. A. Mullins."

Le PRÉSIDENT: Est-ce la lettre que vous cherchez depuis deux semaines?

M. MULLINS: Oui.

M. TUMMON: Je suis heureux que cette lettre ait été trouvée, car le président et le secrétaire du Comité prétendaient qu'elle était en ma possession. Maintenant qu'on l'a retrouvée...

M. MULLINS: Le secrétaire a expliqué que nous cherchions la mauvaise lettre. J'en ai deux ou trois et celle-ci en est une. Le monsieur en question vient de Perth. Il se nomme Murphy. Si cette lettre appartient au président, il est préférable que je la laisse ici, car elle a trait à une chaîne de laiteries qui s'implante au Canada.

M. Mullins:

D. Si ces gens s'implantent au Canada, et si on tente d'y appliquer des méthodes semblables, il importe que les cultivateurs du pays soient renseignés à ce sujet.—R. Je crois que le nom de la compagnie est une réponse suffisante à ces insinuations.

M. THOMPSON: Où est l'auteur de cette lettre?

M. MULLINS: Il est à Ottawa; il se peut qu'il soit dans cette salle.

M. THOMPSON: M. Mullins nous a dit que cet homme venait de Perth. Je connais assez bien tous les laitiers du district de Perth, et je n'en sais rien. Je sais cependant qu'il donne son adresse à Ottawa.

M. MULLINS: Non, il la donne à Perth.

M. THOMPSON: Non, Ottawa.

Le PRÉSIDENT: Nous nous éloignons de la discussion, je crois. Revenons-y.

M. BOWMAN: Pour faire suite à vos observations, monsieur le président, nous devrions remercier M. Thorne de l'exposé très lucide qu'il nous a fait.

Quelques MEMBRES: Très bien, très bien.

M. WILSON: C'est le meilleur exposé que nous ayons eu jusqu'à présent.

M. Bowman:

D. Au sujet de la *Laurentian Dairy*, vous avez dit, si ma mémoire ne me trompe pas, qu'on avait émis $150,000 de stock de l'*Ottawa Dairy* en paiement de l'actif de la *Laurentian Dairy?*—R. Et du passif.

D. Et du passif aussi?—R. Oui.

D. A quelle date la transaction a-t-elle été conclue?—R. Le 29 décembre 1931.

D. Vos archives indiquent-elles la valeur du stock de l'*Ottawa Dairy* à ce moment-là?—R. Le cours,—il n'y en avait pas en vente.

D. Il n'y en avait pas sur le marché?—R. Non.

D. Ce stock n'est pas coté à la bourse?—R. Non.

D. Pouvez-vous nous renseigner sur l'organisation financière ou le capital de la *Laurentian Dairy* au moment où elle passa aux mains de l'*Ottawa Dairy*? —R. Je n'ai pas ces renseignements ici, mais vous pouvez les obtenir.

D. Vous ne les avez pas ici?—R. Non.

D. Un peu plus tard, lorsque vous en aurez le temps, voulez-vous avoir la bonté de remettre au secrétaire du Comité les détails concernant l'organisation financière de la *Laurentian Dairy* au moment où votre compagnie en fit l'acquisition, c'est-à-dire l'*Ottawa Dairy*?—R. Au mois de décembre 1931?

D. Oui?—R. Oui.

D. Bien que le stock de l'*Ottawa Dairy* ne soit pas coté à la bourse, bien qu'il n'y en a pas à vendre, son cours d'après les chiffres que vous nous avez donnés doit dépasser sensiblement la valeur au pair de $100?—R. Oui.

D. En réalité si vous ajoutez le surplus au capital, ce stock doit valoir au moins 100 p. 100 de plus que la valeur au pair du début, soit $100?—R. Oui, presque.

Le président:

D. Le stock de priorité qui a été acquitté, monsieur Thorne, atteignait le chiffre de $1,065,700, d'après ce que vous avez dit?—R. Oui, le stock de première et de deuxième priorité.

D. Lorsque cette question fut réglée, c'est à cette condition que l'*Ottawa Dairy* passa aux mains de la nouvelle compagnie?—R. Je n'ai pas les chiffres à ce sujet, monsieur le président; je ne sais pas quel est le montant du paiement.

M. BOWMAN: Quelle est votre question? Je voudrais savoir de quoi il s'agit.

Le PRÉSIDENT: Je demandais si le règlement effectué au sujet de ces actions de priorité, d'une valeur au pair de $1,065,700, constituait la condition à laquelle une compagnie est passée aux mains de l'autre.

Le TÉMOIN: Je sais que la *Borden Farm Products Company, Limited,* a prêté $1,100,000 à l'*Ottawa Dairy* pour le rachat de ces actions, et que cette dernière a acquitté ce prêt en émettant 22,000 actions ordinaires d'une valeur égale au montant emprunté, le 19 mars 1929. Je puis vous répondre de cette manière.

Le président:

D. Je voulais en venir à ceci: au commencement de 1928, lorsque la compagnie changea de mains, vous aviez un surplus de $325,000?—R. Oui.

D. A l'heure actuelle, c'est la somme engagée qui rapporte des intérêts, je suppose?—R. Avec les autres sommes. Elles forment $1,070,000 en tout.

D. Et lorsque M. Bowman calculait le pourcentage des bénéfices que vous aviez faits dans les cinq dernières années, il le calculait sur cette somme de $325,000—R. Oui, sur le surplus total.

M. BOWMAN: Vous avez posé là une question très importante, monsieur le président.

M. Bowman:

D. Lorsque la Cie Borden a acheté l'*Ottawa Dairy, Limited,* en 1928, quel prix l'a-t-elle payée?—R. Il va falloir que je prépare cela.

D. Vous nous fournirez ce renseignement?—R. Oui. Je ne l'ai pas ici.

Le PRÉSIDENT: Cela influe sur toute la question.

M. BOWMAN: Toute l'armature de la compagnie en dépend.

Le PRÉSIDENT: L'armature de la compagnie et le taux des dividendes qui peuvent se payer.

M. BOWMAN: Tout juste.

M. Pickel:

D. Pouvez-vous nous dire quel est le capital de la compagnie mère: la Cie Borden?—R. Il a été fixé par lettres patentes du gouvernement fédéral. Il y a un capital autorisé de 500,000 actions d'une valeur globale de $25,000,000. Combien en a-t-il été émis? Je ne le sais pas.

D. Des $25,000,000?—R. Ce capital fut autorisé pour la *Canadian Borden's Limited.*

D. Quelle est le capital de la compagnie américaine?—R. Je ne le sais pas. Nous avons promis de soumettre une copie de l'état financier de 1932 qui va révéler cela.

D. Il représente environ $65,000,000?

M. Bertrand:

D. Si j'ai bien compris, la *Borden Dairies* a acheté la *Cornwall Dairy* il y a environ cinq ans?—R. L'*Ottawa Dairy* a placé une partie de ses bénéfices dans l'édifice et les bâtiments qui constituent ou plutôt qui constituaient la *Cornwall Dairy Products, Limited.*

D. Quel était le capital engagé?—R. $315,000.

D. Quand ce capital fut-il placé?—R. De 1928 à 1930.

D. Et alors, l'affaire fut revendue?—R. Elle fut vendue à la *Borden's Limited* qui devint détentrice des actions.

D. Quel fut le paiement?—R. Des actions.

D. De quelle valeur?—R. Il fut vendu à la *Borden's Limited* 6,300 actions du capital de l'*Ottawa Dairy*, valant $315,000. C'était simplement un transfert à la *Borden's Limited* de l'actif et du passif du capital de l'*Ottawa Dairy.*

D. Mais vous ne pouvez dire ce qui constituait la valeur du paiement?—R. C'étaient les 6,300 actions à $50 au pair.

D. 6,300 actions à $50 mais qui en réalité valaient à peu près $100, d'après la déclaration que vous avez faite tantôt.—R. Non, $315,000.

D. Au pair, mais elles valent plus que le pair?—R. Je n'ai pas dit cela.

D. Combien valent-elles—R. C'est en décembre 1931 que ce transfert s'est opéré. L'*Ottawa Dairy* avait placé $315,000 dans la *Cornwall Dairy Products, Limited*, et le 18 décembre elle transporta tout ce placement à la *Borden's Limited* au moyen de l'annulation de 6,300 actions d'une valeur nominale de $50, soit $315,000.

D. Par l'annulation de 6,300 actions?—R. Oui, un simple transport d'actif et de passif.

D. Vous prétendez que ce fut à peu près une opération de comptabilité, n'est-ce pas?—R. Ce fut simplement un transfert de la somme engagée, voilà tout.

D. Avez-vous une idée, monsieur Thorne, de la somme à laquelle on évalue l'*Ottawa Dairy, Limited* dans le capital général de la compagnie mère? A quelle valeur a-t-on fixé son actif?—R. Je ne le sais pas.

D. Il va vous falloir faire venir un membre du bureau chef pour donner ce renseignement?—R. Il faudra que le renseignement vienne du bureau de New-York.

D. Quel est le plan général de la compagnie mère par rapport à ses filiales? Par exemple, en ce qui concerne l'*Ottawa Dairy*, vous avez transféré un actif évalué à un certain prix et la compagnie mère a la haute main sur la filiale parce qu'elle en détient les actions?—R. Oui.

D. Pour le capital qu'elle détient, la compagnie mère émet-elle d'autres actions qu'elle vend au public?—R. Non.

D. Que fait-elle?—R. La Cie Borden, de New-York...

D. Est le trust des valeurs, dites-vous?—R. Oui, elle est le trust des valeurs.

D. Le compagnie mère n'émet-elle pas d'actions pour couvrir la valeur de l'*Ottawa Dairy, Limited*, et de son actif?—R. Pour les vendre, voulez-vous dire?

D. Pour les vendre, oui. Les actions de la Borden sont cotées à la bourse de New-York. n'est-ce pas?—R. Oui, mais, si je suis bien informé, ces actions se vendent et s'achètent entre particuliers, comme toutes les autres actions.

D. Le vente des actions est en grande partie entre les mains du public. Je vous demandais si vous pouviez nous dire si ces actions étaient émises d'après la valeur de l'actif des différentes filiales.—R. Je ne suis pas au courant de ce qu'on peut avoir émis ces dernières années. Je ne saurais vous le dire.

D. Vous ne savez pas, par exemple, le nombre d'actions émises par la compagnie mère pour couvrir la valeur de ce qu'elle détient dans l'*Ottawa Dairy, Limited*?—R. Je ne pourrais que vous référer aux rapports annuels.

D. Cela ne nous dirait rien des filiales?—R. Non, il n'y a que le total.

M. Spotton:

D. Après vous avoir consulté, ce matin, le témoin précédent nous a donné, je crois, les noms des différentes filiales de la Borden au Canada.—R. Oui.

D. Elles sont toutes dans l'Ontario et le Québec?—R. Oui.

D. Etes-vous le comptable régional de toute l'affaire?—R. Oui.

D. La compagnie mère, à Toronto, est capitalisée à $25,000,000?—R. Le capital autorisé est de $25,000,000.

D. Lorsque vous allez à la pêche ou à la chasse, si quelqu'un veut trouver le bureau chef, il ne sait pas où le rejoindre, n'est-ce pas?—R. Je ne dirais pas cela.

D. Laissons cela de côté. Je veux avoir plus de renseignements, voilà tout. Voulez-vous nous dire combien d'argent en or ou en toute autre monnaie ou de toute manière, combien d'argent vous avez expédié à New-York venant de toutes ces compagnies, depuis que vous êtes arrivés ici en 1928?—R. A cela, j'ai déjà répondu.

D. Voulez-vous y répondre encore?—R. Rien.

D. Rien, mais cet argent est réclamable sur demande?—R. Oui.

D. Merci, monsieur Thorne.

Le PRÉSIDENT: Nous allons appeler M. Jones.

M. Tummon:

D. Monsieur Jones, je voudrais vous poser quelques questions avant l'ajournement. Ce matin, vous avez dit, je crois, que votre surplus de lait s'élevait à 13 et une fraction, je crois. Je n'ai pas les chiffres.—R. 13.4 p. 100.

D. Voulez-vous dire au Comité comment vous en arrivez à cette quantité? Quel est votre surplus de lait?—R. Nous calculons d'abord les besoins de la vente par les rues. Nous prenons le total de nos ventes du mois et nous y ajoutons cinq pour cent. Cela nous donne la quantité que nous achèterons de nos expéditeurs.

Le président:

D. Au prix de l'association?—R. C'est cela, cinq pour cent de plus que nos ventes.

M. Tummon:

D. Cinq pour cent de plus que vos ventes du mois précédent?—R. Oui, du mois dont il s'agit.

D. Vous basez vos achats sur la quantité vendue par les rues le mois précédent, en y ajoutant 5 p. 100?—R. Cinq pour cent.

D. La quantité vendue le mois précédent?—R. Nous donnons le chèque pour le même mois. Par exemple, à la fin de mars, nous calculons le total de nos ventes du mois et nous ajoutons 5 p. 100 à ce chiffre pour trouver la quantité que nous achèterons de nos producteurs. Nous calculons de même nos besoins en crème douce. Nous ajoutons 5 p. 100 au chiffre de nos ventes et cela nous donne

la quantité de lait qu'il nous faudra à cette fin. Nous déterminons la quantité requise pour nos ventes de lait à domicile et nous achetons cette quantité de nos cultivateurs. Nous ajoutons 5 p. 100 à la quantité de lait requise au prix du lait pour la crème douce, et le reste se paye au prix du surplus.

D. Je vais m'exprimer autrement. A la fin de chaque mois, vous ne savez pas quel est votre surplus du mois?—R. Approximativement.

D. Serait-il exact de dire que vous comptez comme surplus tout le lait qui n'est pas pasteurisé ni vendu en bouteilles ni vendu comme crème douce?—R. Je ne comprends pas bien ce que vous voulez dire, monsieur Tummon.

D. Tout le lait que vous vendez n'est pas pasteurisé?—R. Oui, nous le pasteurisons en totalité. Je regrette de vous avoir induit en erreur sur ce point, ce matin. Tout le lait que nous vendons est pasteurisé.

D. Vous ne vendez pas de lait certifié?—R. Non, monsieur.

D. Tout votre lait vendu à domicile est pasteurisé?—R. Oui.

D. Même le lait des Jerseys et le lait maternisé?—R. Oui. J'ai entendu dire que vous m'aviez mal compris sur ce point.

D. Serait-il exact de dire que tout le lait que vous recevez non pasteurisé pendant le mois est du surplus?—R. Le lait que nous recevons n'est jamais pasteurisé.

D. Mais vous le pasteurisez avant de le vendre?—R. Oui.

M. Bouchard:

D. Pasteurisez-vous aussi le surplus de lait?—R. Le surplus peut servir à faire du beurre ou de la crème glacée.

D. Il n'est pas pasteurisé?

M. PICKEL: Ou de la crème douce?

Le TÉMOIN: Aucun surplus de lait ne se transforme en crème douce, pour la vente. Nous pouvons faire de la crème douce avant de nous en servir pour la crème glacée ou d'en faire du beurre, mais aucun lait de surplus ne sert à faire de la crème douce pour la vente. En fait, comme je l'ai dit ce matin, nous en avons eu 13.4 p. 100, je crois. Je ne m'en souviens pas exactement. Je veux faire ressortir le fait que nous avons utilisé 66 p. 100 du lait acheté au prix de l'association en vue de faire de la crème douce pour la vente.

M. PICKEL: Quel est le pourcentage?

Le TÉMOIN: Soixante et six. 66 p. 100 de ce que nous avons acheté pour faire de la crème douce, nous l'avons payé au prix de l'association.

M. Tummon:

D. Je ne comprends pas bien la distinction que vous faites entre le lait au prix de l'association et le surplus de lait.—R. Le lait payé au prix de l'association est celui que nous vendons en nature, soit en détail, soit en gros.

M. PICKEL: Ou en crème douce.

Le TÉMOIN: Non. Nous payons ce lait au prix de la crème douce.

M. Tummon:

D. Le lait que vous payez au prix de l'association est celui que vous vendez par les rues?—R. Oui, c'est celui que nous vendons en quantité ou en gros, aux hôpitaux ou à domicile.

D. Tout ce lait est pasteurisé?—R. Oui.

D. Serait-il exact de dire que tout le lait que vous recevez et que vous ne pasteurisez pas est du surplus?—R. Tout le lait que nous recevons?

D. Je cherche la ligne de démarcation entre le lait vendu au prix de l'association et le lait de surplus.—R. En fait, tout notre lait est pasteurisé.

D. Je sais. Celui que vous vendez à domicile.—R. Et aussi celui dont nous faisons du beurre ou de la crème glacée.

D. Mais ce qui tourne en beurre ou en crème glacée, si je comprends bien, ne se paye pas au prix de l'association.—R. Non, monsieur.

D. Sauf une partie?—R. 66 p. 100 de ce qu'il nous faut pour nos ventes de crème douce a été payé au prix de l'association.

D. L'avez-vous acheté sous forme de crème douce?—R. Nous n'achetons pas de crème. Nous n'achetons que du lait.

D. Et vous l'écrémez vous-mêmes?—R. Oui, nous l'écrémons nous-mêmes.

Le président:

D. Vous avez trois prix pour le lait: le prix convenu par l'association, le prix du lait pour la crème douce, et le prix du surplus?—R. Oui.

M. Tummon:

D. J'aimerais que vous expliquiez un peu plus clairement au Comité comment vous en arrivez à savoir quelle proportion du lait que avez reçu au cours du mois compte pour du surplus. Je présume que vous cherchez à restreindre votre surplus autant que possible.—R. Je ne crois pas pouvoir expliquer cela sans me répéter. Voici comment nous payons notre lait et voici comment ce tableau est préparé. Voici les prix que nous payons pour le lait vendu en nature.

D. Pour tout le lait vendu en nature. Vous l'achetez au prix de l'association. Ce n'est pas du surplus?—R. Nous en achetons 5 p. 100 de plus que notre besoin au prix de l'association. Puis nous calculons la quantité de lait nécessaire pour la vente de la crème douce. Nous faisons le total de nos ventes de crème douce, nous ajoutons 5 p. 100 à ce chiffre et nous achetons cette quantité de lait au prix du lait pour la crème douce.

D. Je comprends.—R. A présent, le reste, la différence entre cela et la quantité totale de lait reçue, différence qui, pour 1932, représente 13.4 p. 100, a été payée au prix du surplus.

M. Bouchard:

D. Vos expéditeurs de lait sont-ils avertis de la quantité que vous attendez de chacun d'eux?—R. Non. Nous prenons tout le lait qu'ils nous envoient.

M. Tummon:

D. L'expéditeur ne sait pas avant la fin du mois combien il a de surplus?—R. Pas exactement. Si nos ventes varient, ce chiffre en fait autant.

M. Bouchard:

D. Il est réparti?—R. Il est réparti au pro rata parmi les expéditeurs.

M. Tummon:

D. Peu importe qu'ils expédient depuis longtemps ou non?—R. Peu importe.

M. Bouchard:

D. Quand même il s'agit d'expéditeurs réguliers, c'est toujours la même quantité?—R. L'expéditeur régulier a peut-être un contrat plus considérable que les autres. Il se trouvera avantagé de cette manière.

M. Tummon:

D. Alors, s'il y a un surplus le mois suivant, il sera réparti entre tous les expéditeurs?—R. A moins qu'ils n'expédient une quantité inférieure à celle de leur contrat. Si leur quantité est inférieure à la proportion de lait qui leur est attribuée au prix de l'association, alors ils n'ont pas de surplus. Mais le cas est rare de ce temps-ci.

M. Bouchard:

D. Ils n'ont aucun contrôle sur votre quantité de surplus. Vous la déterminez vous-mêmes?—R. Les ventes à domicile de lait et de crème déterminent la quantité de surplus.

M. Tummon:

D. Passez-vous des contrats avec vos expéditeurs?—R. Nous avons une formule de contrat. Elle n'est pas écrite ni même verbale. Mais nous avons un contrat avec chaque expéditeur. Avant 1929, ce contrat était basé sur la moyenne de trois mois: octobre, novembre et décembre, pour tout le lait envoyé par nos expéditeurs, et la moyenne des trois mois servait de base au contrat pour l'année suivante, mais en 1929 nous avons étudié la situation et nous avons constaté que nos rentrées de lait dépassaient nos ventes à tel point qu'il nous fallait adopter une nouvelle méthode. La plupart de nos expéditeurs sont encore sous le régime du contrat de 1929. Nous avons fait certaines exceptions. Si au moment du contrat, un troupeau souffrait d'avortement contagieux, nous trouvions qu'il n'était pas juste d'en punir le propriétaire. Aussi, dans certains cas, nous avons augmenté la quantité contractuelle.

D. Lorsque votre fournisseur était débarrassé de cet inconvénient?—R. Oui, une fois qu'il produisait une quantité normale.

D. A présent, monsieur Jones, je présume que vous approvisionnez les épiceries aussi?—R. Oui.

D. Vous envoyez aux épiceries une certaine quantité de lait. Vous en retournent-elles, des bouteilles?—R. Oui, il nous en revient des épiceries.

D. Qu'en faites-vous?—R. Il nous arrive de l'écrémer pour en faire du beurre.

D. Ce lait fait-il partie du surplus?—R. Il est compris dans le 5 p. 100. En fait, en 1932, nous avons acheté une forte quantité de lait au prix de l'association, en sus des besoins de nos ventes à domicile. J'ai inclus ce chiffre dans l'état que j'ai fourni ce matin.

M. Bouchard:

D. Avez-vous une copie de la facture délivrée aux expéditeurs?—R. Je crois que c'est environ 17 p. 100, monsieur Tummon, je n'en suis pas certain, mais vous verrez par l'état.

M. Tummon:

D. Avez-vous ou pouvez-vous me donner le nombre moyen de vos expéditeurs?—R. 222.

D. En 1932?—R. 222.

D. 222 producteurs qui vous approvisionnent?—R. 220 dans le moment.

D. Pour une période remontant à 1928, serait-ce une bonne moyenne?—R. Non, nous avons eu plus de fournisseurs que cela. Nous avions coutume d'en avoir plus.

D. Vous ne vous rappelez pas combien? Quel fut le nombre moyen de vos fournisseurs en 1928?—R. De mémoire, je dirais 245.

D. En 1929?—R. Je ne puis vous donner ces chiffres année par année. Je puis vous les procurer.

D. Vous le ferez?—R. Certes.

D. 1929, 1930, 1931...—R. Le nombre des fournisseurs de 1928 jusqu'aujourd'hui.

M. Pickel:

D. Monsieur Jones, quelle quantité de lait vendez-vous?—R. Nous avons donné ces chiffres.

D. C'est déjà déposé?—R. Oui.

D. A quel prix se vend le lait à Ottawa?—R. A Ottawa, aujourd'hui?

D. Oui.—R. Dix cents la pinte, six la chopine, trois la demi-chopine.
D. Et la crème?—R. La crème?
D. La crème.—R. Dix cents la chopine de crème à céréales.
D. Quel en est le pourcentage de matière grasse?—R. Dix p. 100.
D. La qualité suivante?—R. Quinze cents la demi-chopine de crème de table, contenant de 20 à 22 p. 100.
D. Et la qualité suivante?—R. Vingt cents la demi-chopine de crème à fouetter contenant 30 à 32 p. 100 de matière grasse.
D. Pour la crème à céréales, la crème de table et la crème à fouetter, les prix sont les suivants: 20, 30 et 40 cents la chopine; 40, 45 et 50 cents la pinte.

M. Bouchard:

D. Vous me permettez de poser une question aux témoins? Avez-vous quelque entente avec d'autres compagnies du même genre sur le pourcentage de matière grasse à mettre dans votre crème à céréales? On nous a déjà dit, je crois, que c'était 12 p. 100. Lorsque vous achetez de la crème à céréales, avez-vous une entente fixant la proportion ou du moins le minimum, de crème?—R. D'ordinaire, il est entendu que la crème à céréales doit contenir à peu près dix pour cent, pas moins. En fait, la teneur en matière grasse est indiquée, je crois, sur la capsule.
D. Sur la capsule?—R. Je crois que c'est sur la capsule.

M. Pickel:

D. Quelle proportion de votre quantité totale de lait écrémez-vous?—R. Je puis vous donner les chiffres, mais les pourcentages ne sont pas calculés.
D. Quels sont les chiffres?—R. Le total est de 2,880,574 livres.
D. Est-ce là la quantité totale reçue?—R. C'est la quantité totale du lait écrémé.
D. Quelle est celle du lait reçu?—R. Le totale du lait reçu est de 29,533,673.
D. Quel est le prix d'achat du lait, actuellement, le prix de l'association?—$1.40 f. à b. ferme.
D. Le surplus?—R. De crème douce?—Je n'ai pas ces chiffres ici. Le mois dernier je crois que nous avons payé 24 cents la livre de matière grasse.
D. Qu'est-que cela représente par cent livres de lait?—R. D'après l'ensemble des épreuves de 1932, c'était 3,565, soit 24 fois le 85.56.
D. Pour la crème douce?—R. Pour la crème douce.
D. Le surplus?—R. F. à. b. ferme.

M. Bouchard:

D. Quelle serait la différence d'avec le prix de la matière grasse pour faire du beurre? La différence en livres?—R. Je ne sais quel est le prix du beurre, mais j'ai un tableau comparatif pour 1932; je puis vous en donner les chiffres, si vous voulez, pour faire la comparaison.
D. Oui.—R. Aimeriez-vous les avoir?
D. Oui.

M. Pickel:

D. Quel est le prix de votre lait de surplus?—R. De ce temps-ci, 22 cents.
D. 22 cents?—R. Nous parlons...

Le président:

D. La livre de matière grasse?—R. Oui. Je parle de mémoire. Je n'ai pas les chiffres ici, mais je puis vous donner ceux de 1932, concernant la même teneur en matière grasse. Elle s'élève à 78.43.

M. Pickel:

D. 78?—R. 78.43.

D. Allons, monsieur Jones, pourquoi le cultivateur subirait-il un désavantage lorsque son lait sert à faire de la crème douce? Ne faites-vous pas de plus gros bénéfices sur la crème douce que sur le lait en nature?—R. Le bénéfice par unité est plus grand mais il y a, dans la fabrication de la crème, des frais que nous n'avons pas sur le lait. Par exemple, il nous faut écrémer le lait, et les renvois de crème douce sont beaucoup plus considérables que les renvois de lait.

D. Par renvois, que voulez-vous dire?—R. Les quantités qui nous reviennent invendues des différents parcours, parce que la consommation baisse. Le livreur doit en avoir une certaine quantité pour répondre aux besoins, et il nous revient beaucoup plus de crème douce que de lait.

D. Monsieur Jones, quel est votre prix de vente, par gallon, pour la crème de 35%?—R. La crème de 35%? Nous n'en vendons pas. Vous voulez dire celle de 30 ou 32, notre plus riche?

D. Celle de trente, alors?—R. Celle de 30?

M. BERTRAND: $3.20 le gallon.

Le TÉMOIN: Sans doute, le prix d'une demi-chopine est plus élevé que le prix à la pinte.

M. Pickel:

D. Donnez-nous le prix à la pinte?—R. La crème à fouetter est à 60 cents la pinte; il y a quatre pintes dans un gallon. Cela fait $2.40.

D. Cela fait $2.40 le gallon?—R. Oui.

D. Voulez-vous dire au Comité ce qu'elle vous coûte?—R. Je puis vous donner la moyenne du prix de revient pour 1932.

D. Très bien, donnez-nous-le.—R. Ce n'est que le coût de production moyen par demi-chopine de crème; ce sont nos trois différentes sortes de crème, en bouteilles de différentes grosseurs, calculées en demi-chopines. Le coût de production a été de 4.92 la demi-chopine.

D. Que vous vendez 10 cents?—R. Non, notre prix de vente moyen au détail, en 1932, a été de 12.45.

D. Pour la crème de 30 p. 100?—R. Non. Pour la moyenne des trois sortes de crème.

D. Dans l'ensemble?—R. Oui, je l'ai comme cela. C'est plus facile à donner, si vous n'y voyez pas d'inconvénients.

D. Encore une fois, quel est ce prix?—R. 4.92.

D. La demi-chopine?—R. Oui.

D. Et votre prix de vente?—R. Notre prix de vente est de 12.45.

D. Achetez-vous du lait de la *Maxville Dairy*?—R. Non, monsieur.

D. Elle l'expédie à Montréal.

M. BERTRAND: Quatre point quoi? quel est le prix?

M. PICKEL: 4.92 et 12.45, une marge de 8 cents sur la crème.

M. Wilson:

D. Une ou deux questions, monsieur Jones. Ce matin, vous nous avez dit que votre ferme laitière perdait de l'argent et que le cultivateur, à votre avis, ne recevait pas assez. Vous pensiez aussi qu'en s'organisant les cultivateurs pourraient gagner quelque chose. Vous admettrez, je crois, qu'il est difficile de tenir les cultivateurs groupés. Supposons une organisation de 200 cultivateurs laitiers. Ils entrent en pourparlers avec votre compagnie de distribution. Ils sont représentés par un délégué, et vous aussi. Leur arrive-t-il de partir après avoir obtenu ce qu'ils demandent?—R. Je ne me souviens pas d'une assemblée où ils aient obtenu ce qu'ils demandaient tout d'abord.

Le président:

D. Est-ce parce qu'ils demandaient plus qu'ils n'auraient dû?—R. Eh bien, ils aiment à pouvoir baisser.

M. Wilson:

D. L'autre représentant de votre compagnie a dit que vous vous étiez constitué une réserve très considérable. Connaissez-vous un cultivateur de cette région qui se soit constitué une réserve?—R. Non, monsieur.

D. A produire du lait?—R. Non.

D. Vous n'en connaissez pas?—R. Non, monsieur.

D. Le Comité vise à connaître les faits. Nous cherchons à faire une preuve qui puisse mettre les législatures en mesure d'adopter des lois susceptibles d'amener la création d'une commission de contrôle de l'industrie laitière au moyen de laquelle le cultivateur obtiendrait peut-être un prix raisonnable pour son produit. Ce matin vous avez parlé du rapport Grigg publié en Angleterre. Je vais en lire un paragraphe pour vous demander ce que vous en pensez. Le voici:

> Nous sommes convaincus du fait que, dans l'état actuel de l'industrie, le cultivateur ne reçoit pas un prix raisonnable comparé à ce que paye le consommateur, et qu'il devrait être possible d'améliorer la situation du cultivateur, sans obliger le consommateur à payer le lait plus cher. Pour en arriver là il est essentiel que la réglementation des prix tienne un compte suffisant des intérêts du producteur et du consommateur, et que l'intermédiaire obtienne un prix convenable pour l'important service qu'il rend aux deux.

D. Pensez-vous que c'est une affirmation juste?—R. Voulez-vous relire cela, s. v. p.? La dernière partie.

D. Oui, elle se lit ainsi:

> Nous sommes convaincus du fait que dans l'état actuel de l'industrie, le cultivateur ne reçoit pas un prix raisonnable comparé à celui que paye le consommateur, et qu'il devrait être possible d'améliorer la situation du cultivateur, sans obliger le consommateur à payer le lait plus cher. Pour en arriver là, il est essentiel que la réglementation des prix tienne un compte suffisant des intérêts du producteur et du consommateur, et que l'intermédiaire obtienne une rémunération convenable pour l'important service qu'il rend aux deux.

Qu'en dites-vous?—R. Je ne sais si cela représente bien, ou non, la situation anglaise. Dans le moment, je ne sais pas quel est le prix de vente là-bas, ni le prix d'achat.

Le président:

D. Appliquez cela ici.

M. Wilson:

D. Appliquez cela ici; je ne veux pas m'en tenir à l'Angleterre?—R. J'allais continuer là-dessus. D'après les chiffres que nous avons présentés aujourd'hui, je sais que nos opérations de 1932, ne permettraient pas de faire cela, à moins de changements radicaux, soit dans le prix de vente et de livraison, soit ailleurs; mais dans l'état actuel des choses, en tenant compte des charges portées par nos voitures et les frais généraux ordinaires, je ne crois pas qu'il soit possible de continuer à déduire l'écart entre le prix coûtant et le prix de vente que nous avons établi à Ottawa aujourd'hui même, et que vous trouverez bas en le comparant à ce qui se paye à d'autres endroits.

D. Pourquoi le producteur de lait serait-il toujours celui qui subit la baisse? —R. Si vous étudiez les chiffres que j'ai présentés ce matin, vous verrez que, l'an dernier, c'est nous qui avons subi la baisse d'été.

D. Mais les cultivateurs l'on également subie, vous savez.—R. Je l'admets; je le comprends. Mais vous verrez que nous en avons subi une partie. Je vous ai indiqué ce matin une perte de $35,000 que notre compagnie a subie à cause de la baisse effectuée en 1932, en comparaison de 1931.

D. Mais vous avez encore pu édifier une réserve?—R. Nous avons encore pu réaliser un bénéfice de .13 de cent la pinte.

D. Vous admettez que, sur votre ferme, vous avez perdu environ $800,000, si j'ai bonne mémoire?—R. Oui.

D. Sur une ferme de 800 acres?—R. Oui.

D. On vous a demandé si vous pensiez que le cultivateur obtenait un prix raisonnable et vous avez dit non. Ne pensez-vous pas que, si nous avions une commission de contrôle du lait...—R. Un prix raisonnable par rapport au coût de production, et non par rapport au marché mondial.

D. Ne trouvez-vous pas que le cultivateur travaille presque pour rien? Y a-t-il un cultivateur de la région qui ne travaille pas pour rien? Je viens du comté de Wentworth, où il se fait beaucoup d'industrie laitière, et je n'y connais pas un cultivateur qui fasse de l'argent. Je sais qu'on annonce dans tout le pays des ventes de fermes indiquant des faillites de cultivateurs, mais je n'ai jamais entendu parler de la déconfiture d'une compagnie laitière où la Borden était intéressée. Je n'ai jamais entendu parler d'une chose semblable. J'aimerais avoir votre avis, car vous avez été élevé dans ce commerce et, comme je l'ai dit, le Comité vise à connaître les faits. Nous tenons à faire quelque chose pour améliorer la situation de l'industrie laitière dans le pays, car s'il ne se produit pas d'amélioration, que va-t-il arriver? Le cultivateur ne saurait tenir longtemps. Il n'a pas comme vous des réserves à utiliser Il a subi la même crise que vous. Si vous avez suivi la situation à l'étranger, vous devez savoir ce qui se fait ailleurs; par exemple, ce qui s'est fait dans l'Etat de New-York. On y a établi une commission de contrôle de l'industrie laitière. Vous savez ce qui s'est fait à Winnipeg, mais je crois qu'un des représentants des compagnies laitières a dit que celles-ci n'aimaient pas cela. Le lait est une denrée de nécessité publique. Il n'y a pas de doute là-dessus. Je ne comprends pas pourquoi on ne le traiterait pas comme tel, au même titre que l'électricité, et pourquoi on ne fixerait pas le prix de vente par le producteur en donnant à celui-ci un bénéfice raisonnable. Mais le Comité n'est peut-être pas l'endroit pour le décider. Cette initiative appartient aux législatures et je comprends que la province de Québec a pris les devants, du moins pour une part. Je ne suis pas prêt à dire si elle est allée assez loin. Il est très bien d'organiser les cultivateurs et d'avoir des associations de cultivateurs laitiers, d'élever de meilleurs troupeaux et le reste, mais si l'on a de meilleures vaches et une plus forte production, le cultivateur se trouvera encore plus mal pris, car il ne pourra pas vendre son produit. Une entente satisfaisante ne serait-elle pas possible entre la compagnie laitière et le producteur de lait? Et s'ils ne peuvent s'entendre, ne pourrait-on pas établir un tribunal d'enquête qui verrait à ce que le prix payé au producteur soit juste et raisonnable, de même que le prix payé par le consommateur? J'aimerais savoir ce que vous en pensez, si vous croyez qu'on pourrait faire quelque chose. J'ai entendu la déclaration que vous avez faite au sujet des pertes subies et ainsi de suite. Dans une large mesure, la situation pourrait se corriger. Il devrait y avoir quelque autre moyen. Je ne veux pas dire d'augmenter le prix au consommateur, parce que cela ne serait pas nécessaire. Mais dans l'état actuel des choses, je crois que les producteurs laitiers du pays devraient recevoir une rémunération suffisante pour leur travail. Qu'en pensez-vous?—R. Je comprends que le Comité a à envisager un problème très sérieux, problème auquel les producteurs et les distributeurs ont à faire face. S'il peut se faire quelque chose pour améliorer la situation des cultivateurs, je crois que nous en serons tous bien aise. Je ne crois pas que les cultivateurs reçoivent un prix suffisant pour leur lait en comparaison de leurs frais de production. Nous avons à subir les prix

du marché mondial et à envisager des conditions universelles. Les prix de toutes les denrées sont bas et ce n'est pas la faute du cultivateur ni celle du distributeur. Je ne sais quel serait le meilleur moyen de remédier à la situation. Vous vous réunissez ici, messieurs, depuis des semaines et nous, nous y songeons depuis des mois, mais je ne sais quel remède apporter. Une commission de contrôle laitier serait peut-être l'article. Je n'ai pas d'expérience relativement à une commission laitière. Ce serait peut-être le bon moyen.

Je crois certainement qu'il faut faire quelque chose, mais lorsqu'il faut faire face à une situation universelle, il est très difficile à un groupe d'hommes réunis autour d'une table d'user de moyens artificiels pour faire quelque chose de contraire à la loi de l'offre et de la demande qui, avant tout, détermine les prix. Nous avons eu des assemblées déjà, nous nous sommes assis autour d'une table et nous avons cru pouvoir faire quelque chose, mais ce fut impossible. Un certain nombre des compagnies les plus fortes et les mieux réputées ont essayé de maintenir leur prix, l'été dernier, afin que le prix au cultivateur ne soit pas réduit, mais quel a été le résultat? Les laiteries et beurreries dont j'ai parlé ce matin ont envahi le marché et il nous a fallu baisser nos prix pour soutenir la concurrence. A présent, si, par des moyens artificiels, vous pouviez influer sur la loi de l'offre et de la demande, je crois que vous feriez un excellent travail.

Le PRÉSIDENT: Pourrions-nous réduire le coût de la distribution? Avez-vous quelque chose à suggérer sur ce point?—R. Il y a quelques minutes, j'ai parlé d'égalité. Toute chose considérée, je crois qu'un de nos plus grands problèmes est celui des frais de vente et de livraison. Nous avons essayé de faire quelque chose dans ce sens avec la *Laurentian Dairy* et l'*Ottawa Dairy;* nous avons voulu avoir les deux produits sur la même voiture, pour éviter la concurrence. Aujourd'hui, nous avons un plus grand nombre d'établissements de pasteurisation et plus de livreurs que jamais.

Le PRÉSIDENT: Eh bien, monsieur Jones, la concurrence est une des choses qui contribuent le plus à empêcher la baisse des frais de distribution, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Oui, à cause du nombre des voitures.

Le président:

D. Dans la distribution des produits des deux maisons, je suppose que votre compagnie a fait beaucoup pour supprimer cette concurrence?—R. Comme je l'ai dit ce matin, je crois que nous avons fait beaucoup au moyen de l'effort général de l'association et des quelques distributeurs qui consentent à y siéger. La situation serait bien pire aujourd'hui sans le contact de cette association.

D. Seriez-vous opposés à l'emploi de moyens obligatoires pour réduire cette concurrence?—R. J'aimerais d'abord savoir de quelle méthode il s'agirait et l'étudier un peu. Je n'aimerais pas me prononcer d'avance sur ce point.

M. Pickel:

D. N'admettez-vous pas qu'on passe toujours le déficit au cultivateur et qu'en définitive c'est lui qui souffre?—R. Non, pas toujours.

D. C'est lui qui souffre.—R. Si vous voulez étudier les chiffres que j'ai donnés ce matin et voir les mois que j'ai indiqués, vous constaterez que, l'été dernier, la seule compagnie que je représente a supporté une baisse de $35,000.

D. C'est possible, mais la réserve n'a pas diminué beaucoup?—R. Les chiffres que je vous ai donnés sont exacts et proviennent de nos livres.

D. Votre réserve grossit constamment. Je voudrais élucider cette question de la crème. Pour une demi-chopine, vous payez en moyenne 4.98 au cultivateur? —R. C'est le prix moyen du lait.

D. Et vous le revendez 12.45?—R. Oui.

D. Cela fait 20 cents la pinte pour le cultivateur et 50 cents pour le distributeur?—R. Oui.

D. Soit 80 cents le gallon pour le cultivateur et $2 le gallon pour vous?—R. Oui.

D. C'est tout un bénéfice.—R. En 1932, sur toute la crème vendue, nous avons réalisé un bénéfice moyen de 2.28 cents la demi-chopine. Et il fallait déduire l'impôt sur le revenu.

D. Vous avez donné les frais de fabrication de la crème glacée. Quels sont-ils?—R. Le prix de revient total de la crème glacée en 1932 fut de $1.2416 le gallon, en moyenne.

D. Qu'est-ce que votre crème glacée? Est-ce simplement de la crème gelée?—R. C'est de la crème glacée gelée.

D. Elle ne doit contenir que de la crème?—R. Voilà le coût total de ce produit.

D. Faites-vous la crème glacée au moyen de crème seulement?—R. Nous la faisons avec de la crème.

D. Quelle est la composition de votre crème glacée?—R. Je ne puis vous donner la composition exacte de la crème glacée. Je déposerai cela.

D. Combien contient-elle de crème, à peu près?—R. 12 à 14 p. 100.

D. Et cela vous coûte?—R. Le prix total est celui que je vous ai donné.

D. On vous bat certainement à Montréal, car on le vend $1.20 le gallon.—Cela s'applique aux briques et à tout, et non pas seulement à la crème glacée en bidon.

D. Un homme qui fait une spécialité de la crème glacée me dit qu'elle lui coûte 37 cents ½ le gallon.

M. Tummon:

D. Monsieur Jones, il y a un instant, je n'étais pas ici, mais pour élucider la chose, vous dites que vous mettez sur la même voiture les produits de l'*Ottawa Dairy* et de la *Laurentian?*—R. Oui, monsieur.

D. Alors la voiture de la *Laurentian* est la voiture de l'*Ottawa Dairy*?—R. Parfois, oui.

D. Cela veut dire que les voitures des deux compagnies parcourent le même territoire?—R. C'est ce que nous cherchons à éviter; que les deux voitures passent sur la même rue.

D. Vous n'avez pas encore réussi à supprimer cela?—R. Quoi?

D. A n'avoir qu'une voiture, avec les deux produits sur la même rue?—R. Je crois que nous avons fait beaucoup dans ce sens.

D. C'est votre ambition, n'est-ce pas, de cesser d'avoir deux voitures dans les mêmes rues pour distribuer les produits de vos deux maisons?—R. Oui.

A six heures le Comité s'ajourne au jeudi 13 avril à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

le 13 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: M. Grabill, de la *Montreal Dairy Company Limited*, est ici ce matin et si le Comité l'a pour agréable nous l'entendrons tout d'abord.

Adopté.

D. L. GRABILL, gérant général de la *Montreal Dairy Company, Limited*, appelé, prête serment.

M. PICKEL: Monsieur le président, avec l'agrément du Comité je désirerais lire une couple de clauses d'un projet de loi déposé à la législature de Québec, ce mois-ci, sur l'industrie laitière. Tout d'abord, la clause 12: "Le ministre est autorisé à instituer une commission composée de cinq membres au minimum et de sept au maximum et appelée La Commission de l'industrie laitière de la province de Québec, avec pouvoir de se choisir un président et un secrétaire parmi les membres de la Commission"; clause 13: "La commission peut: (*a*) examiner et scruter l'état de l'industrie laitière et du commerce des produits du lait dans la province de Québec ou au dehors et faire tenir ses conclusions au ministre; (*b*) établir une échelle pouvant servir de garantie aux fournisseurs-producteurs vis-à-vis des marchands de lait."

Nous confessons, monsieur le président, notre incompétence probable à établir par une loi les prix à verser au producteur, mais par ailleurs nous sommes un organe de découverte des faits. Nous inspirons et moulons l'opinion publique de telle façon que la province de Québec a résolu de prendre une initiative. Selon moi, ce projet de loi peut être considéré comme une preuve de l'intention de ce gouvernement de passer aux actes et pour cette raison je proposerais de verser au compte rendu ces deux clauses.

Le président:

D. Monsieur Grabill, avez-vous quelque chose à déclarer?—R. Je désirerais vous soumettre certaines données.

D. Nous vous écoutons.—R. Messieurs, je ne suis pas du tout orateur, mais je vais m'efforcer de me faire comprendre. Si j'y manque, veuillez me faire répéter.

D. Selon la coutume, le témoin lit son mémoire et répond ensuite aux questions.—R. Parfait.

D. Suivons donc l'usage établi.—R. Notre compagnie a d'abord été très étonnée de lire sur le journal tant de détails sur son commerce et a regretté de n'avoir pas été appelée à fournir ces renseignements, tous disponibles et dont elle ne cherchait nullement à faire mystère. Les journaux voudront bien donner autant de publicité à ma déposition qu'à celle des étrangers à la compagnie. Vous voudrez bien reconnaître que les titres et tout de ces articles ne pouvaient que nous nuire. Nous achetons du cultivateur mais il nous faut vendre aussi; pas de vente, pas d'achat; autrement dit, plus réduite est la vente plus onéreux sont les frais d'exploitation.

Le témoin d'hier n'appartient plus à aucun titre à notre compagnie depuis dix-huit mois, et l'exactitude de ses données sur notre compte nous laisse interdits.

M. Bowman:

D. Etaient-elles exactes?—R. Nous y viendrons.

Nous l'avons congédié en octobre 1931 pour cause. Son témoignage à notre endroit est inexact, selon nous, et vous voulez, j'en suis certain, vous montrer d'une impartialité absolue. Vous êtes tout autant que nous désireux de connaître notre exposé dans l'esprit le plus large et tirer des conclusions raisonnables de notre exposé. Je l'ai dit, nous voulons bien vous fournir toutes les données demandées et laisser pénétrer un vérificateur dans nos dossiers pour les scruter sur le laps de temps le plus étendu.

Et maintenant je cite les chiffres des journaux sur la séance d'hier, vu l'absence de copie imprimée des délibérations. En septembre 1931, retenue présumée de $1,370 au préjudice des cultivateurs. Ce chiffre s'obtient par le calcul du chiffre total des expéditions de lait au plein prix de l'Association, déduction faite du chiffre total obtenu par le calcul de la moyenne du prix d'achat. Je n'y vois aucun argent pouvant tomber dans le portefeuille des cultivateurs; c'est une pure donnée spéculative dont nous n'avons que faire et dont la raison d'être ne m'apparaît pas clairement. A l'époque, le prix moyen de l'Association était de $1.70 les cent livres et nous payâmes $1.54, prix global. Je vous dirai tout à l'heure l'usage tiré de ce chiffre.

Selon le témoin d'hier, notre surplus était de 538,089 livres. Je voudrais avoir une aussi bonne mémoire des chiffres après dix-huit mois. A son dire encore, nous aurions payé en surplus 1,140,343 livres dans les neuf premiers mois de 1931 Fausseté complète. Nous avons dans ce laps de temps reçu 7,563,040 livres et avons vendu en tout 5,261,776 livres de lait en nature, soit un surplus de 2,301,264 livres. Nous avons versé au cultivateur en surplus 1,040,264 livres seulement (erreur légère ici, il ne s'agit pas de 1,400,000 mais de 1,040,343). Nous avons donc absorbé l'écart entre notre surplus réel et l'argent versé pour le surplus; autrement dit, cet écart fut payé au plein prix de l'Association. La quantité absorbée fut de 1,260,921 livres, et c'est là l'écart entre ces deux chiffres. J'ai en mains les données pour les douze mois de 1931 avec les surplus payés aux producteurs.

M. Hackett:

D. Le témoin ne possède pas de copies de ces données à l'intention du Comité; pour cette raison je le prierais de bien vouloir répéter les chiffres énoncés. —R. Je répéterai à votre discrétion.

M. Bowman:

D. Quel fut le chiffre global des arrivages de lait pour les neuf premiers mois de 1931?—R. 7,563,040 livres; quant aux ventes de lait en nature, elles étaient nettes et ne comprenaient pas les bouteilles mais les bidons et le lait en nature, je veux dire non pasteurisé, soit 5,261,776 livres. Le surplus des neuf mois fut de 2,031,264 livres, et le surplus payé, de 1,040,343. L'écart absorbé constitue l'écart entre le million et les deux millions, soit en chiffres ronds 1,260,921.

D. Est-ce à dire que vous avez ce lait aux prix de...—R. De l'Association.

D. Aux prix de l'Association?—R. Oui. Pour les douze mois les envois globaux furent de 10,250,348 livres; les ventes de lait en nature, 7,451,174; le surplus fut donc de 2,799,174 livres. C'était donc tout près de 27.3 p. 100. Nous avons payé aux producteurs un surplus de 1,338,695 livres. Le surplus absorbé fut de 1,460,479. Nous avons voulu nous montrer très équitables envers le producteur et cependant nous avons essuyé un déficit. Vous le savez maintenant, le surplus provient de changements atmosphériques. Les jours de pluie, nos livreurs vendent peu. La demande de la part de certains gros clients varie de façon terrifiante aussi. Certains d'entre eux achètent jusqu'à 43,000 livres par semaine, et le samedi ils nous avertissent de ne rien leur livrer la semaine suivante et nous voilà avec 43,000 livres de lait à écrémer.

Le président:

D. Il s'agit ici des bidons?—R. Oui, mais payés par nous au tarif du lait en nature; jamais nous n'avons songé à avertir nos fournisseurs, le dimanche soir, de ne pas nous expédier de lait le lundi suivant. Nous nous efforçons de les avertir à temps, parfois quatre jours d'avance seulement; mais il m'est parfois arrivé de rayer le nom de fournisseurs en mars et de les en avertir quatorze jours d'avance pour leur permettre de trouver d'autres clients. Les uns nous écrivaient que leurs écrémeuses fonctionnaient mal et nous priaient de continuer à accepter leur lait au prix de surplus. Nous consentîmes une couple de fois. Nous ne désirons pas absolument avoir leur crème car nous possédons, bien à nous, quatre crèmeries hors de la ville.

Nous nous gardons de conserver chez nous du lait de la veille. Ainsi nos réservoirs ne renferment pas le lait à livrer le surlendemain. Et pourtant bien d'autres le font. Nous voyons à remettre le lait aux mains de nos clients dès sa réception à nos ateliers, de là notre ambition d'acheter la plus grande quantité que nous prévoyons pouvoir utiliser quotidiennement. Chaque jour nous amène les envois les plus considérables que faire se peut. A l'époque, le système d'achat restait encore dans le vague. Depuis septembre 1932 nous prenons novembre, décembre, février et mars pour établir une moyenne des expéditions bimensuelles ou de toutes les deux semaines de la part de chacun des cultivateurs pendant ces mois, les livraisons plus considérables constituaient un surplus. En d'autres termes, si notre vente de lait nature ne dépasse pas le chiffre le plus élevé obtenu par ce calcul des moyennes pour chaque cultivateur, l'écart se paye sous le signe du surplus. De cette façon si un cultivateur expédie autant de lait en hiver qu'en été, pas de surplus pour lui. Par ailleurs d'autres nous expédient plus de lait en hiver qu'en été. Ces derniers sont fort habiles, car ils obtiennent les prix les plus élevés au moment précis de leur grand approvisionnement. D'autres enfin, un peu négligents, expédient un demi-bidon en hiver par jour et cinq en été par jour; peu retors, ces gens subissent forcément le sort qu'ils méritent. Mais tous nos producteurs sont modernes. Ils le sont devenus depuis septembre. Nous leur avons dit: nous prendrons vos expéditions des mois d'hiver et calculerons une moyenne. Or en novembre et décembre, mois de disette de lait à Montréal, disette d'ailleurs fictive mais d'assez longue durée, il nous fut facile de débaucher non pas les fournisseurs des grandes compagnies mais ceux des petites; après quoi, certains d'être payés à temps ils nous destinèrent tout leur lait; ils savaient n'avoir pas à fournir de lait pendant trois mois pour ensuite ne rien recevoir en retour. Quelle que fût l'échelle des prix, ces gens savaient devoir compter sur leur dû. On a un peu parlé d'un écart entre les prix de vente et d'achat. En 1931, époque des prix élevés, nous avons effectué une sélection du lait à 4 p. 100 vendu par nous au prix régulier de détail de onze cents (prix ordinaire du bon lait chez les grosses compagnies), capsule sanitaire spéciale comprise. Notre approvisionnement ordinaire de lait se vendit à neuf cents, soit deux cents de moins que chez les gros distributeurs de Montréal. Ce système dura jusqu'en avril 1932, date de la réduction d'un cent du prix du lait spécial; quant à notre lait ordinaire, il garda son prix et resta donc d'un cent inférieur à celui des autres gros distributeurs.

Le président:

D. Votre lait ordinaire contient assez de matières grasses pour satisfaire au règlement—R. Ce dernier exige 3.25 seulement, or notre lait s'est toujours maintenu à au moins 3.5.

D. Vous ne le modifiez ni pour le mieux ni pour le pire?—R. Nous le laissons tel quel, mais par ailleurs nous l'aidons en nous alimentant de lait jersey; pour cette raison nous croyons l'avoir modifié pour le mieux. Nous payions encore à l'époque le tarif de l'Association et pour cette raison notre écart dans ce laps de temps fut de 10 à 20 p. 100 moindre que celui des autres distributeurs pour une

certaine proportion de notre lait. A l'automne de 1932 (l'automne dernier), quand le prix ordinaire fut relevé à onze cents, nous n'avons pas augmenté nos prix, mais sommes restés à 10 cents et de ce fait notre écart descendit encore davantage au-dessous de celui des autres distributeurs. Cet état de choses dura jusqu'à la chute à neuf cents, arrivée le 27 février 1933, des prix de détail courants; à cette date nous avons réduit aussi nos prix à neuf cents et vendons maintenant à un prix considéré comme le prix courant à Montréal, neuf cents, prix de détail. Pour toutes ces raisons nous croyons avoir toujours servi honnêtement le public; à noter que durant ces années notre écart fut bien, bien moindre que celui de nos concurrents.

Et maintenant je vais vous rappeler certains détails en vue de vous rafraîchir la mémoire; nous achetons aux cent livres et vendons, par contre, aux 103 livres. Cent livres donnent 38 pintes 8 et non 40, comme on le croit. Dans ces conditions nous devrions ajouter 3 p. 100 à notre prix réel d'achat pour fins de comparaison avec nos prix de vente de détail. Une bonne partie de notre approvisionnement va aux magasins à raison de deux cents de moins que le prix de détail.

Le président:

D. Ceci pour votre lait ordinaire?—R. Pour les deux, disponibles l'un comme l'autre pour les magasins. Celui livré en bidons se vend bien meilleur marché. Enfin les institutions, hôpitaux et sociétés de secours achètent à des prix particuliers. Les sociétés de secours obtiennent leur lait à sept cents la pinte et quatre cents la chopine de nos jours à Montréal. J'ai tout dit à propos des déclarations faites hier devant vous.

M. Bowman:

D. Monsieur Grabill, vous venez d'affirmer que les assertions sorties hier de la bouche de M. Roberge sont fausses?—R. Inexactes.

D. Fausses ou inexactes. Avez-vous en mains les documents indiquant le chiffre du surplus inscrit au cours des mois en question, janvier, février et jusqu'à septembre 1931?—R. Oui, j'ai ici les montants versés pour le surplus.

D. Ces données furent calculées depuis?—R. Nous les avons recueillies dans nos livres pour les rendre plus facilement assimilables; si vous désirez consulter les livres mêmes et comparer, libre à vous.

D. Avez-vous les livres ici?—R. Oui, à partir de 1931.

D. Quel fut pour 1931 et d'après vos livres ou registres, le surplus réellement imputé aux cultivateurs?—R. Pour janvier, 65,467 livres.

D. C'est le chiffre cité par M. Roberge?—R. Oui.

D. Vos registres portent-ils d'autres données équivalentes pour ce mois particulier à celles de M. Roberge et indiquant les données considérées par lui comme constituant le vrai surplus établi par lui à 35,520 livres?—R. J'ignore sa manière d'arriver à cette conclusion.

D. Vous ne pouvez le suivre?—R. Non.

D. Vos registres comportent-ils des données correspondantes à celles de M. Roberge?—R. Quelles étaient-elles?

D. 35,520 livres, vrai et réel surplus selon lui pour ce mois?—R. Non. Rien de tel pour janvier.

D. Rien de tel? A tout événement M. Roberge avait raison de porter le surplus inscrit et payé à 65,467 livres?—R. Si ce chiffre est celui paraissant dans les témoignages, je le tiens pour exact.

D. Voyez donc à la page 355?

Le président:

D. Cette donnée est exacte?—R. Je le crois. Quelle page?

D. Milieu de la page 355.—R. 65,467, chiffre identique au mien.

D. Février de la même année?—R. 62,455.

D. 64,455; au bas de la page 355 constatez l'identité des deux chiffres, le vôtre et celui de M. Roberge.—R. Oui.

D. Cette quantité, selon M. Roberge, est le surplus imputé par la compagnie aux producteurs et correspond exactement à vos propres données.—R. C'est exact.

D. Vos registres portent-ils rien de correspondant au chiffre du bas de la page 355 fourni en réponse à M. Tummon: "Parce que cette compagnie a imputé 100 pour cent de plus pour surplus que ce qu'elle avait en mains. Février, maintenant? Quel fut son surplus réel?—R. 12,550 livres?"—R. Rien de tel dans nos livres.

D. Tiens, tiens. A mars maintenant. Qu'avez-vous vous en surplus fourni et chargé au producteur?—R. 86,817 livres.

D. Voyez page 356 un chiffre exactement identique fourni par M. Roberge. —R. C'est vrai.

D. Avez-vous des données semblables, pour ce mois, à celles de M. Roberge sur le surplus réel et exact, à son dire, de 20,572?—R. Non.

D. Passons à avril; qu'avez-vous dans vos livres en surplus chargé au producteur?—R. 135,503.

D. 135,503—mêmes chiffres absolument que ceux de M. Roberge.—R. En effet.

D. En effet; mais alors apparemment et jusqu'ici les données de M. Roberge sont exactes.—R. Oui, étrangement exactes.

D. Pardon?—R. Etrangement, absolument exactes.

D. Etrangement—absolument exactes; passons à mai?—R. 96,834.

D. J'ai ici 196,834.—R. Je vois, moi aussi, et je me demande s'il n'y a pas eu erreur dans les soustractions et le reste.

D. Pardon?—R. Je me demande si l'un des nôtres n'a pas mal soustrait. Je m'imaginais avoir des chiffres exacts. Il me va falloir vérifier.

D. Soumettez vos chiffres au Comité qui fera lui-même les calculs?—R. Je vais tâcher de faire ce travail moi-même; mais il me va falloir une additionneuse à cause de ces 300 montants; impossible autrement. Ces données sont exactes parce que balancées hier même; par ailleurs ils correspondent à notre comptabilité. Mais pour ce montant-ci je constate un écart de 100,000 entre mes données et les vôtres.

D. En effet.—R. Celles de M. Roberge.

D. Nous allons prendre...—R. Il y avait écart de 100,000, chiffres concordant exactement avec les miens. Je ne disputerai pas à ce sujet car je puis facilement me retrouver. D'ailleurs, peu importe la manière, car après tout c'est une bagatelle dans une affaire de plusieurs millions.

D. Nous aurons probablement l'occasion de vérifier ce chiffre plus tard. Mais j'aimerais posséder les détails pour pouvoir vérifier.—R. Je préférerais tirer moi-même l'affaire au clair. Mais je verrai à vous faire tenir tout le nécessaire pour vous permettre de vous éclairer. Donnez-moi quelques minutes et je pourrai probablement m'en acquitter; sinon je vous le ferai préparer.

Le PRÉSIDENT: Je constate, monsieur Bowman, que l'écart porte directement sur les chiffres d'ensemble.

Le TÉMOIN: En effet.

Le PRÉSIDENT: Ce qui prouve l'existence d'une erreur.

M. BOWMAN: A tout événement, je ne sache pas que le montant soit si considérable.

Le TÉMOIN: Rien de bien important, monsieur Bowman; simple erreur sténographique, probablement.

M. Bowman:

D. Parfait. A juin maintenant; qu'avez-vous en surplus payé—R. 162,154.

D. 162,154? Même chose encore que M. Roberge.—R. En effet.

D. Rien dans vos livres qui corresponde au surplus exact et réel de 109,830 indiqué pour ce mois par M. Roberge?—R. 109,830? Non.

D. Non? Que dit juillet pour le surplus chargé au producteur?—R. 146,827.

D. Nos livres montrent 156,827. Erreur typographique évidente; il faudrait lire 146. Encore une fois, même chose que M. Roberge. Et que dit août?—R. 147,661.

D. Et septembre?—R. 136,625.

D. 136,625? Encore le chiffre de M. Roberge. Ce dernier semble donc avoir été assez bien renseigné sur le surplus réellement payé dans ces neuf mois.—R. Il semble bien.

D. En effet. Et si, comme l'affirme M. Roberge, la compagnie (attention, je n'en fais pas une affirmation directe) avait adopté la politique qu'il allègue, vos livres ne trahiraient absolument rien des chiffres falsifiés?—R. Ceux de mon mémoire sont les vrais chiffres.

D. Sans aucun doute.—R. Je les tiens des livres d'arrivage mêmes.

D. En effet. Ce ne sont pas des chiffres dactylotypés, mais originaux. Nous les avons tirés de nos oubliettes sans jamais y jeter les yeux depuis.

D. Absolument. Etiez-vous, vers 1931, à l'emploi de cette compagnie?—R. Oui.

D. Avez-vous collaboré à la préparation de ces chiffres?—R. Non.

D. Mais alors vos renseignements vous viennent de la vérification des archives?—R. Oui; après examen préalable par nos comptables.

D. Bon. Dans ce laps de temps particulier, les neuf mois visés de 1931, qui a reçu mission de recueillir et consigner dans les livres les surplus?—R. M. Roberge.

D. En personne?—R. Oui, monsieur.

D. Le livre placé sous vos yeux et contenant probablement les chiffres relatifs à ces surplus, comment le tenez-vous?—R. Comment nous le tenons?

D. Est-ce le journal original? M. Roberge y a-t-il inscrit en fin de journée les surplus payés?—R. S'il ne l'a pas fait lui-même, il a certainement confié cette tâche au commis. Ces chiffres sont à l'encre et non à la machine, certains même au crayon, je crois.

D. Expliquez-moi votre système d'écritures dans ce livre; comment vous les y inscrivez.—R. La feuille des envois reçoit chaque jour les livres de lait reçues de chaque fournisseur; tant de bidons à tant de livres par bidon. En fin de journée, l'addition s'effectue et le livre reçoit le total de ces additions.

D. Voilà exactement ce que je désirais savoir; mais alors les données de votre mémoire ne sont pas celles de votre livre même?—R. Au contraire, ce sont les données primitives de l'addition des arrivages d'une journée.

D. Je comprends, mais ces additions s'effectuent à même les feuilles d'entrée?—R. Ces dernières sont plus ou moins des feuilles volantes non imprimées.

D. Non imprimées?—R. Elles le sont présentement, mais à l'époque elles étaient passées à la machine Gestetner.

D. La compagnie a-t-elle conservé ces feuilles?—R. Probablement.

D. Et elle les soumettrait volontiers à notre examen?—R. Absolument.

D. Monsieur le président, je demande leur production pour l'information du Comité; je parle naturellement des documents ayant servi à la confection de ces données définitives?—R. Oui; je me rends parfaitement compte.

Le PRÉSIDENT: Le témoin veut bien les communiquer au Comité?

Le TÉMOIN: Oui.

M. Bowman:

D. De janvier à septembre 1931, qui a eu en mains ces documents originaux? —R. L'un d'eux est encore chez nous; ce sont de nos employés, de la main-d'œuvre et surtout de la main-d'œuvre spécialisée. Je pourrais vous en faire tenir les noms.

D. Quel est leur emploi, leur tâche?—R. Le portier reçoit et pèse les bidons et en inscrit le nombre, le poids de chacun et le poids total brut du récipient et de son contenu. Il les confie ensuite à son voisin qui découvre les bidons et recueille des échantillons du lait.

D. Qu'importent les fonctions de ces gens; je désire savoir les attributions du commis aux chiffres, aux chiffres définitifs.—R. Le préposé des bidons effectue exclusivement ce travail, il pèse les bidons pleins, ce qui nous donne leur poids à vide; ces deux poids sont inscrits.

D. Et vous avez ainsi les envois?—R. Oui.

D. Qui établit les chiffres des ventes servant à vous renseigner sur les surplus éventuels?—R. Nous analysons le nombre de pintes, chopines et gallons de lait vendus dont le total se calcul quotidiennement puis mensuellement; nous prenons le chiffre des ventes mensuelles en livres.

D. Qui fait cette opération?—R. Nos comptables.

D. Vos comptables?—R. Oui.

D. Les données sur le surplus ne sont donc pas effectuées à l'atelier même?—R. Non, dans nos bureaux.

D. Dans vos bureaux?—R. Oui, ceux-ci suivent le receveur.

D. C'est donc un journalier ordinaire ou homme de peine, le calculateur des envois?—R. Exactement.

D. Puis vos bureaux calculent les pertes pour la journée?—R. Oui.

D. Et ces deux calculs vous fournissent les surplus inscrits dans vos livres?—R. Oui.

D. Mais qui effectue le calcul définitif servant à établir ces documents officiels?—R. Présentement?

D. Non, à l'époque visée?—R. Je ne serais pas surpris que c'eût été M. Roberge en personne; je le crois.

D. Selon vous, ce peut être M. Roberge?—R. Oui. Il n'additionnait pas les ventes, notez bien, mais comparait les ventes avec les arrivages.

D. Il arrivait ainsi aux chiffres finalement inscrits dans vos livres?—R. Ses calculs n'apparaissent nullement dans ce registre.

D. Je veux dire "ses calculs servaient finalement à constituer les données inscrites au livre?"—R. Oui.

D. Et donc au mieux de votre connaissance M. Roberge était personnellement l'auteur des données inscrites au livre des surplus?—R. C'est bien cela.

D. C'est bien cela; c'est vraiment cela. Alors M. Roberge savait mieux que quiconque chez vous la nature des données inscrites dans ce livre?—R. Il pouvait s'y connaître.

D. Dans le cours ordinaire des choses, il devait s'y connaître parfaitement bien.—R. Si son savoir eût été tel il serait probablement encore chez nous.

D. Se trouve-t-il quelqu'un dans votre personnel plus au courant, du chef de ses attributions, que M. Roberge de la nature de ces chiffres et de leur exactitude?—R. Non, je ne le crois pas, pas particulièrement.

D. Non. Mais pourquoi ce "particulièrement" et pourquoi ce doute sur les déclarations de M. Roberge?—R. Parce que.

D. Répondez en votre qualité de témoin et au mieux de votre connaissance.—R. Parce que ses chiffres et les nôtres ne concordent pas.

D. Peut-être, mais les siens concordent avec les surplus réels acquittés par vous.—R. C'est vrai.

D. Pour vous, vous avez témoigné d'après les données à vous remises.—R. Ce sont les seules données.

D. Ce sont les seules données, mais vous ignorez personnellement leur degré d'exactitude ou d'inexactitude.—R. Elles concordaient avec nos chiffres et furent vérifiées.

D. Mais vous venez de déclarer que les surplus inscrits dans ce rapport furent recueillis dans d'autres documents dont ceci ne représente que la conclusion.—R. C'est vrai, mais nous avons aussi les autres documents.

D. Quant à vous personnellement, vous ignorez l'exactitude ou la fausseté des déclarations de M. Roberge; vous en savez à peine ce que dit le livre présentement dans vos mains, et c'est tout.—R. Et ces papiers, oui.

D. Quels papiers?—R. Ces sommaires que voici.

D. Les chiffres du sommaire furent préparés par vos comptables d'après les archives de la compagnie.—R. D'après ce livre-ci.

D. Vraiment?—R. Oui.

D. Qui d'autre chez vous (admettant, comme il le faut bien après avoir reçu votre déposition, votre ignorance personnelle de ces données sauf qu'elles furent copiées des documents officiels) qui est plus renseigné et en sait plus long que M. Roberge sur les chiffres intéressés?—R. Notre comptable actuel était déjà chez nous dans le temps.

D. Parfait, mais il ne pourrait que prendre les chiffres à lui fournis; il ne pourrait pas remonter aux sources et vérifier.—R. Advenant erreur dans la balance, il irait certainement aux sources, le surintendant aussi. En effet, les envois doivent correspondre aux ventes et trahir un certain surplus; par ailleurs et en l'absence de surplus les données seraient certainement vérifiées à fond.

D. Naturellement, mais tous ces écarts, à en croire M. Roberge, favorisaient la compagnie.—R. Je pourrais vous soumettre des chiffres favorables à la compagnie par le même canal.

D. Oui, dans le même ordre d'idées? J'ignore si mes chiffres seraient précisément les mêmes et je m'y prendrais peut-être quelque peu différemment; je pourrais probablement faire ce travail assez promptement après ma journée. Je vous soumets les chiffres officiels, quitte à les faire vérifier.

Par le président:

D. Monsieur Grabill, qu'entendez-vous par lait en nature?—R. Cette expression, admise aujourd'hui un peu partout, désigne le lait pasteurisé et vendu en bouteilles ou en bidons directement au consommateur, je veux dire aux magasins ou aux particuliers.

D. Vous et M. Roberge êtes arrivés à peu près aux mêmes conclusions sur le surplus imputé aux cultivateurs pour les neuf mois intéressés. Comment avez-vous utilisé ce lait?—R. En le convertissant en crème glacée, en beurre et en tous les produits délivrés par nous au public.

D. Quelle fut la proportion de toutes ces utilisations?—R. Pour quel mois?

D. Celui pouvant constituer une moyenne; pour les neuf mois, si vous voulez.—R. Je n'ai pas cette donnée. Permettez-moi de voir si j'ai ici le total de ces chiffres. Non, je ne l'ai pas, et pour cette raison je vous ferai préparer le renseignement désiré pour chaque mois en particulier mais pas pour les neuf mois.

D. Quel pourcentage est allé en crème douce?—R. Pour avril, je vais vous donner un chiffre approximatif seulement sans effectuer les additions avec précisions: en avril donc, nos arrivages d'ensemble atteignirent les 840,000 livres dont 38,000 furent converties en crème.

D. Ces 38,000 livres passèrent, sans doute, au surplus?—R. Je ne saurais l'affirmer pour ces 38,000 livres en particulier. Avril nous a coûté 135,000 livres de surplus, mais le surplus réel atteignait un chiffre beaucoup plus élevé. Je vous l'ai dit, avril nous a fourni 840,000 livres de lait dont nous avons pasteurisé 560,000 livres seulement. Or toute la quantité pasteurisée ne fut pas vendue et ce n'est que la quantité vendue en réalité et en regard de laquelle nous inscrivons le montant à acquitter, que nous appelons lait en nature. Le surplus, déposé et maintenu dans le réfrigérateur en vue de prévenir les besoins de nos clients est embouteillé; s'il ne s'écoule pas dans la journée il est évacué des bouteilles aux

premières heures du lendemain. Ce n'est plus du lait en nature mais du lait justement surplus.

D. Votre compagnie est l'une des parties à un essai d'arrangement périodique avec l'Association des producteurs?—R. Oui.

D. Etait-il d'usage de payer au prix de l'Association le lait converti en crème douce?—R. J'ignore l'usage chez les autres compagnies.

D. Quel était-il chez vous?—R. Il n'y en avait pas.

D. Vous faisiez ce qu'il vous convenait à propos de ce lait?—R. Oui.

D. Cet état de choses cadrait-il, à votre sens, avec le programme de l'Association des producteurs?—R. Je l'ignore.

D. Sûrement, s'il existait une entente entre les producteurs et les distributeurs, vous deviez savoir si...—R. A mon sens, nous payons au plein prix de l'Association le lait vendu comme tel.

D. Et combien payiez-vous le lait converti en crème douce?—R. Il n'existe aucune entente, que je sache.

D. Vos dires s'harmonisent peu avec les dépositions des autres compagnies. —R. Nous agissons sur le principe adopté pour le beurre; est-ce là ce que vous visez?

D. Non, non, je parle de toute autre chose. Les grandes compagnies nous ont affirmé à tour de rôle avoir payé aux prix de l'Association le lait débité sous forme de crème douce. Vous n'agissez évidemment pas de même?—R. Certaines compagnies peuvent en agir ainsi mais, comme je l'ai dit, notre surplus de l'époque atteignait à peu près 300,000 livres pour avril et nous avons versé aux producteurs le prix de surplus pour 135,000 livres seulement et le prix de l'Association pour 160,000 livres, la proportion convertie en crème ne dépassant pas 38,000 livres. Nous avons donc adopté le prix de l'Association pour une quantité de lait bien supérieure à celle convertie en crème douce.

M. Bowman:

D. Quelles furent les expéditions de lait pour le mois d'avril dont parlait le président?—R. 837,861 livres.

D. Votre surplus s'est donc trouvé être, pour ce mois, d'environ 40 à 50 p. 100 de l'ensemble des arrivages.—R. Il fut exactement de 135,000 livres.

D. Non, non, je parle du surplus réel.—R. Notre surplus réel atteignit presque 300,000 livres en excédent de la quantité pasteurisée. Je n'ai pas ici la donnée exacte des ventes nettes, mais elle est assurément plus considérable encore, vu la quantité pasteurisée restée pour compte.

D. Le président désire connaître la nature de votre entente avec les producteurs. Pour le laps de temps visé, quelle fut-elle?—R. Nous devions payer aux prix de l'Association le lait écoulé à l'état nature.

D. Et le surplus?—R. Il régissait le prix du beurre. A l'époque, en avril, dans la première moitié de ce mois nous avons payé $1.10 les cent livres.

D. Et quel était le prix de l'Association?—R. $2.03.

D. Et $1.10 pour le surplus?—R. Oui. Les autres laiteries ont peut-être payé le surplus un autre prix; en somme aucune entente sur les prix; vous me suivez?

D. Devons-nous conclure que vous avez payé, dans ce mois, en réalité tout près de 150,000 livres en excédent du chiffre agréé payable aux prix de l'Association?—R. Nous avons, en effet, payé cette quantité de lait à nos producteurs dans ce laps de temps.

D. J'ai donc raison, et la réponse à ma question est "oui".—R. En effet.

M. Hackett:

D. Voulez-vous fournir un tableau des opérations de chaque jour, pour un lundi matin de janvier 1931, par exemple? Ce matin-là, vous recevez une certaine quantité de lait pesé à la porte; c'est bien cela?—R. Oui.

D. A qui furent, à l'époque, remises les données des livres de lait reçues? A M. Roberge?—R. A lui ou à l'un de ses subordonnés.

D. Quand ces données...—R. Pardon. Le surintendant peut les avoir vues avant M. Roberge, mais ce dernier les avait d'abord préparées et en avait établi le total.

D. A quel moment sont-elles rendues définitives?—R. Après trois jours parfois, le lait sortant des ateliers et y revenant en surplus pour être converti en crème puis vendu le surlendemain en crème douce ou en beurre si la crème a suri ou enfin en crème glacée.

D. Le lait conserve-t-il son identité individuelle jusqu'à la fin?—R. Non, pas pour chaque bidon.

D. Je parle des envois quotidiens?—R. Oui. Ainsi, un jour d'avril nous recevons tant de livres de lait, tant de livres pasteurisées. Ce lait n'est pas converti en bouteilles de crème, mais en crème glacée; il ne devient pas davantage du beurre mais une partie passe par l'écrémage. Or, le lendemain peut-être, cette crème devient beurre, comme l'indiquent nos livres d'entrées de beurre. Ce document ne le montre pas, il donne l'écrémage dont sort la crème glacée ou le beurre; les documents relatifs aux feuilles journalières des opérations ne sont pas ici pour le lendemain matin.

D. Et le lait pasteurisé, mais laissé pour compte après la tournée du livreur, que devient-il?—R. Il en reste dans la glacière. Cette dernière contient déjà un surplus que le livreur prend avec le reste; l'invendu de chaque journée passe au sous-sol et y rejoint le surplus déjà dans la glacière. Chaque bouteille est alors ouverte et vidée. Si le lait est encore doux, il est converti en crème glacée.

D. Le livreur ne le reprend jamais?—R. Non, jamais sous le nom de lait.

D. Revenons à la première question: combien vous faut-il de temps pour savoir définitivement la quantité de lait entrée dans vos ateliers en un jour?—R. Trois jours au plus.

D. Ainsi, le lait entré le lundi matin devrait avoir trouvé sa destination définitive le mercredi?—R. Le mercredi ou le jeudi. Il peut y avoir encombrement le lundi du fait de la livraison effectuée le dimanche et du chômage des bureaux ce jour-là.

D. Selon vos derniers mots, adressés à M. Bowman, vos renseignements reposaient entièrement sur l'état des livres?—R. En effet, et sur mes connaissances de la coutume suivie chez nous, coutume absolument identique à celle de 1931; j'y ai ajouté cependant ceci: en septembre dernier, nous avons inauguré un autre système d'achat.

D. Toujours à propos de 1931?—R. Oui.

D. Puis vous avez reconnu votre ignorance et l'impossibilité de vérifier les données des archives?—R. En effet, mais je possède les données originales, les feuilles de pesée à l'arrivage, puis les feuilles des totaux et enfin nos feuilles de vente.

D. Mais là encore vous avez avoué à M. Bowman l'impossibilité de vérifier l'exactitude de ces feuilles?—R. Impossible de ravoir le bidon de lait une fois pesé. Je puis seulement compter sur l'honnêteté de l'employé, encore avec nous.

D. Ainsi donc, en qualifiant d'erroné le témoignage de M. Roberge, vous le faisiez, à en juger par votre témoignage, dans la mesure seulement où il ne concordait pas avec vos données?—R. Non.

D. Voilà tout?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Monsieur Grabill, quel âge a la *Montreal Dairy*?—R. Environ vingt-trois ans.

D. Elle a remanié ses capitaux et son administration?—R. Probablement.

D. Depuis quand êtes-vous avec elle?—R. Cinq ans et plus.

D. Quelles sont vos attributions?—R. Gérant et secrétaire.

D. Vos appointements?—R. $4,200 par année.

D. Quels sont les autres employés supérieurs dont vous pouvez nous dire les appointements?—R. Ils sont nombreux. Le comptable en chef vient tout de suite après moi avec $250 par mois, soit $3,000 par année.

D. Qui est le président?—R. M. C. H. Catelli.

D. Quel est votre capital?—R. $1,000,000 en obligations-or sur première hypothèque et $500,000 en obligations sur hypothèques ordinaires. Enfin 31,520 actions sans valeur au pair et sans droit de vote.

Le président:

D. Vendues?—R. Un instant, je veux m'en assurer. Non, pas vendues.

M. Pickel:

Je retire ma question pour l'heure en attendant d'avoir de la lumière sur l'autre question.

Le PRÉSIDENT: Bien.

M. TUMMON: A mon sens, le Comité ferait bien d'épuiser une question avant de passer à une autre.

Le PRÉSIDENT: Vous avez parfaitement raison, si vous avez l'intention de vous renseigner sur l'aspect financier de cette entreprise.

M. Bowman:

D. Vous voulez bien autoriser M. Roberge à feuilleter vos livres au cours de son témoignage?—R. En a-t-il le droit?

Le PRÉSIDENT: Vos livres sont présentement la propriété du Comité.

Le TÉMOIN: Dans ce cas, libre à vous.

M. Bowman:

D. Vous n'y voyez aucun inconvénient?—R. Règle générale, nous ne permettons pas au premier venu de visiter nos livres. Cependant, l'an dernier, à la visite du gouvernement provincial, ce dernier eut carte blanche dans nos bureaux.

M. MCGILLIS: Une question, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Certainement.

M. McGillis:

D. Vous aviez, dites-vous, en avril 1931, environ 300,000 livres de lait de surplus et en avez imputé seulement 135,000 aux producteurs, payant le reste aux prix de l'association; veuillez vous expliquer.—R. Je l'ai dit, nous l'avons converti en crème douce et en crème glacée.

D. Est-ce la coutume chez vous de toujours payer aux prix de l'association tout lait converti en crème douce et en crème glacée?—R. Nous n'entreprenons pas d'établir que tant de livres de lait d'un de nos producteurs fut transformée en lait, crème glacée, crème douce et beurre. Notre comptabilité s'en trouverait fort gênée. Nous établissons une moyenne, une bonne moyenne, et octroyons à l'intéressé les quantités de lait converties en crème glacée et en crème douce. Si nous faisions un commerce exclusif de crème glacée, nous n'achèterions pas le lait au prix de l'association.

D. Mais votre compagnie vend beaucoup plus de lait en nature qu'elle n'en paie en tout temps aux prix de l'Association?—R. Oui; j'ai fait remarquer que cette année-là il atteignait la moitié du surplus.

Le PRÉSIDENT: D'autres questions?

M. Bowman:

D. Une seule—vous nous avez cité les chiffres mensuels, de janvier à septembre 1931. Veuillez nous dire quel fut le surplus pendant cette période, surplus établi et payé?—R. Vous entendez payé? Quelqu'un a ce renseignement.

Le PRÉSIDENT: Vous nous l'avez donné tantôt. Le sténographe l'a consigné. Je puis vous répéter vos chiffres mais peut-être ne consentirez-vous pas à les accepter. Vous avez dit que le surplus atteignait 2,301,000 livres.

Le TÉMOIN: Pour neuf mois?

Le PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Pour neuf mois?

M. BOWMAN: Oui.

Le TÉMOIN: Le surplus réel?

M. Bowman:

D. Je veux simplement vérifier les chiffres.—R. C'est 2,301,364 livres.

D. Quelle a été la quantité payée?—R. 1,040,343 livres.

D. La compagnie a absorbé cette quantité?—R. La différence, 1,260,929 livres.

D. Combien la compagnie a-t-elle reçu de lait en septembre 1931?

Le PRÉSIDENT: Je veux faire remarquer au sténographe qu'au cours de son interrogatoire le témoin a droit à cet état.

Le TÉMOIN: Je ne crois pas que le mois y figure, alors tout est bien. Il s'agit de septembre?

M. Bowman:

D. Oui.—R. Vous voulez dire tous nos arrivages?

D. Oui.—R. 856,251 livres.

D. En vous reportant à la page 358 vous remarquerez que ce sont là précisément les chiffres cités par M. Roberge.—R. Oui.

D. Pour ce mois-là; d'après vos livres, quelle quantité a été pasteurisée?—R. 670,976 livres.

D. Si vous voulez regarder à la page 358, au-dessous des chiffres que je viens de citer, vous remarquerez que M. Roberge a déclaré qu'au cours de ce mois vous aviez pasteurisé 818,751 livres?—R. La quantité de lait pasteurisé que nous avons vendu n'a pas dépassé le chiffre que j'ai cité.

D. Je ne parle pas du lait vendu, mais de la pasteurisation totale.—R. Excusez-moi, vous savez que tout ce qui entre dans la fabrication de la crème glacée est pasteurisé, de même que la crème de table.

D. Veuillez me dire la quantité globale pasteurisée en septembre?—R. 670,976 livres de lait vendu en nature, embouteillé et mis en bidons.

D. Oui?—R. Puis, une certaine proportion a été écrémée, une autre a été employée à la fabrication du beurre, et une autre à celle de la crème glacée.

D. Quelle a donc été la quantité globale pasteurisée?—R. C'est celle que je vous ai cité, monsieur Bowman.

D. Non, j'entends la pasteurisation totale; n'y a-t-il aucun chiffre dans vos livres correspondant à la déclaration faite par M. Roberge?—R. Non.

D. A l'effet qu'il a été pasteurisé 818,751 livres au cours du mois?—R. Non, je n'ai pas ce chiffre.

Le président:

D. Le total des vôtres serait-il le même, monsieur Grabill?—R. Peut-être.

D. Eh bien!...

M. Bowman:

D. Les 670,976 livres ne comprennent pas la quantité ayant servi à la fabrication de la crème glacée et à d'autres fins?—R. Non, jamais quand il s'agit de la quantité pasteurisée.

D. M. Roberge a déclaré au même endroit, qu'au cours de ce mois, la compagnie avait écrémé 37,500 livres; avez-vous la quantité?—R. Oui, j'ai ici la quantité écrémée.

D. Est-ce exact?—R. Elle est de 82,570 livres.

Le PRÉSIDENT: A-t-on d'autres questions? Le Comité consent-il à ce que le témoin se fasse remplacer pour un instant?

M. HACKETT: Oui.

M. BOWMAN: N'emportez pas vos livres, monsieur Grabill.

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: Nous allons entendre maintenant M. Roberge.

M. BOWMAN: Veuillez rappeler M. Roberge, monsieur le président.

JOSEPH-L. ROBERGE est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Roberge, vous avez déjà prêté serment. Quel est le bon plaisir du Comité?

M. Bowman:

D. Monsieur Roberge, vous avez témoigné devant le Comité avant-hier et vous avez eu depuis l'avantage d'entendre le témoin précédent. Voulez-vous rétracter en quelque point vos déclarations antérieures?—R. Non, monsieur.

D. Ayant vos livres devant vous, voulez-vous d'abord faire voir comment la différence a été compensée pour le mois de janvier entre le surplus réel et le surplus payé?—R. Oui.

D. Vous le ferez?—R. Oui.

Le président:

D. Monsieur Roberge, avant que vous commenciez, sont-ce là vos écritures?—R. Oui.

D. Elles sont de votre main?—R. Oui.

D. Sur quoi sont-elles basées; où vous êtes-vous procuré vos renseignements?—R. Ils proviennent des divers services, du service des arrivages de lait, du service de la pasteurisation ou de celui de l'écrémage.

D. Et ces services vous les ont-ils communiqués directement, ou par quelque intermédiaire?—R. On me les a communiqués.

D. Directement à vous?—R. Oui.

D. De ces services et non pas par l'intermédiaire de quelque surintendant ou de tout autre employé supérieur du service ou de l'organisation?—R. Il arrivait parfois que le surintendant les demandait.

M. Bowman:

D. Je n'ai pas saisi; veuillez répéter.—R. Il arrive parfois que le surintendant les demande avant moi. Cela n'est pas d'occurrence fréquente.

D. Prenez n'importe quel mois et dites-nous comment ces chiffres s'établissent.—R. Je recevais des rapports à l'effet que les cultivateurs avaient expédié tant de livres de lait, que la fabrique en avait reçu tant, que les clients en l'espèce les livreurs avaient renvoyé tant de livres. Prenez, par exemple, le mois de janvier; nous avons reçu 414,545 livres de lait des cultivateurs.

D. Un instant, au cours de janvier—vous parlez maintenant de 1931?—R. Oui, de 1931.

D. Des cultivateurs...—R. Nous avons reçu 414,545 livres; et de la fabrique, 248,451 livres. Puis les clients nous ont renvoyé, par l'entremise des livreurs, 25,730 livres. Total de 688,726 livres. La compagnie en a pasteurisé 554,423 livres. Elle a uniformisé 30,630 livres de crème homogénéisée, 6,400 livres de crème de table, et 400 livres de crème pour fouetter, nous l'appelons crème épaisse.

D. De la crème pour fouetter?—R. Oui. Nous avons utilisé à la fabrication du beurre, 3,750 livres; 21,442, à celle de la crème glacée. Nous avons écrémé 61,250 livres et la pasteurisation a entraîné une perte de 19,641 livres.

D. Qu'avez-vous dit?—R. Je parle de la perte.

D. 19,641?—R. 19,641 livres. Vous constatez la différence.

Le président:

D. A combien ceci totalise-t-il?—R. A 697,576 livres.

M. Bowman:

D. Oui.—R. Le premier janvier il restait de la veille...

D. Un instant, le total est plus élevé, n'est-ce pas?—R. Oui, c'est exact. J'y arrive.

D. Vous allez nous expliquer cela?—R. Oui. Le 1er janvier il nous restait 18,350 livres à ajouter au total des arrivages.

D. 18,350 livres?—R. Oui.

Le président:

D. Du mois précédent?—R. Oui, il nous restait cette quantité; à la fin du mois il nous restait 9,500 livres exactement.

M. Bowman:

D. 9,000 et combien?—R. 9,500 livres.

D. Cela fait le solde exact?—R. En tenant compte de la quantité écrémée, s'élevant à 61,250 livres.

D. Oui?—R. En retranchant ce que les clients ont renvoyé, il nous restera exactement 35,520 livres réellement écrémées. C'est l'excédent.

M. Hackett:

D. Quel était l'excédent réel?—R. Je l'ai nommé.

M. Bowman:

D. C'est votre chiffre pour janvier?—R. Oui.

D. Veuillez l'expliquer clairement de nouveau, afin que le Comité comprenne?—R. Concernant l'écrémage?

D. Oui.—R. Nous avons écrémé 61,250 livres. Les clients nous ont renvoyé 25,730 livres...

Le PRÉSIDENT: Non. Vous n'avez pas donné ces chiffres auparavant.

Le TÉMOIN: Les clients nous ont renvoyé 25,730 livres.

M. BOWMAN: Il nous a donné ce chiffre.

Le TÉMOIN: Oui.

Le président:

D. Ce lait avait été renvoyé la veille?—R. Oui, il avait été pasteurisé, livré et renvoyé invendu.

D. C'était le lait de la veille?—R. Oui. Un rapport manque.

M. Bowman:

D. Je vous demande pardon?—R. Un rapport manque. Celui touchant la récapitulation des paiements mensuels aux cultivateurs.

Le PRÉSIDENT: L'avez-vous, monsieur Grabill?

M. GRABILL: Oui.

Le PRÉSIDENT: La récapitulation?

M. GRABILL: Oui.

Le PRÉSIDENT: Des affaires du mois précédent?

M. GRABILL: Oui.

M. Bowman:

D. Je veux élucider ce point, parce qu'à mon sens c'est le point en litige.—R. Quelque chose manque.

D. Je vous demande pardon?—R. Quelque chose manque.

D. Qu'est-ce qui manque?—R. Je n'ai des rapports que sur une partie du lait; le lait reçu des cultivateurs et payé à ceux-ci. Il ne s'agit pas ici d'une récapitulation du lait payé aux cultivateurs, de celle habituelle à la fin du mois alors que nous faisons la balance avec la banque de tous les chèques payés.

Le président:

D. Dois-je comprendre que vous dites qu'une certaine partie de ce lait provenait d'une fabrique?—R. Oui.

D. D'un revendeur?—R. Oui.

D. D'un revendeur ayant l'habitude d'acheter du lait et de l'expédier directement à la fabrique?—R. On ne l'achète pas tout directement des producteurs.

M. Bowman:

D. Avez-vous dit que certains documents essentiels manquent?—R. Pour prouver...

D. Ce que vous avez dit ne vous permet pas de prouver vos avancés?—R. Oui, pour prouver que les 35,000 livres ont été vraiment écrémées Un dossier le prouve, mais je veux le prouver au moyen des chèques que nous envoyons aux cultivateurs; le dossier précité constituant déjà une preuve.

D. En d'autres termes, vous dites que la totalité de lait écrémé s'est élevé à 61,250 livres?—R. Oui.

D. Et afin d'obtenir la quantité constituant l'excédent réel on doit en défalquer...—R. Le lait renvoyé par les clients.

D. S'élevant à 25,730 livres?—R. Oui.

D. Pour ce mois, ce qui laisse 35,520 livres, ce sont les chiffres que vous nous avez donnés avant-hier, pour janvier?—R. Oui.

D. Eprouvez-vous quelque doute actuellement, monsieur Roberge, quant à l'exactitude de l'excédent, en l'espèce 35,520 livres, dont vous avez informé le Comité antérieurement et aujourd'hui?—R. Oui, monsieur.

Le PRÉSIDENT: Vous avez des doutes?

M. Bowman:

D. Vous n'avez pas de doute?—R. Non, aucun.

D. Pas le moindre?—R. Non.

D. Et le témoin précédent a déjà corroboré l'exactitude de vos autres chiffres pour ce mois, l'excédent imputé et réglé?—R. Oui.

D. 65,467 livres? Prenez le mois de février et au lieu de parcourir tous les chiffres, voulez-vous nous communiquer les chiffres définitifs, de façon à corriger ou modifier les renseignements que vous nous avez déjà donnés concernant ce mois?—R. Le mois suivant.

D. Oui.—R. 40,130 livres ont été écrémées.

D. Oui?—R. Les clients ont renvoyé 27,580 livres.

D. Laissant comme excédent réel?—R. 12,550 livres.

D. Ce qui correspond encore à ce que vous nous avez dit avant-hier?—R. Oui.

D. Doutez-vous le moins du monde que le renseignement que vous venez de nous donner et maintenant corroboré soit correct?—R. Il l'est, monsieur.

D. Vous dites qu'il l'est?—R. Oui, monsieur.

D. Cela n'est pas douteux pour vous?—R. Il est exact, monsieur.

D. Vous avez pris ce renseignement dans des livres et des rapports préparés par vous-même?—R. Oui, monsieur.

D. Prenez le mois de mars et donnez-nous semblablement les chiffres.—R. Durant mars 45,452 livres de lait ont été écrémées et 24,880 livres ont été renvoyées. 20,572 livres ont été réellement écrémées.

D. Ce qui correspond encore aux chiffres que vous nous avez donnés avant-hier?—R. Oui.

D. Et dont, encore une fois, après l'examen des livres, vous certifiez l'exactitude?— R. Oui.

D. Passez au mois d'avril.—R. Oui, 91,112 livres de lait ont été écrémées, 30,440 ont été renvoyées, la différence étant de 60,672 livres.

D. Ce qui encore une fois correspond exactement aux chiffres que vous avez donnés au Comité avant-hier?—R. Oui, monsieur.

D. Et après examen des livres vous certifiez que c'est l'excédent exact?—R. Oui, monsieur.

D. Passez au mois de mai.—R. 212,520 livres de lait ont été écrémées, 33,420 livres ont été renvoyées, laissant une différence de 179,100 livres.

D. Ce qui correspond encore au renseignement que vous nous avez soumis avant-hier?—R. Oui.

D. Et certifiez-vous encore que c'est l'excédent exact?—R. Oui.

D. Et l'excédent imputé aux producteurs pour ce mois était, d'après les chiffres ayant déjà été corroborés par le témoin précédent, de 196,834 livres?—R. Oui, monsieur, pour ce qui est de mai, rien que le chiffre relatif aux cultivateurs est approximatif, alors je ne peux pas le pointer. C'est le mois qui ne concorde pas avec le rapport mentionné par M. Grabill, soit 96,000 livres.

D. 96,000 livres?—R. Pour mai.

D. C'est celui pour lequel apparaît une différence de 100,000 livres?—R. Oui. J'ai la récapitulation pour la première partie du mois. Je constate que nous avons payé aux cultivateurs, au prix du lait d'écrémage, 84,445 livres pendant la première partie. Je passe maintenant à la deuxième partie, et j'y vois que nous avons payé aux cultivateurs au prix du lait d'écrémage, 116,389 livres, ce qui totalise 196,834 livres; c'est exact.

D. Il me semble plutôt étrange que le témoin précédent n'ait pu faire ce calcul. Il nous a dit ne pas pouvoir l'expliquer sans parcourir bien des chiffres, qu'il lui faudrait une machine à additionner et le reste. Vous n'avez pas eu de difficulté?—R. Non, monsieur.

D. Et le chiffre exact obtenu est celui que vous venez de citer: 196,834 livres au lieu de 96,000 livres?—R. Oui, monsieur.

D. Prenez le mois de juin.—R. 141,730 livres de lait ont été écrémées, 31,900 livres ont été renvoyées, ce qui fait une différence de 109,830 livres.

D. Ce qui est encore exactement le même chiffre que celui que vous nous avez donné avant-hier, et que vous certifiez maintenant après un examen des livres, être l'excédent exact du mois?—R. Oui.

D. Passez à juillet.—R. 79,595 livres de lait ont été écrémées, 40,490 livres ont été renvoyées, laissant une différence de 39,105 livres.

D. Ce qui correspond aux chiffres cités avant hier et que vous certifiez exacts, après examen des livres?—R. Oui, monsieur.

D. Puis-je vous demander, monsieur Roberge, ou dites-nous d'après vos dossiers pour juillet, combien il a été imputé aux producteurs comme excédent? R. Pour la première partie de juillet, au prix du lait d'écrémage, 71,637 livres, et pour la deuxième partie, au même prix, 75,190 livres, totalisant 146,827 livres.

D. Ce qui correspond encore aux chiffres donnés avant-hier, et aussi au témoignage du témoin précédent il y a un instant.—R. Oui.

D. Il existe une différence très considérable entre ce que nous pouvons appeler l'excédent fictif de 146,827 livres et l'excédent réel de 39,105 livres. L'écart est très marqué.—R. Oui.

D. Prenez le mois d'août et donnez-nous l'excédent réel d'après vos dossiers.—R. Lait écrémé, 85,920 livres, lait renvoyé, 42,680 livres, laissant une différence de 43,240 livres.

D. 240 ou 248?—R. 240.

D. Vos chiffres correspondent au témoignage donné avant-hier, sauf pour le dernier chiffre qui est 8. C'est probablement une faute d'impression, ou le sténographe n'a peut-être pas bien saisi. Prenez maintenant le dernier mois, celui de septembre, et dites-nous l'excédent réel.—R. Lait écrémé, 82,570 livres, lait renvoyé, 45,070 livres, laissant une différence de 37,500 livres.

D. Ce qui correspond encore aux chiffres que vous avez cités précédemment et que vous certifiez maintenant être exacts, après un examen des livres?—R. Oui.

D. Tous ces chiffres détaillés que vous venez de donner pour janvier à septembre inclusivement de l'année 1931, proviennent des livres de la compagnie, après l'examen que vous en avez fait pendant mon interrogatoire?—R. Oui.

D. Au cours de votre témoignage de mardi, vous n'avez pas pu nous donner le total des arrivages de lait pour aucun de ces mois, sauf pour septembre? Vous vous rappelez?—R. Oui.

D. D'après un examen des livres, voulez-vous nous donner les chiffres correspondants pour janvier 1931?—R. Il a été reçu 662,966 livres de lait en janvier. C'est le total du mois.

D. Basé sur les renseignements que vous nous avez donnés mardi, dont vous avez, je crois, le résumé en main. Pourriez-vous calculer rapidement la perte au cours de ce mois, celle subie par les cultivateurs par suite des chiffres inexacts concernant l'excédent?—R. Je vais être obligé de vous donner uniquement les envois de lait des cultivateurs pour indiquer la quantité réelle, le total comprenant ce qui vient de la fabrique. Je suis obligé de changer les chiffres.

D. Avez-vous ce total?—R. Oui. Il a été reçu 414,540 livres de lait des cultivateurs.

D. Que dites-vous de la perte subie par les cultivateurs du chef des rapports inexacts en matière d'excédent?—R. $497.45.

D. Je vous demande pardon?—R. $497.45.

D. Passez à février et donnez-nous d'abord la quantité de lait reçue des cultivateurs pendant le mois?—R. $671.16 pour février.

M. BOWMAN: Je ne sache pas, monsieur le président, que le Comité veuille se renseigner sur les neuf mois, ces détails étant plutôt ennuyeux.

Le PRÉSIDENT: A moins que vous n'ayez quelque motif d'agir ainsi, monsieur Bowman, cela est inutile.

M. BOWMAN: Je me contenterai probablement d'un des mois importants. Ces mois semblent être des mois moyens, et ainsi le Comité peut se faire une idée au moins approximative du total. Prenez et faites le même calcul,—non, laissez mai et prenez juillet.—R. $929.14.

D. Pour ce qui est des mois laissés de côté, nous avons pris les chiffres pour janvier, février et juillet. D'après vos dossiers, voulez-vous nous donner les chiffres complémentaires pour mars, afin que nous puissions calculer les chiffres que vous avez déjà cités. Par exemple, en mars quels ont été les envois de lait des cultivateurs ou producteurs?—R. 420,780 livres.

D. Par quoi multiplieriez-vous ce chiffre afin d'obtenir la perte subie par eux?—R. Par 16.

D. C'est le chiffre que vous nous avez déjà soumis. En déplaçant le point décimal quatre chiffres à gauche vous obtenez le résultat?—R. Oui.

D. Voulez-vous nous donner le chiffre correspondant pour avril?—R. 618,-451 livres.

D. C'est ce que vous avez reçu des cultivateurs?—R. Oui.
D. Et par quoi multiplieriez-vous ce nombre?—R. Par 12.
D. Et en déplaçant le point décimal, comme je l'ai déjà dit?—R. Oui.
D. Passez au mois suivant.—R. 725,232 livres.
D. Multiplié par...?—R. Par 3.
D. Multiplié par 3?—R. Oui.
D. D'après le même calcul que le précédent?—R. Oui, monsieur.
D. A quel mois suis-je maintenant rendu?—R. A juin.
D. Passez au mois suivant.—R. 772,280 livres.
D. Multiplié par quoi?—R. Par 7.
D. C'est le même calcul?—R. Oui.
D. Pour juillet?—R. 663,675 livres.
D. Multiplié par 15?—R. Par 14.
D. C'est le même calcul?—R. Oui.
D. Pour le mois d'août?—R. 647,446 livres.
D. Multiplié par 15?—R. Oui.
D. Passez à septembre et donnez-nous le même renseignement.—R. 592,788 livres.
D. Multiplié par quoi?—R. Par 16.
D. Le calcul est le même?—R. Oui.
D. En ce qui concerne septembre, il conviendrait peut-être de faire remarquer au Comité que les calculs d'hier résultent apparemment d'un malentendu de ma part; il s'explique par le renseignement émanant du témoin basant ses calculs sur les arrivages globaux de 856,251 livres. Si je comprends bien, une partie de cette quantité vient de la fabrique?—R. Oui.
D. Vous avez rectifié le chiffre représentant les envois de lait des cultivateurs?—R. Oui.
D. Voulez-vous répéter le chiffre que vous venez de nous donner.—R. Concernant les envois de lait des cultivateurs, en septembre, voulez-vous dire?
D. Oui.—R. 592,788 livres.
D. Multiplié par 16?—R. Oui.
D. D'après le même calcul? Vous avez dit dans la première partie de votre témoignage qu'un mémoire manquait. Duquel voulez-vous parler?—R. De celui relatif aux achats globaux de lait.
D. Vous n'avez pas actuellement ce renseignement?—R. Non.
D. Mais après l'examen que vous avez fait des dossiers pendant la dernière heure, êtes-vous encore convaincu que les chiffres donnés précédemment par vous sont exacts?—R. Oui, monsieur.

Le président:

D. La totalité des achats de lait ne figure pas dans le livre à votre portée? —R. Oui.
D. Oui?—R. Mais non pas les remises.
D. Les achats effectués des fabriques y figurent-ils?—R. Oui, les arrivages.

M. Bowman:

D. Le témoin précédent ne pouvait connaître ces transactions, n'y ayant pas été mêlé, que grâce aux dossiers qu'il a présentée au Comité. Vous témoignez à un double point de vue: d'abord, vous avez vos dossiers sous la main, et, vous énoncez ce que vous savez être des faits?—R. Oui, monsieur.

Le président:

D. Monsieur Roberge, je crois que vous vous êtes occupé surtout des achats de lait et des paiements aux cultivateurs. Vous ne connaissez pas l'entente intervenue alors entre l'Association des producteurs et les distributeurs?—R. Non; je sais que le prix convenu était celui dont je vous ai parlé récemment, le prix

de l'Association et le prix payé pour le lait, pour la crème glacée ou la crème uniformisée...

D. Vous avez compris que l'entente entre les distributeurs et les producteurs prévoyait que tout le lait utilisé pour la crème douce, et la crème glacée devait être acquitté selon les prix de l'Association?—R. Je ne dis pas qu'il y avait entente entre eux, mais nous avons toujours agi ainsi; nous avons toujours payé un prix uniforme pour le lait employé pour la crème de table et la crème glacée.

D. Vous dites l'avoir toujours payé?—R. Au prix uniforme.

D. Je ne peux pas comprendre cela à cause de ce que vous avez déjà dit.—R. Je veux dire que nous aurions dû le payer; si vous le préférez.

D. C'est différent. Vous avez compris que l'entente entre l'Association des producteurs et la compagnie—que vous l'appeliez entente ou arrangement—prévoyait que tout le lait utilisé pour la crème douce et pour la crème glacée devait être payé au prix de l'Association?—R. Non. Je ne dirai pas cela, ignorant si une entente existait, mais ce que je sais, c'est que nous sommes censés payer le prix uniforme.

D. Que voulez-vous dire par "censés"?—R. Parce que nous avons besoin de ce lait.

M. GRABILL: Puis-je poser une question? M. Roberge dit que nous sommes censés. C'est là son opinion personnelle, contre celle des exploitants de laiteries à Montréal ou dans toute ville du Canada ou des Etats-Unis. Ce n'est que son opinion personnelle. Tous les chiffres qu'il a cités au cours de son témoignage reposent sur celle-ci. Aucun exploitant de laiterie, non plus qu'aucun expert en industrie laitière ou association laitière ne les a confirmés. Le Conseil national d'industrie laitière ne les adopterait pas.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Grabill, si vous tenez à faire une déclaration de ce genre, faites-la au cours de votre déposition. Vous avez dit que vous poseriez une question et vous ne l'avez pas fait.

M. GRABILL: J'ignore ce que M. Roberge dira avant qu'il parle.

Le PRÉSIDENT: L'occasion vous sera fournie si vous le désirez de contredire sa déclaration. Il me semble que la situation est celle-ci: M. Roberge se fait une idée de ce qui constitue le lait d'excédent, et la compagnie en a une autre. Il n'est pas élucidé si l'idée de la compagnie est d'accord avec celle des autres compagnies.

M. Bertrand:

D. Vous avez cru, monsieur Roberge, que tout le lait devait être payé au prix de l'Association?—R. Tout le lait embouteillé, utilisé pour la crème et la fabrication de la crème glacée.

D. Vous avez cru que tout ce lait devait être payé au prix de l'Association?—R. Oui.

D. Par conséquent, je crois que vous faisiez des calculs, ou les prépariez, et déterminiez la quantité de lait d'excédent?—R. Oui.

D. Alors, vous saviez qu'il y avait un excédent réel chaque mois?—R. Oui, monsieur.

D. Vous avez aussi découvert, ayant des chiffres que vous nous avez produits mardi, que l'excédent était plus élevé que celui qui aurait dû être payé aux cultivateurs?—R. Oui.

D. Pouvez-vous m'expliquer le pourquoi de cette différence?—R. C'est la différence entre le prix, sur la quantité de lait d'excédent que nous avons payé aux cultivateurs et l'excédent véritable.

D. Oui?—R. Le prix s'en trouvait réduit.

D. Qui vous a autorisé à payer pour une quantité plus forte de lait d'excédent; c'est-à-dire pour une plus forte quantité de lait au prix du lait d'excédent au cultivateur?—R. Telles étaient mes instructions.

D. Qui?—R. Mes supérieurs.

D. Et était-ce la même chose chaque mois?—R. Oui.

D. Spécifiaient-ils qu'une certaine quantité devait être payée au prix du lait d'excédent?—R. On me disait de réduire le prix le plus possible, et quelquefois de le diminuer d'un cinquantième. Cela dépendait du prix d'alors.

D. Par conséquent, il ne s'agissait pas tant de réduire ou d'établir une plus forte quantité de lait d'excédent, que de stabiliser jusqu'à un certain point le prix payé au producteur?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Le Comité veut-il suspendre l'interrogatoire du témoin?

M. Spotton:

D. Est-il aussi profitable d'écrémer le lait, de fabriquer de la crème glacée, que de le vendre en nature?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Je me suis déplacé et je n'ai donc pu suivre le témoignage aussi bien que je l'aurais désiré. Si je comprends bien, il y a divergence d'opinion, ou le témoin précédent et vous n'envisagez pas la question sous le même angle. Dois-je comprendre que cette divergence d'opinion résulte de la prétention avancée par le témoin précédent, qu'une certaine quantité de lait en nature acheté servait à la fabrication de la crème douce et de la crème glacée?—R. Oui.

D. Avez-vous les livres montrant la quantité de lait en nature utilisé à la fabrication de la crème glacée et de la crème douce?—R. Oui, monsieur.

D. Pouvez-vous choisir un mois?—R. Oui, monsieur.

D. Pouvez-vous en venir à une conclusion satisfaisante quant à la quantité de lait en nature utilisée dans ces deux mois?—R. Oui, monsieur.

D. Voici ce que je veux découvrir: prenez n'importe quel mois—janvier ou février—vous dites que l'excédent réel a été de tant?—R. Oui.

D. Il a été payé aux producteurs un prix pour un excédent différent de celui que vous dites être le véritable. Découvrons maintenant si la quantité de lait en nature utilisé à la fabrication de la crème glacée et pour la crème douce, correspond à la différence entre les deux? C'est ce que je veux trouver.

Le PRÉSIDENT: Pour quel mois?

Le TÉMOIN: N'importe lequel. Nommez-en un. Je le prendrai.

Le PRÉSIDENT: Vous avez mentionné janvier ou février. Soyez précis.

M. Tummon:

D. Je veux l'être et prendre un mois comme exemple.

M. BOUCHARD: Prenez un mois d'été.

M. Tummon:

D. N'importe lequel.—R. Lequel voulez-vous que je choisisse?

D. Juillet.—R. Juillet. Dans ce mois nous avons utilisé pour la crème de table, 6,860 livres.

D. De lait en nature?—R. Oui. Nous avons utilisé pour la crème homogénéisée, 46,010 livres. 100 livres pour la crème pour fouetter, et 153,324 livres pour la fabrication de la crème glacée.

D. Pour quoi?—R. Pour la crème glacée. Cela se totalise à 206,294 livres.

M. Bouchard:

D. Vous dites que la quantité utilisée pour la crème glacée constitue 10 p. 100?—R. Oui.

D. Quel est le pourcentage de la crème glacée?—R. Douze et demie pour cent.

M. Tummon:

D. Quel a été l'excédent imputé au producteur dans cette quantité?—R. 146,827 livres.

D. Vous dites que l'excédent véritable a été de 39,105 livres?—R. Oui, monsieur.

D. La différence semble donc être alors que la compagnie d'après ses dossiers de lait d'excédent, en avait une quantité plus forte que celle que vous avez dit avoir été souvent payée aux cultivateurs—la différence entre 146,827 et 206,294 livres?—R. Ceci veut dire que 59,467 livres ont été payées au prix réglementaire. La différence est de 59,467 livres. C'est ce que vous voulez savoir?

D. Non, non. Voici ce que je veux découvrir: il est évident qu'il existe un malentendu entre vous et la compagnie sur ce que l'on devrait appeler le surplus de lait, comme en font foi les différents item que vous avez calculés. Je crois que la compagnie l'appelle à bon droit du lait d'excédent, ou croit qu'elle devrait l'appeler ainsi, à bon droit, ou à tout le moins, une partie de celui-ci; alors que vous prétendez qu'il n'y a pas de lait d'excédent; est-ce exact?—R. Ce n'est pas un excédent; il nous le faut alors.

D. Et vous l'utilisez?—R. Oui.

D. Et vous l'utilisez à différents usages, peut-être plus rémunérateurs que la vente du lait en nature?—R. Oui.

D. Mais néanmoins, la compagnie a pris pour acquis qu'il devait être payé à titre de lait d'excédent?—R. Oui.

D. Elle ne l'a pas entièrement payé?—R. Non.

D. Elle a pour ainsi dire fractionné la quantité et obtenu un chiffre intermédiaire.

M. BOWMAN: On peut difficilement dire cela.

M. TUMMON: La différence entre 146,800 et l'autre chiffre.

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: Allons-nous appeler M. Grabill?

M. BOWMAN: Je crois que le témoin précédent devrait avoir l'occasion de comparaître de nouveau et de faire toute déclaration qu'il voudra.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. GRABILL est rappelé.

Le TÉMOIN: Je crois que nous devrions tirer au clair la question qui fait le fond de cette discussion. Nous suivons une ligne de conduite qui, ai-je dit, est généralement adoptée dans l'industrie laitière, et nous avons effectué nos paiements à ce titre. Nous faisons tout comme nos concurrents. Je n'indiquerai aucun concurrent en particulier car les prix de ce concurrent peuvent différer des nôtres d'un cent dans un certain cas— d'un cent plus ou moins—mais je parle du régime établi. C'est le régime établi des laiteries d'un bout à l'autre du pays, voire même dans l'univers entier, et vous me demandez de rendre un témoignage fondé sur l'opinion d'un seul individu. Je ne me tiendrais certainement pas ici et je n'affirmerais pas que mon opinion personnelle établit ces chiffres et notre ligne de conduite. Ce n'est pas mon opinion personnelle; c'est tout simplement une question d'affaires.

M. SPOTTON: C'est profitable aussi. Ce que vous pouvez faire impunément.

Le TÉMOIN: Non, monsieur. Quelle fut la première question posée par le monsieur? Je ne veux pas parcourir tous ces chiffres car je pourrais en établir une autre série et un autre monsieur pourrait dresser d'autres chiffres aussi en se basant simplement sur une divergence d'opinion. Nous pourrions établir n'importe quelle série de chiffres en nous basant sur ces livres. Ces chiffres sont fondés sur l'opinion de l'industrie laitière. C'est ce que je tiens à préciser.

M. BOWMAN: Prenez le mois de juillet.

M. Tummon:

D. Or, monsieur Grabill, prenez le mois de juillet et calculez d'après les états que vous avez devant vous ce qui constitue d'après vous le surplus réel du mois?—R. Oui. Tout cela a été calculé.

D. Je veux que vous fassiez le calcul comme M. Roberge l'a fait tout à l'heure. Il existe un malentendu entre vous deux?—R. Naturellemnet, si je faisais le calcul comme M. Roberge l'a fait, j'en arriverais probablement à la même addition et à la même soustraction que lui. Nous partons de prémisses différentes.

D. Vous pouvez partir de prémisses différentes, mais vous devez aboutir au même résultat avec la même série de chiffres?—R. Non, je ne puis en convenir.

D. Je n'ai jamais tenu de livres comme ceux-ci, mais j'en ai tenu d'autres et je ne suis pas de votre avis?—R. Prenons le mois de juillet. Quel surplus M. Roberge a-t-il donné pour le mois de juillet?

M. HACKETT: 39,105 livres.

Le TÉMOIN: 39,000. Eh bien, nous avons écrémé 79,000 livres de lait durant le mois de juillet. Vous voyez donc que nous avons écrémé 79,000 livres de lait en juillet. Or, M. Roberge en est arrivé à ce chiffre en défalquant le lait retourné. Tel qu'expliqué, la moitié du lait retourné est sur quand il revient.

M. Tummon:

D. Mais pour ce qui concerne le lait retourné qui revient, ne le considérez-vous pas comme du lait de surplus?—R. Certainement, parce que ce n'est pas du lait en nature.

D. Quelle fut la quantité totale de lait en nature reçue par votre compagnie en juillet 1931?—R. La quantité totale de lait reçu fut de 970,063 livres. Or, ce chiffre n'est pas exact à moins que nous prenions la quantité de lait en main au commencement du mois, 9,600 livres et déduisions la quantité en main à la fin du mois, soit 4,400 livres. Cela fait 5,400 livres de plus

M. WILSON: 5,200.

Le TÉMOIN: Oui, 5,200.

M. Tummon:

D. Pour en arriver à la quantité exacte?—R. 975,763.

D. Puis, vous avez un relevé indiquant comment vous avez écoulé ce lait? —R. Oui.

D. Très bien. On en a écoulé une partie sous forme de lait en nature ou lait en bouteille?—R. Parfaitement.

D. Personne ne conteste que c'est du lait dont le prix est établi par l'Association?—R. Absolument personne ne le conteste.

D. Puis, venons-en à ces autres divisions de votre entreprise telles que la crème glacée, la crème douce—les trois variétés—R. Cela est exact, le beurre.

M. PICKEL: On fabrique le beurre avec la crème sûre.

Le TÉMOIN: Avec la crème sûre. Oui, monsieur. Une grande quantité de crème douce entre dans la fabrication du beurre.

M. Tummon:

D. Vous dites qu'une certaine quantité de crème douce entre dans la fabrication du beurre?—R. Oui. Beaucoup de crème douce est entrée dans la fabrication du beurre.

D. Le reliquat du lait de ce mois-là qui n'était pas du lait payé au prix de l'Association est entré dans ces divers articles?—R. Exactement.

D. Vous dites qu'il convient d'inscrire ces articles sous la rubrique du lait de surplus?—R. Voici où nous différons d'opinion. Nous n'imputons pas tout au lait de surplus; nous imputons seulement environ 50 p. 100 comme lait de surplus. Quelques autres compagnies...

D. Je ne conteste pas cela. Voici ce que je demande: vous prenez la quantité total de 755,263 livres de lait reçu durant le mois et en déduisez la quantité que vous prétendez être du lait au prix de l'Association, quel reliquat avez-vous alors?—R. En juillet, le surplus fut de 146,827 livres.

D. Quelle quantité de lait a-t-on vendue en juillet sous forme de lait en nature? Je veux établir la quantité du surplus d'après ce que M. Grabill entend par quantité du surplus?—R. Voici la quantité que nous avons payée à titre de lait de surplus.

D. Nous avons ces renseignements-là ici?—R. Vous voulez connaître la quantité constituant réellement du lait de surplus?

D. Que vous prétendez être réellement du lait de surplus?—R. Très bien. Approximativement 390,740 livres.

D. Qui a fait partie du lait en nature?—R. Non. J'ai calculé que ce chiffre représentait le lait de surplus. Je vous dirai comment j'ai calculé ce chiffre. Je prends la totalité des arrivages, 975,000, j'en soustrais la quantité de lait pasteurisé, 625,000, et j'ajoute à la différence le lait retourné, 40,000, parce que le lait pasteurisé ne représente pas des ventes nettes. C'est cette quantité moins le lait retourné. Il peut y avoir un petit écart insignifiant de 100 livres.

D. Voici ce que je ne puis comprendre: comment se fait-il que vous trouviez un surplus de 390,740 livres ce mois-là et que M. Roberge calcule un surplus de 206,295, et que vous prétendez cela en vous basant sur les chiffres extraits de vos livres?—R. Tel que je le disais, ce qui constitue le surplus est une différence d'opinion.

D. Eh bien, il faut obtenir le chiffre exact de quelque façon?—R. Je ne sais pas où vous allez trouver le chiffre exact.

D. Assurément, vous devez partir tous deux du même point.—R. Nous ne partons certainement pas du même point.

D. Eh bien, quels sont les deux points dont on peut partir?—R. Eh bien, cette explication-ci éclaircira-t-elle la situation? Supposons que nous nous occupions du commerce de la crème glacée seulement, nous n'achèterions pas du lait au prix de l'Association.

D. Non. Je ne saisis pas. La question se réduit à ceci, c'est que vous avez reçu une certaine quantité de lait à l'état nature pendant le mois?—R. Exactement.

D. Or, vous avez basé vos calculs sur ce lait à l'état nature seulement?—R. Exactement.

D. Mais si vous calculez tous deux quelle fut la quantité de lait de surplus ce mois-là, vous devez tous deux commencer à ce point?—R. C'est ce que nous avons fait, si ce n'est que je dis que tout sauf les ventes nettes de lait en nature constituent du lait de surplus et l'autre témoin pense différemment.

M. Hackett:

D. Comprenez-vous comme surplus 6,860 livres de crème en nature, 46,010 livres de crème d'un plus fort pourcentage de matière grasse, 100 livres utilisés pour la crème à fouetter, et 153,324 livres utilisés pour la crème glacée?—R. C'est ce que nous calculons.

D. Vous considérez cela comme un surplus?—R. C'est ce que nous calculons.

D. Nonobstant le fait qu'il y a dans votre entreprise une demande quotidienne pour ces quatre produits?—R. Cela est vrai.

D. Ainsi, si vous prenez la totalité des arrivages pour déterminer la quantité qui sera payée aux prix de l'Association, vous déduiriez d'abord la quantité uti-

lisée dans les trois catégories de crème de table?—R. Nous ne procédons pas de cette manière, nous déduisons les ventes nettes de lait en nature de nos arrivages globaux, la différence constitue le surplus.

D. Et ce que vous appelez les ventes nettes de lait en nature signifient la quantité totale de lait pasteurisé moins la quantité de lait retourné.—R. Parfaitement.

D. Et de cette portion de tous vos achats que vous ne vendez pas sous forme de lait en nature vous fabriquez du beurre, de la crème et de la crème glacée?—R. Non, nous ne fabriquons pas tout notre beurre, crème ou crème glacée; cela représente seulement ce que nous ne pouvons pas écouler sous forme de lait en nature. Ainsi, nous pouvons l'utiliser seulement dans ces autres produits. Si le produit est suffisamment bon pour être transformé en crème, nous le transformons en crème; s'il n'est pas assez bon nous le transformons en beurre.

D. Comprenez-vous dans le surplus tout le lait que vous employez à toutes autres fins que le lait en nature?—R. Exactement.

D. Et vous dites que vous ne payez pas tout ce surplus sur la même base?—Non, monsieur—cela est exact.

D. Une certaine quantité est payée aux prix de l'Association?—R. Exactement.

D. Et une partie aux prix du surplus?—R. Cela est absolument exact.

D. Qu'est-ce qui constitue la distinction?—R. La distinction entre quoi?

D. Sur quoi vous basez-vous pour payer une partie aux prix de l'Association?—R. Eh bien, quand le lait est transformé en beurre, par exemple, tout ce que nous voulons c'est la crème; nous n'avons pas besoin du lait écrémé, il nous est d'aucune utilité.

D. Ainsi, vous payez ce produit sur la base de la matière grasse?—R. Sur la base de la matière grasse. Ainsi quand il entre dans la fabrication de la crème glacée, nous n'avons réellement pas besoin du lait écrémé. Nous n'en avons réellement pas besoin, nous pourrions employer du lait écrémé condensé. Vous savez quels sont les prix et conditions aujourd'hui—ce serait un peu étrange de notre part de payer des prix élevés pour le lait que nous employons si nous pouvions obtenir à un prix inférieur des produits également satisfaisants qui nous permettront de fabriquer un article tout aussi bon.

D. Vous classez à tort ou à raison ce lait qui n'est pas vendu à titre de lait en nature comme du lait de surplus?—R. Nous le classons de cette façon.

D. Et le témoin précédent, M. Roberge a ajouté au lait de surplus la portion du lait qui est transformé en crème douce et en crème glacée, et cela semble constituer la différence qui existe entre vous?—R. Et tenez compte aussi qu'il a inclus la portion qui est entrée dans la fabrication du beurre.

D. Eh bien, a-t-il tenu compte du surplus?—R. Il a tenu compte du surplus, oui.

D. Et ce surplus représentait le lait retourné utilisé à la fabrication du beurre?—R. Eh bien, ces chiffres ne vous l'indiqueraient pas. Il a soustrait le lait retourné du lait écrémé.

M. Tummon:

D. Avez-vous le nombre exact de livres de lait vendu comme tel en juillet 1931?—R. Je n'ai pas ce renseignement en livres mais j'ai ici la quantité et il faudra que je fasse le calcul. Je pourrais vous donner les chiffres pour janvier, par exemple. J'ai seulement les chiffres d'un mois.

Le PRÉSIDENT: Avant d'ajourner, je constate que M. Jones est ici. Il a demandé la permission, hier soir, de faire une déclaration afin de tirer au clair une question qu'il jugeait importante, et je crois que le Comité serait disposé à l'entendre. Plait-il au Comité de l'entendre maintenant, ou allons-nous attendre après le lunch?

M. WALTER F. JONES est rappelé.

Le président:

D. Il est entendu, monsieur Jones, que vous êtes toujours sous serment?—R. Je suis toujours sous serment. Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, il a été question hier matin d'un message, soit téléphonique ou télégraphique, qu'un employé supérieur à New-York est supposé avoir communiqué à un employé supérieur au Canada. Cette question m'a beaucoup préoccupé, et durant l'intervalle qui s'écoula entre les séances que ce Comité a tenues le matin et l'après-midi, je me suis abouché avec M. P. D. Fox qui est le vice-président de la compagnie Borden et qui a la direction du commerce de lait en nature de la compagnie Borden à New-York. J'ai discuté cette question avec lui et voici ce qu'il m'a dit: "Absolument rien n'a émané de ce bureau qui soit de nature à entraver la marche de l'enquête. C'est tout le contraire, j'ai donné des instructions pour que l'on tienne les archives à jour et que l'on se tienne prêt à coopérer de toute manière avec le Comité d'enquête."

Je crois, messieurs, que le témoignage soumis au Comité par deux des compagnies associées Borden indiquerait que nous avons essayé de nous conformer aux instructions de M. Fox. Je voudrais déposer cet exposé entre les mains du secrétaire du Comité, si on veut bien me permettre.

M. BOWMAN: Je me demande si M. Jones voudrait bien revenir cet après-midi, s'il n'est pas trop occupé.

Le PRÉSIDENT: Vous aimeriez le voir revenir?

M. BOWMAN: J'incline à croire qu'il pourrait nous renseigner sur un certain point.

Le PRÉSIDENT: Je crois que M. Jones consentirait à cet arrangement.

Le TÉMOIN: A quelle heure?

Le PRÉSIDENT: Disons trois heures et demie ou aussitôt que possible après l'étude des ordres du jour.

M. BERTRAND: Avant l'ouverture de la séance du Comité ce matin—au moment où j'entrais dans la salle—je fus quelques minutes en retard ce matin—j'étais sous l'impression que la discussion portait sur un autre sujet, car j'ai entendu le docteur Pickel affirmer que certaines lois concernant la régie du lait sous la direction d'une commission dans la province de Québec venaient d'être déposées à l'assemblée législative de la province de Québec.

M. PICKEL: Ou ailleurs.

M. BERTRAND: Ou ailleurs, avez-vous dit?

M. PICKEL: Oui.

M. BERTRAND: Et si j'ai bien compris, cette législation a été adoptée depuis le commencement de cette enquête. Afin de ne pas laisser subsister une fausse impression, j'ai cru devoir faire une déclaration à l'effet que la province de Québec a nommé des enquêteurs durant l'année 1932, et ils ont travaillé durant toute cette année-là et une partie de 1931. Ils ont eu le concours de M. Bond, de l'université Cornell aux Etats-Unis. Ils ont commencé l'enquête à cette époque et cette loi découle de leur propre enquête plutôt que de cette enquête-ci.

Le PRÉSIDENT: Il est entendu que ces témoins seront disponibles après le lunch.

A 1 h. et 12, le Comité s'ajourne à 3 h. 30 de l'après-midi.

La séance est reprise à 3 h. 30.

Le PRÉSIDENT: M. Grabill témoignait au moment de l'ajournement et je vais lui demander maintenant de reprendre son témoignage.

M. GRABILL est rappelé.

M. Tummon:

D. Monsieur Grabill, avant l'heure du lunch nous parlions des opérations pendant le mois de juillet 1931. Vous nous avez dit que la quantité totale de lait en nature reçu ce mois-là fut de 975,263 livres. Vous basant sur vos propres calculs quant à ce qui constitue le lait de surplus, vous avez estimé à 390,740 livres la quantité de lait de surplus ce mois-là? Pouvez-vous nous dire d'après vos états quelle quantité de lait fut vendue ce mois-là sous forme de lait en nature?—R. 574,273 livres.

D. Comment faites-vous ce calcul?—R. Eh bien, j'ai ici...

D. 574 ou 584?—R. 584.

M. Tummon:

D. Comment faites-vous ce calcul?—R. J'en suis venu à ce résultat en déduisant le lait retourné des quantités de lait pasteurisé. Or, il peut y avoir un écart d'une centaine de livres environ. La méthode convenable consisterait à prendre les ventes totales en gallons, pintes, chopines et demiards et à les changer en livres, ce qui peut indiquer une petite erreur qui n'est pas suffisante pour modifier l'état.

D. Mais n'y a-t-il rien d'inscrit dans vos livres qui indique le nombre de pintes?—R. Oui.

D. Et le nombre de gallons de lait en nature?—R. Oui.

D. Pour chaque mois?—R. J'ai ces chiffres ici.

D. C'est ce que nous voulons.—R. Pour le mois de juillet?

D. 1931.—R. 1931; 152,197 pintes, 78,026 chopines, 9,245 demiards, 12,339 gallons ½. Or, si cette quantité est changée en gallons et multipliée par 10.3...

D. Un instant, j'en viens à cette question. C'est la quantité totale livrée sous forme de lait en nature?—R. C'est la quantité totale, et ces gallons comprennent le lait qui a peut-être été vendu non pasteurisé. Nous avons inclus cette quantité dans nos ventes.

D. Je sais, mais même ce...—R. Nous appelons cela...

D. Même ce lait non pasteurisé a dû provenir du produit brut comprenant 975,263 livres?—R. Oui, nous estimons que c'est du lait en nature.

D. Maintenant, faisons le calcul en termes de livres. Je veux vérifier ces chiffres. Est-ce que le nombre de gallons était de 123,399, monsieur Grabill?—R. Non, 12,339½.

Le PRÉSIDENT: La quantité réduite en gallons?

Le TÉMOIN: Eh bien, j'ai ici environ 624,550.

M. Tummon:

D. 624,550?—R. Oui, cela est exact.

D. 624,550 livres au lieu de 584,573 constituent la quantité livrée sous forme de lait en nature? Comment expliquez-vous la différence?—R. Eh bien, je ne saurais dire; cela n'est pas assez de conséquence pour qu'on en tienne compte. Je prendrai bien volontiers le chiffre élevé, 624,550, comme chiffre exact.

D. Prenons ce chiffre. Cela fait une différence et réduit ce que vous prétendez être le surplus d'environ 40,000 livres de plus.—R. La quantité du lait retourné, oui.

D. Vous prétendez que la quantité de lait de surplus que vous avez payé au cultivateur durant le mois de juillet s'établissait à 148,827 livres? Dites-nous comment vous faites ce calcul. Avez-vous ce chiffre?—R. Il serait assez difficile de vous montrer comment nous arrivons à ce résultat, mais je puis vous citer quelques chiffres que j'ai ici. Le principe m'intéresse plus que les chiffres.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire la méthode suivie.

M. TUMMON: La méthode suivie.

M. Tummon:

D. Je veux savoir, si je puis avoir ce renseignement, comment on a calculé cette quantité de 146,827 livres de surplus; quelle méthode avez-vous suivie pour en arriver à ce résultat?—R. Eh bien, je dirais qu'on a obtenu ce résultat en ajoutant la quantité de lait écrémé, la quantité utilisée à la fabrication du beurre et le total des ventes à la fabrique.

D. En réalité, monsieur Grabill, avez-vous suivi une méthode précise pour en arriver à ce résultat?—R. Nous n'avons pas réduit le calcul à une fraction.

D. Vous avez agi plus ou moins à l'aveuglette?—R. Non, je n'en conviendrais pas. Voici ce qu'ils ont essayé de faire; ils ont essayé de payer le lait destiné à la production de la crème, à la production de la crème glacée, quand la chose était possible, à un prix plus avantageux que celui payé pour le lait de surplus. A ce sujet, je voulais signaler ces chiffres pour les douze mois. Si vous prenez la quantité de lait destiné à la production de nos crèmes...

D. Non, tenez-vous-en à ce mois seulement.—R. Je ne crois pas que vous obteniez ce chiffre.

D. A la fin de chaque mois, monsieur Grabill, vous facturez le cultivateur pour une certaine quantité de lait de surplus?—R. Oui.

D. Vous suivez quelque méthode pour arriver à ce résultat?—R. Oui, tel que je le dis, on a obtenu ce résultat en ajoutant le lait écrémé et les quantités destinées à la production du beurre.

D. Je dois avouer que je ne suis pas beaucoup plus renseigné que je l'étais tantôt quand j'ai cherché à savoir quelle méthode vous suiviez?—R. Si vous voulez examiner nos chiffres depuis le mois de septembre 1932, vous verrez que nous avons calculé ces chiffres d'après une méthode définie.

D. Or donc, passant à un autre sujet, à moins que quelques-uns des autres membres veulent vous poser des questions.

M. Bowman:

D. Je voudrais poser une question ou deux à ce sujet. Tel que M. Tummon le faisait remarquer, monsieur Grabill, à la fin de juillet vous avez fait parvenir aux cultivateurs des chèques pour le reliquat qui leur revenait d'après les calculs de la compagnie, et dans ce calcul vous avez porté 146,827 gallons de lait de surplus à leur compte?—R. Des livres.

D. Des livres?—R. Oui.

D. Est-ce exact?—R. Cela est exact.

D. Vous avez les états de ce mois-ci, n'est-ce pas?—R. J'ai le total des chiffres, oui.

D. Vous avez les détails également?—R. J'ai les détails concernant les chèques et le montant de chaque chèque.

D. Je n'entends pas les détails transmis à chaque cultivateur.—R. Non.

D. J'entends les détails servant de base aux chiffres que vous nous avez soumis.—R. Oui.

D. Tout d'abord, le surplus que vous estimez à 390,740 livres, et ensuite le surplus pour lequel le cultivateur a été facturé, le chiffre que je viens de mentionner, 146,827. Vous avez ces chiffres?—R. J'ai ces chiffres.

D. Donnez-nous les chiffres indiquant la différence entre ces deux quantités qui s'établit à 243,913 livres d'après la simple méthode de soustraction. Que comprend-elle?—R. Que comprend-elle?

D. Oui.—R. Cela comprend la crème glacée et les crèmes.

D. Donnez-moi les détails.—R. Vous verrez que les chiffres ne correspondent pas exactement.

D. Donnez-moi ce que vous avez là?—R. Très bien. Crème glacée, 166,910.

D. Cela a été transformé en...—R. Crème glacée.

D. Quel est l'article suivant?—R. La crème riche, 100 livres. Crème de table...

D. Crème riche, 100 livres?—R. Crème de table, 6,860.

D. Combien?—R. 6,860 livres.

D. Oui?—R. Et 46,010.

D. Et 46,010?—R. Et 46,010 livres.

D. A quoi cela a-t-il servi?—R. Cela a été transformé en crème de 10 p. 100.

D. Avez-vous d'autres chiffres?—R. Non, cela forme le total.

D. Cela explique le total de 219,880 livres?—R. Oui.

D. Est-ce ce que vous avez?—R. Eh bien, je n'ai pas calculé le total, mais cela paraît exact.

D. Il reste quelque 24,000 livres à expliquer?—R. Cette quantité a été payée le plein prix.

D. Non, non.—R. Oui.

D. On ne l'a pas payée le plein prix.—R. Cette quantité...

D. Oui, vous avez raison.—R. En d'autres termes, nous avons payé le plein prix une certaine quantité additionnelle qui n'a pas été transformée en crème glacée ou en crème. Vous pourriez appeler cela un cadeau parce que nous ne pouvons prouver ces chiffres. C'est précisément ce que je voulais signaler, c'est qu'au cours des douze mois—si vous voulez me permettre de citer ces chiffres, il y en a seulement trois ou quatre.

D. Ainsi que M. Tummon le propose, nous voulons connaître la méthode suivie.—R. Tel que je le dis, vous ne pouviez faire le calcul dans le temps en suivant leur méthode et balancer le compte à la livre, mais le calcul a abouti à ce résultat.

D. Qu'avez-vous fait, avez-vous simplement ajouté 14,000 ou 20,000 livres de lait et dit que vous payeriez cette quantité au prix de l'association?—R. C'est à peu près ce qu'ils ont fait.

D. C'est à peu près ce qu'ils ont fait?—R. Oui. Ils ont payé une plus forte quantité de lait au prix de l'association qu'ils n'auraient dû payer.

D. Pourquoi ont-ils agi ainsi?—R. Eh bien, j'aurais moi-même révoqué en doute une telle démarche. Je n'agirais certainement pas de la sorte.

D. Vous-même ne savez réellement pas pourquoi ils ont agi ainsi?—R. Je n'agirais pas de la sorte aujourd'hui.

D. Et si vous aviez eu charge de l'entreprise dans le temps, vous n'auriez pas agi de la sorte?—R. Non, monsieur.

D. Voulez-vous prendre un autre mois; prenez le mois de...—R. Vous voyez, monsieur Bowman, une partie de la difficulté résulte du fait que le lait—on a peut-être mis de la crème de côté pour la transformer en crème glacée, et ils l'ont gardée trop longtemps. Cette crème a suri et ils l'ont transformée en beurre. Au lieu de faire une déduction dans ce cas, ils n'en ont pas tenu compte et l'ont payée le plein prix.

D. Maintenant, prenez le mois de juillet; voulez-vous me donner des chiffres semblables pour le mois de juillet?—R. Ce mois-là était juillet, n'est-ce pas?

D. C'était juillet, très bien. Prenez le mois d'août et donnez-moi des chiffres semblables.

Le président:

D. Avant que vous abordiez ce sujet, je voudrais poser une question. Vous avez dit qu'on l'a laissé surir, et après que la crème eut suri, vous avez fait une gracieuseté et avez payé le cultivateur le prix de l'association. J'espère que vous ne voulez pas dire cela?—R. J'estimerais que c'était plutôt de la négligence de la part de l'exploitant.

M. BOWMAN: Cependant, c'est le mot que vous avez employé.

Le président:

D. En principe, si vous laissez le lait ou la crème surir, payez-vous le cultivateur?—R. Eh bien, si c'est une petite quantité et si le calcul comporte beaucoup de tracas, plutôt que de faire le calcul. Il en était ainsi alors, il n'en est pas ainsi maintenant.

D. Si vous avez une faible quantité, voulez-vous dire que si vous laissez le lait surir, c'est le cultivateur qui subit la perte et non vous?—R. Non, ce n'est pas ce que je veux laisser entendre.

M. Bowman:

D. Voulez-vous prendre le mois d'août et nous donner des renseignements semblables. Quelles furent vos arrivages dans ce cas?—R. 916,549.

D. Et le chiffre de vos ventes?—R. Eh bien, cela ne tient pas compte de la différence entre la quantité en main au commencement du mois et la quantité en main à la fin du mois. Voulez-vous des chiffres précis?

D. Je veux des chiffres qui correspondent aux chiffres que vous avez donnés pour le mois de juillet.—R. Quel chiffre ai-je donné pour le mois de juillet?

D. Oui, vous avez donné le chiffre pour juillet.—R. Ah! oui. Eh bien, j'ai donné le chiffre correspondant.

D. Maintenant, donnez-moi les ventes effectives?—R. Alors, vous voulez ensuite les crèmes de table et la crème glacée? Ah! les ventes effectives?

D. Oui.—R. Très bien, août...

D. Le lait en nature?—R. Pour le mois d'août...

D. Oui?—R. 155,633 pintes

D. Eh bien, donnez-moi la quantité en livres comme vous l'avez fait pour le mois de juillet. N'obtiendrions-nous pas ce renseignement plus vite si vous nous donniez le chiffre que vous avez cité hier quant au surplus et si vous déduisiez le surplus des arrivages? Vous nous avez donné le chiffre hier...

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire ce matin.

M. BOWMAN: Oui.

Le TÉMOIN: Oui, sauf que cette quantité comprend le lait retourné. Cela comprend le lait retourné et j'élimine cette quantité. J'aurai ce renseignement à l'instant. Cela représente 605,526 livres.

M. Bowman:

D. Conséquemment, votre surplus représenterait la différence?—R. Cela est exact.

D. Et il s'établirait à 311,023 livres?—R. Cela est exact.

D. Pour ce mois-là, le surplus dont vous avez effectivement facturé le producteur?—R. Pour le mois d'août?

D. Fut de 147,661 pour le mois d'août?—R. Cela est exact.

D. Voulez-vous prendre vos états et indiquer comment vous calculez la différence entre ces deux quantités pour ce mois-là? Voulez-vous me donner les articles au fur et à mesure, s'il vous plaît?—R. Crème à la glace, 136,486.

D. 136,486?—R. Crème, 6,710.

D. 6,710?—R. Et la crème homogénisée, la crème de 10 p. 100, 38,600.

D. Quels sont les autres chiffres?—R. Et les ventes à la fabrique qui s'établissent à 8,400.

D. Qu'entendez-vous par ventes à la fabrique?—R. Il s'agit du lait brut.

D. Le lait brut?—R. Le chiffre relatif au lait pasteurisé ne comprenait pas ce lait.

D. 8,000 et quoi?—R. 8,400 gallons.

Le président:

D. Des gallons?—R. Oui.

M. Bowmen:

D. Je veux la quantité en livres?—R. Ah! non. Je me trompe. Il s'agit de livres, 8,400 livres.

D. Oui, y a-t-il autre chose?—R. C'est tout.

D. Le premier chiffre, 136,986, se rapporte à la crème glacée?—R. Cela est exact.

D. Le chiffre suivant se rapporte à la crème riche?—R. Il n'y a pas de crème riche. Le chiffre suivant se rapporte à la crème de table, 6,710.

D. Et le suivant a trait au 10 p. 100?—R. 38,600.

D. Et le chiffre suivant se rapporte aux ventes à la fabrique?—R. Cela est exact.

D. 8,400 représentent les ventes à la fabrique?—R. Cela est exact. Il faut ajouter la perte à ce chiffre, soit 13,314 livres.

D. Quoi?—R. La perte, 13,314 livres. Cela donne 204,010.

D. Quel chiffre avez-vous mentionné pour la perte?—R. 13,314 livres.

D. Or donc, dans ce cas, vous aboutissez à un résultat tout à fait différent de celui qui a suivi votre calcul pour le dernier mois. Vous dites que vous avez réglé des comptes pour 243,913 livres au mois de juillet?—R. Oui.

D. Alors que vous n'aviez le droit de régler que pour 219,880 livres?—R. Nous avons payé plus, oui.

D. Vous avez payé plus que vous n'auriez dû payer?—R. Et ce mois-ci, nous avons aussi payé pour 163.

D. Vous avez payé pour 163,362?—R. Oui, 163,362.

D. Tandis que si vous aviez suivi la méthode que vous aviez adoptée le mois précédent, vous auriez dû régler pour combien?—R. 204,000.

D. 204,000 livres?—R. Eh bien, oui, sur cette base.

D. Une différence de 40,000 livres dans l'autre sens?—R. Oui. C'est ce que je voulais signaler, si on veut me le permettre, durant les douze mois...

D. Un instant, voyons ce que cela signifie. Cela signifie qu'un cultivateur s'est réellement fait créditer d'un plus fort montant qu'il n'avait droit durant le mois de juillet de l'année en question?—R. Cela est possible.

D. J'entends suivant les méthodes d'affaires de votre compagnie?—R. A cette époque.

D. Oui, à cette époque; mais le mois suivant les cultivateurs qui faisaient affaires avec votre compagnie ce mois-là ont reçu moins qu'ils auraient reçu si l'on avait suivi la même méthode le mois précédent?—R. Cela est vrai.

D. Est-ce que votre compagnie suit ce mode d'affaires? C'est ce que j'ai signalé.—R. Non. On ne suit pas cette méthode. On a suivi cette méthode dans le temps. Je tenais à signaler cela...

D. Un instant. Avez-vous changé votre système depuis?—R. Oui.

D. Vous l'avez changé?—R. Oui.

D. La fabrique a-t-elle changé de propriétaire?—R. La fabrique n'a pas changé de propriétaire, non.

D. Quand le nouveau régime est-il entré en vigueur?—R. L'automne dernier.

D. L'automne dernier?—R. En septembre.

D. Ainsi, le régime que la compagnie suit actuellement n'est pas celui qui était en vigueur durant ces neuf mois?—R. Non. C'est ce que j'ai signalé ce matin.

D. Durant la période précédente, de janvier à septembre 1931, la compagnie a apparement transigé ses affaires à cette époque en courant je dirais certains risques?—R. Eh bien, je crois, monsieur Bowman, qu'il s'agissait d'une compagnie qui s'est développée très rapidement d'une petite organisation qu'elle était à une grande organisation, et elle ne s'est pas arrêtée à examiner tous ces détails. Nous sommes encore à en examiner quelques-uns.

D. Depuis quand cette compagnie fait-elle affaires?—R. Depuis plusieurs années.

D. Antérieurement à janvier 1931?—R. Depuis un grand nombre d'années.

D. Depuis combien d'années?—R. Quelque vingt ans.

D. Assurément, la compagnie n'a pas attendu vingt ans avant d'adopter un régime uniforme?—R. Monsieur Bowman, la compagnie a fait faillite en 1926.

D. Eh bien, puisque la compagnie a fait faillite en 1926?—R. A l'automne de 1927, pardon.

D. Puisque la compagnie a fait faillite à l'automne de 1927, il importait d'autant plus que la compagnie établisse le nouveau régime sur une base d'affaires.—R. Cela prend un certain temps.

D. Assurément, il ne faut pas cinq ans pour adopter une méthode?—R. Nous améliorons tous les jours.

D. Vous améliorez tous les jours?—R. Oui.

D. Tant mieux. R. Puis-je vous donner nos chiffres, les chiffres pour les douze mois?

D. Très bien, donnez-les. Durant les douze mois, le lait transformé en beurre—

D. De quelle année parlez-vous maintenant?—R. 1931. Je m'en tiens à cette année-là. Je tiens à signaler que les fournisseurs réguliers de la compagnie ont reçu leur dû cette année-là. Durant les douze mois, beurre, 131,000 Je vais donner les chiffres approximatifs, je vais vous donner le total—131,000. Le lait écrémé, c'est-à-dire le lait dont la crème a été transformée dans le plupart des cas en beurre, et dans certains cas en crème glacée, mais dans la plupart des cas en beurre seulement, 1,000,000 de livres et une perte de 178,000. En d'autres termes, le surplus sur cette base fut de 1,363,000 livres, et ils ont seulement payé le prix du surplus sur 1,338,000 livres. En d'autres termes, ils ont payé le prix du surplus sur une quantité inférieure de quelque 30,000 livres à ce qu'ils avaient effectivement. Intervertissez l'ordre et prenez le lait transformé en diverses crèmes et en crème glacée. Cette quantité s'établissait à 1,401,920 livres, et pourtant ils ont payé le plein prix pour 1,460,479 livres. Aussi, je tiens à vous donner les chiffres précis.

D. Pouvons-nous nous fier davantage à ces chiffres pour toute l'année 1931 que nous le pouvons aux chiffres que vous avez donnés pour les mois déjà mentionnés?—R. On a probablement estimé le compte de chaque mois de la même façon, mais cette estimation indique le montant payé au cultivateur. Cependant, rappelez-vous bien, je ne retracte pas mon affirmation que le lait de surplus comprend tout sauf ce qui concerne les ventes nettes de lait en nature. Malgré cela, cette compagnie a pavé tout leur lait transformé en crème ou en crème glacée au plein prix de l'association durant cette année-là.

D. Parfaitement.—R. Et davantage.

D. Mais en tenant compte du fait qu'il n'existait apparemment pas de méthode uniforme?—R. Nou. J'en conviens avec vous, et il existe un grand nombre de compagnies aujourd'hui qui ne suivent pas encore de méthode uniforme. Si vous examinez les témoignages rendus à la dernière séance, je suis certain que vous constaterez une grande divergence d'opinion entre les diverses compagnies et une différence quant au mode de paiement.

D. Parfaitement, mais assurément chaque compagnie doit suivre quelque régime uniforme quand elle transige avec le cultivateur de mois en mois. Elles ne doivent pas changer ce régime d'un jour à l'autre?—R. Après avoir examiné une partie des témoignages, je dirais que les méthodes de quelques compagnies ne l'emportent guère sur celle-ci.

D. Et vous admettez qu'elle comporte des lacunes?—R. Certainement.

M. BOUCHARD: Monsieur le président, je crois que nous avons entendu une déposition, un témoin précédent a répondu ce matin qu'il existait des méthodes en vertu desquelles on effectuait les paiements conformément à certains accords, que toutes les compagnies avaient fait une convention.

Le TÉMOIN: Non, le fait qu'il n'existe pas d'accord au sujet de ce lait transformé en crème glacée et en crèmes constitue précisément la difficulté. S'il existait un accord, nous nous y conformerions volontiers aujourd'hui, parce que nous dirigerions nos opérations sur la même base que toute autre compagnie. A défaut, nous suivons un régime aussi équitable que possible afin de trouver des expéditeurs et obtenir la crème quand nous en avons besoin. Une autre compagnie suit une autre méthode. Je crois qu'il existe à Montréal une compagnie qui paie trois prix différents, mais le résultat définitif pour le cultivateur n'est pas plus avantageux, je crois, que nos résultats définitifs.

M. Bowman:

D. Je le sais, mais voici le point. Assurément, la méthode en vertu de laquelle vous payez le cultivateur un mois pour 40,000 de plus ou de moins qu'il n'a droit pour le mois précédent ou le mois suivant en application du même régime, comporte quelque lacune?—R. Prenez le mois de juillet, on a fabriqué ou emmagasiné beaucoup plus de crème glacée qu'au mois d'août, cela parce que nos ventes et nos approvisionnements fléchissaient. Septembre semble être un mois très maigre pour la crème glacée. Prenez la crème glacée en août, 136,000 livres, c'est beaucoup plus qu'en septembre.

D. Ce qu'il y a de très amusant, monsieur Grabill, c'est que si nous acceptons la déclaration que vous faites maintenant, les chiffres...—R. Qu'entendez-vous?

D. Eh bien, vous nous avez donné des chiffres pour le mois d'août.—R. Oui.

D. Tout d'abord, vous nous avez indiqué que l'on a effectivement facturé le cultivateur pour un surplus de 147,661, laissant 163,362 dont la compagnie a alors encaissé la perte...—R. Oui.

D. Mais quand vous tenez compte de la crème glacée et des divers autres articles, la crème de table et la vente à la fabrique, la quantité s'établit à 204,000 livres. En d'autres termes, cela fait 40,000 de plus que la quantité dont vous dites avoir encaissé la perte...—R. Au mois d'août.

D. Au mois d'août?—R. Cela est exact.

D. Si nous acceptons la déclaration que vous venez de faire, le mois d'août ne fut pas évidemment aussi profitable que le mois de juillet?—R. Il ne l'a pas été, remarquez qu'au mois de juillet 166,000 livres ont été transformées en crème glacée et au mois d'août seulement 136,000 livres. C'est-à-dire, il y eut 30,000 livres de moins en août qu'en juillet; aussi, nous avons payé moins au cultivateur.

D. Oui, et un peu plus loin vous indiquez 38,000 livres de crème de 10 p. 100, mais comme résultat net vous avez en définitive 190,000 plus 13—cela fait 204,000 livres dont vous auriez facturé le cultivateur si vous aviez suivi le même principe que le mois précédent?—R. Eh bien, cela est vrai. Je veux dire que j'ai expliqué cela. Je n'approuve pas la méthode.

D. En d'autres termes, vous n'avez pas rendu compte ce mois-là?—R. Nous avons compensé le mois précédent; c'est précisément ce qu'ils ont fait.

D. Vous avez déduit 40,000 livres un mois?—R. Vous devez tenir compte qu'il s'agit d'une méthode différente.

D. Affirmeriez-vous que vous faisiez affaires d'après cette méthode jusqu'au mois de septembre dernier?—R. Je n'oserais pas affirmer cela sans examiner les états.

D. Que diriez-vous?—R. Nous sommes sur une base convenable depuis le mois de septembre.

M. Tummon:

D. Occupons-nous du présent si nous le pouvons. Pouvez-vous nous dire quelle est la teneur moyenne de matière grasse du lait que vous recevez maintenant?—R. Je crois qu'elle s'établit à environ 3.5.

D. 3.5. Très bien, nous allons prendre ce chiffre. Quel prix payez-vous le lait?—R. Durant le mois de mars, c'est le seul mois pour lequel j'ai fait un calcul—nous avons payé en moyenne $1.337 le quintal tout le lait que nous avons reçu.

D. C'est le prix moyen, sans égard à la teneur de matière grasse?—R. Non, non; la quantité de matière grasse compte pour quelque chose, et dans certains cas nous recevons du lait sale, ou du lait sujet à sanction, que nous ne trouvons pas aussi propre qu'il devrait l'être.

D. Vous payez un peu moins quand la qualité laisse à désirer, et une légère prime quand le lait comporte une forte teneur de matière grasse?—R. Oui.

D. Ce fut le prix moyen le cent livres que vous avez payé f.a.b., à votre fabrique.—R. F.a.b., à notre fabrique, et le prix de l'Association durant cette période fut de $1.35.

D. Quel fut le prix du surplus?—R. Nous avons payé $1 le surplus.

D. Combien de lait de surplus avez-vous eu en mars?—R. Je ne puis vous donner ce chiffre. J'ai apporté seulement les renseignements demandés dans le télégramme, mais vous pouvez constater que la somme n'était pas considérable car notre prix s'établit à seulement 1½ cents de moins que le prix de l'Association. Notre prix moyen en février fut de $1.365 et nous avons payé notre surplus en février un prix moyen de $1.35.

D. Soutenez-vous que tout le lait qui n'est pas requis pour fins de livraison de lait en nature est en réalité du lait de surplus?—R. C'est en réalité du lait de surplus quand vous parlez du marché du lait en nature.

M. Bowman:

D. Mais votre firme ne l'a pas considéré sous cet aspect?—R. Elle ne l'a pas considéré.

M. Tummon:

D. Depuis quand avez-vous commencé à payer les prix moyens plus élevés?—R. Eh bien, je ne—tenez: en octobre, nous avons payé $1.258 et le prix fut de $1.35; en novembre, nous avons payé $1.43 quand le prix était de $1.35; en décembre nous avons payé $1.615 quand le prix était de $1.66; et en janvier, notre prix moyen fut seulement de $1.50 quand le prix était de $1.60.

D. Est-ce que vous ne nous avez pas donné ce matin le pourcentage de l'écart par rapport au lait acheté?—R. Non, je ne vous ai pas donné le pourcentage; j'ai dit tout simplement que je vous ai donné notre prix de vente durant cette période. Aussi, ai-je dit que notre écart était de 10 ou 20 p. 100 inférieur à celui de nos concurrents.

D. Cependant, vous ne nous avez pas donné les chiffres?—R. Non.

D. Les avez-vous?—R. Non, je ne pourrais vous donner le prix de revient d'une bouteille de lait et le comparer au prix de vente.

D. Combien de catégories de crème douce vendez-vous?—R. Trois.

D. Trois catégories, et vous les appelez...R. Nous les appelons crème à céréales 10 p. 100, crème de table 20 p. 100, et crème riche ou crème à fouetter 35 p. 100.

D. Vous la vendez à la chopine ou à la pinte?—R. En toutes quantités, en demiards, chopines, pintes et gallons.

D. Donnez-nous les prix auxquels vous vendez ces catégories de crème la chopine?—R. Voulez-vous le prix de détail ou le prix du gros?

D. Le prix moyen.—R. Je ne puis vous donner la moyenne, vous devez tenir compte de la quantité.

D. Très bien, donnez-nous le prix de détail.—R. La crème de 10 p. 100 en chopines, 14 cents.

D. 14 cents la chopine la crème de 10 p. 100; quelle quantité vend-on à ce prix de détail?—R. Je vous donne le prix aujourd'hui, mais je n'ai pas le résultat des ventes d'aujourd'hui.

D. Avez-vous le prix du gros?—R. 12 cents.

D. Maintenant, votre crème de 20 p. 100.—R. Nous ne vendons pas cette crème en détail et cette crème se vend en gros à 20 cents la chopine.

D. Votre crème de 35 p. 100.—R. Nous ne vendons pas cette crème en détail à la chopine et le prix du gros est de 25 cents.

D. 25 cents la chopine.

Le PRÉSIDENT: Vous la vendez toute en quantités d'un demiard.

Le TÉMOIN: Aux détaillants, oui, monsieur—nous avons essayé d'éliminer les chopines.

M. Tummon:

D. Que vouliez-vous dire quand vous avez affirmé qu'un certain nombre de chopines de lait étaient transformées en crème de cette catégorie?—R. C'est précisément ce que je voulais dire. Ainsi, notre crème à fouetter peut donner une moyenne dépassant 35 p. 100 quand nous la vidons dans nos réservoirs, conséquemment nous la réduisons à 35 p. 100 avec du lait. Il en est de même de la crème de table qui est réduite à 20 p. 100—la loi dit que la crème ne peut doser moins de 20 p. 100—c'est une nouvelle loi dans la province de Québec.

D. Vous achetez en réalité la crème douce que vous vous proposez de livrer comme crème douce sous forme de crème douce?—R. Pas toute.

D. Pas toute, mais vous vous appliquez à acheter la plus grande partie.—R. Nous achetons toute la crème douce que nous pouvons.

D. Puis, si cette crème n'est pas tout à fait dans l'état voulu, vous écrémez une partie de l'autre lait en nature?—R. Toute laiterie agit ainsi.

D. Et vous le préparez de cette façon?—R. Oui. Nous n'agissons pas ainsi, la loi dit que nous spécifions 35 p. 100, il faut offrir de la crème dosant 35 p. 100.

D. Il n'en reste pas moins que si vous écrémiez au cours d'un mois quelconque 40,000 livres de lait en nature, ce lait transformé dans les différentes catégories de crème que vous avez indiquez, et vous le vendez à un prix plus avantageux que vous ne l'auriez vendu si vous l'aviez livré sous forme de lait en nature?—R. Je ne le crois pas, nous devons conditionner ce lait dans une certaine mesure avant de le transformer en crème. Nous préférerions de beaucoup acheter la crème sous forme de crème douce.

M. Bowman:

D. Voulez-vous dire, monsieur Grabill, que vous ne savez pas si cette opération vous est aussi profitable?—R. Nous savons qu'il nous est bien plus profitable d'acheter la crème douce sous forme de crème douce.

M. Tummon:

D. Je cherche à savoir si le lait en nature que vous achetez, quelle qu'en soit la quantité, est censé être classé comme lait de surplus?—R. Oui. Certaines compagnies peuvent classer le lait comme lait de crème douce—elles établissent cette nuance.

D. Oui, mais vous dites que le lait est convenablement classé, suivant vous, comme lait de surplus?—R. Oui, monsieur.

D. Or donc, à ce compte, supposons que vous prendriez votre surplus, même si vous prenez une certaine quantité de ce lait en nature—40,000 livres de ce surplus—vous l'écrémez et vous employez la crème provenant de ce lait pour relever la moyenne des autres catégories au niveau que vous voulez?—R. Non, nous n'employons pas la crème provenant de ce lait; nous employons le lait même dans certains cas.

D. Alors, vous faites mieux que jamais. Vous vendez ce lait au prix de la crème, c'est-à-dire le lait qui sert à la réduire?—R. Je vous demande pardon.

D. Alors, si vous n'écrémez pas ce lait, vous vous faites payer ce surplus mêlé à la crème pour établir la moyenne aux prix de la crème?—R. Oui.

D. Si vous preniez 50 pintes de votre lait au prix du lait de surplus et si vous le mettiez dans votre crème pour la réduire, vous vous feriez payer ces 50 pintes aux prix de la crème?—R. C'est précisément ce que j'indiquais—nous n'agissons pas de la sorte.

D. Vous m'avez dit il y a un instant, je crois, que vous n'écrémiez pas. Que faites-vous?—R. Nous avons acheté du lait. Nous écrémons une certaine quantité de lait et nous avons employé du lait sous forme de lait pur.

D. Mais, n'est-il pas vrai, monsieur Grabill, que quelque soit le procédé employé, il serait plus profitable que le lait livré sous forme de lait en nature?—R. Je voudrais faire le calcul et voir ce qui en est, je ne saurais dire.

D. Vous n'affirmerez pas qu'il ne l'est pas?—R. Je ne veux pas faire d'affirmation à ce sujet, je n'ai jamais été appelé à faire le calcul. Nous n'achetons pas le lait expressément pour le mettre dans la crème.

Le PRÉSIDENT: C'est parce que vous pourriez acheter la crème douce à meilleur marché sous forme de crème douce que vous ne pourriez acheter le lait aux prix de l'Association.

M. Bowman:

D. Voyons, monsieur Grabill, vous n'êtes assurément pas tout à fait loyal envers le Comité quand vous prétendez ne pas savoir si le lait en nature transformé en crème et vendu sous forme de crème n'est pas aussi profitable que le lait en nature vendu à domicile?—R. Cela dépend du prix auquel nous achetons ce lait.

D. Qu'est-ce qui arrive dans ce commerce?—R. Si les deux prix étaient identiques, il n'y aurait pas de différence. Si on achetait du lait contenant la matière grasse—la matière grasse douce—ou si nous payions le même prix que nous payons la matière grasse...

Le PRÉSIDENT: Non, non; ce n'est pas ce que M. Bowman veut dire. Par exemple, si vous achetez du lait aux prix de l'Association, et dans un cas vous le vendez sous forme de crème douce et dans l'autre vous le vendez sous forme de lait en nature, dans quel cas réalisez-vous le plus de bénéfices?

Le TÉMOIN: Je ne le sais pas.

M. Bowman:

D. Depuis combien d'années êtes-vous en affaires?—R. Depuis plus de cinq ans. Vous constatez aussi que le prix de l'Association change assez souvent.

D. Il en est de même du prix de la crème. Prenez les chiffres de la compagnie que vous nous avez donnés pour les deux mois, dans un mois vous avez alloué 46,010 livres au producteur pour le lait transformé en crème de 10 p. 100.—R. Oui.

D. D'après l'information que vous nous avez donnée, et l'autre mois?—R. 38,049 livres.

D. Voulez-vous dire que votre compagnie ne sait pas ce qu'elle fait quand elle autorise le paiement de ces prix?—R. Mais, monsieur Bowman, nous ne faisons pas le calcul exactement dans le sens de votre question.

D. Eh bien, expliquez-nous cela à votre façon?—R. Eh bien, si vous me permettez de faire le calcul, il me faudrait du temps.

D. Assurément, il ne saurait être question de calcul dans le cas d'une compagnie qui fait affaires depuis aussi longtemps que cette compagnie. Elle doit savoir quel principe régit ses opérations?—R. Je le pense.

D. Je le penserais, bien que je me le demande parfois. Voulez-vous tirer ce point au net, s'il vous plaît. Le président a posé la question très clairement—il s'agit de savoir si le lait acheté aux prix de l'Association est plus ou moins profitable quand on le vend à domicile que le lait transformé en crème et vendu sous forme de crème?—R. Eh bien, je regrette de ne pouvoir répondre à votre question sans faire de calcul.

Le PRÉSIDENT: Eh bien, monsieur Bowman, si vous avez terminé l'interrogatoire sur ce sujet, j'aimerais que vous posiez les mêmes questions au sujet de la crème glacée.

M. Bowman:

D. Pouvez-vous nous fournir les mêmes renseignements concernant la crème glacée?—R. Naturellement, quand nous vendons de la crème glacée, nous ne vendons pas du lait en nature.

D. Je le comprends, mais vous employez du lait en nature dans cette crème glacée?—R. Oui, mais nous mettons dans cette crème glacée certaines quantités de lait écrémé condensé, ou de la poudre de lait écrémé et une certaine quantité de lait frais si nous en avons de disponible, aussi du sucre et des essences, et ainsi de suite. Ce produit que nous livrons nous coûte fort cher. Nous fournissons aussi des cabinets aux magasins et faisons les frais de l'annonce.

D. Pouvez-vous dire combien cela vous rapporte en comparaison du lait vendu à la bouteille de la manière ordinaire?—R. Je ne sais que répondre à votre question.

D. Voulez-vous nous dire que vous ne pouvez répondre?—R. Je ne sais pas quoi vous répondre.

D. Mais vous dites que vous ne pouvez répondre?—R. Je ne puis établir cette différence réelle. Je ne vois pas quelle est la portée de cette question ici.

D. Comment? Vous ne voyez pas la portée de cette question dans le cas du producteur qui doit faire face à cet énorme surplus qu'accuse votre compagnie? —R. Nous savons que le lait est utilisé chaque jour dans quelques-uns de vos sous-produits, votre crème glacée, et les autres articles. Ah! cela est exact.

D. Sur quoi serait-il basé?—R. Ah! il sera basé tout d'abord sur la demande et puis sur le prix auquel la crème douce se vend dans le temps, et aussi la demande de crème glacée. Si nous n'avions pas de surplus, nous achèterions seulement de la crème douce pour fabriquer notre crème glacée.

D. Oui, mais en fait, vous nous avez indiqué très clairement qu'il arrive très souvent qu'une très forte proportion de votre soi-disant surplus est employé dans la crème de table?—R. Cela est exact.

D. Et durant les mois d'été, une très forte quantité est utilisée dans la fabrication de la crème glacée?—R Oui.

D. Et vous avez effectivement payé le producteur pour une forte proportion aux prix de l'Association n'est-ce-pas?—R. C'est vrai.

D. Eh bien, ne trouvez-vous pas cette transaction profitable?—R. Cela nous est certainement profitable quand nous vendons nos produits.

D. Quelle est la manière la plus profitable de vendre ce lait en nature, est-ce à le vendre comme lait en nature ou sous forme de crème glacée ou de crème de table?—R. Vous comprenez, il faudrait que je prisse la quantité de matière grasse dans le lait en nature et que je calcule ce qu'il nous coûte comme lait en nature, et ensuite il faudrait comparer ce prix au prix de vente d'un certain produit dont vous parlez. Nous pourrions vous donner quelque idée en procédant de cette façon.

D. Très bien, prenez la moyenne de l'an dernier—pouvez-vous la trouver?

Le président:

D. Votre surplus de lait comprend de la matière grasse dont on établit la moyenne. Cela constitue, à mon avis, le point le plus saillant de toute cette affaire—c'est que les cultivateurs ne sont pas satisfaits du régime de vente de leur lait de surplus, de la manière dont on l'écoule et du fait que vous le leur facturez à titre de lait de surplus. Ils soupçonnent que le lait de surplus est écoulé souvent sous forme de crème douce et de crème glacée à un plus gros profit que si vous le vendiez sous forme de lait en nature, monsieur Grabill.—R. Plusieurs autres articles entrent dans la fabrication de la crème glacée—le lait en nature ne compte que pour une très faible proportion.

M. Bowman:

D. Vous avez affirmé que le lait en nature constitue une très faible proportion de quoi?—R. De la crème glacée.

Le PRÉSIDENT: Pour vous rendre justice je crois que vous devriez tirer cette question au clair, parce que le soupçon plane sur votre firme et d'autres compagnies.

Le TÉMOIN: Je serais bien aise de calculer ces chiffres et de vous faire tenir les données, ou bien je puis faire le calcul si vous voulez attendre.

M. Bowman:

D. Nous ne voulons pas des chiffres réduits au dernier point décimal, mais des renseignements plus ou moins généraux, c'est tout. Assurément, vous pourriez nous donner ces renseignements, nous dire si votre commerce de crème glacée, votre commerce de crème de table vous a été profitable en 1931, quand vous achetiez votre lait aux prix de l'Association.—R. Mais, vous comprenez, toute notre crème de table ne provenait pas de lait en nature; nous avons acheté beaucoup de crème douce.

D. Oui, il faudrait faire le calcul.—R. Il nous faudrait connaître la quantité de crème douce achetée sous forme de crème douce pour obtenir tous les détails.

D. Savez-vous si votre compagnie possède des états qui indiquent cela?—R. J'ai ces chiffres ici.

D. Vous les avez, alors donnez-nous le coût en juillet.—R. Je viens de vous donner la quantité moyenne de lait utilisé dans ces produits.

D. Je tiens à savoir s'il vous a été profitable de payer ce prix, ou bien si vous lui payez trop ou pas assez pour le lait que vous traitez comme lait de surplus.—R. Je dis que nous n'avons pas. Je suppose—j'espère que nous n'avons pas.

D. Le savez-vous?—R. Je ne le sais pas. Je veux faire le calcul.

D. Je dois dire, monsieur le président, que ce témoin peut assurément tirer cette question au clair si la réputation de sa propre firme lui tient à cœur. Quelque représentant de la compagnie peut assurément donner des éclaircissements à ce sujet par égard pour la réputation de la compagnie. Il est assurément dans l'intérêt de cette compagnie d'indiquer que les sous-produits ont été payés des prix raisonnables qui correspondaient aux prix courants dans le temps.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire pour ce qui regarde le lait transformé en sous-produits?

M. BOWMAN: Oui.

Le PRÉSIDENT: C'est une des questions les plus vitales de cette enquête.

Le TÉMOIN: Je vous ai dit ce que nous avons payé pour ce lait.

M. Bowman:

D. Nous ne voulons pas des chiffres réduits au dernier point décimal, mais vous avez touché pour les produits dans lesquels vous l'avez transformé?—R. Je puis vous exprimer mon opinion.

D. Vous ne l'avez pas exprimée?—R. Je crois que ce fut un prix loyal.

D. Sur quoi fondez-vous votre opinion?—R. Sur le prix du lait en nature. Il en coûte plus cher d'acheter du lait en nature pour le vendre comme tel qu'il en coûte de l'acheter pour l'écouler sous forme de crème.

D. Il en coûte quoi?—R. Plus d'argent pour acheter le lait en nature pour le vendre à titre de lait que d'acheter le lait pour le vendre sous forme de crème ou de crème glacée.

D. Vous réalisez un plus gros bénéfice avec le lait en nature quand vous le transformez en crème ou en crème glacée?—R. Je ne puis répondre à cette question.

D. Vous l'avez déjà affirmé?—R. J'ai dit qu'il en coûtait plus au cultivateur.

Le président:

D. Je voudrais poser une question. Monsieur Grabill, je crois que vous avez mentionné tantôt que la crème douce provenant de l'écrémage du lait en nature se comparaît à la crème douce achetée?—R. Elle coûte plus cher.

D. Elle vous a coûté plus d'argent?—R. Il en coûte plus cher de l'acheter sous forme de lait en nature au prix de l'Association.

D. Si vous régliez pour ce produit sur la base du prix du surplus le payez-vous plus cher que vous ne payeriez en achetant la crème douce en gros pour les fins de votre commerce de crème douce et de crème glacée?—R. Pour vendre sous forme de crèmes?

D. Oui: si vous régliez pour cet article à un prix plus élevé que vous ne le payeriez si vous l'achetiez sous forme de crème douce?—R. Nous avons réglé à ce compte, oui. Vous prenez l'année 1931. Nous avons payé un prix plus élevé pour le lait en nature transformé en crème et en crème glacée que celui auquel nous aurions pu acheter de la crème destinée à ces produits.

D. Vous en êtes certain?—R. Oui, j'en suis certain.

M. Bowman:

D. Comment pouvez-vous prouver cela?—R. Par exemple, prenons le mois de janvier. Le prix de la crème douce était fixé à 36 cents par livre de matière grasse et celui du lait en nature à $2.40 les cent livres. Or, il n'y a pas de différence que ce soit à une moyenne de 35 ou de 37 cents. Disons que nous avons une moyenne de 4 p. 100, nous payerions alors 60 cents la livre le lait en nature, tandis que la crème douce ne nous coûterait que 36 cents.

D. Je ne puis suivre ce raisonnement du tout.

Le président:

D. Monsieur Grabill, pour ce qui concerne le lait dont vous faites la crème douce et la crème glacée, voulez-vous nous dire que vous avez payé ce lait au prix de l'Association?—R. Oui, en 1931; si c'est cela que vous me demandez. Je le répète, nous avons acheté au prix de l'Association beaucoup plus de lait que la quantité utilisée pour les crèmes et la crème glacée.

D. Mais vous avez dit tantôt que vous ne croyiez pas qu'il fallait agir ainsi? —R. C'est vrai. Je le crois encore. C'est mon opinion personnelle. Je parle de ce que nous avons fait en 1931.

M. Tummon:

D. Monsieur Grabill, vous avez dit que le lait vous coûtait en moyenne aujourd'hui $1.33\frac{7}{10}$ les cent livres?—R. Oui, j'ai ce chiffre ici; je citais la fin d'une autre feuille.

D. Mais vous avez dit tantôt que pour relever la teneur de votre crème jusqu'à un certain point vous écrémiez aussi le lait en nature destiné à la production de la crème?—R. Non pas pour la relever, mais pour la diminuer,—vous comprenez.

D. Vous le passez dans l'écrémeuse pour diminuer la teneur?—R. Non. Nous ne le passons pas dans l'écrémeuse, nous y ajoutons du lait en nature.

D. Pour diminuer la teneur?—R. Oui.

D. Quelquefois vous passez dans l'écrémeuse une certaine quantité de lait qui doit être transformé en crème douce?—R. Et ensuite cette crème peut être vendue comme crème douce.

D. Et parfois aussi vous ajoutez du lait. Ssupposons qu'il vous faille de la crème riche dosant 37?—R. Nous ajouterions du lait; ou bien nous pourrions avoir une crème à plus faible teneur en matière grasse, si nous en avions assez de 30 p. 100.

D. Mais très souvent, vous prendriez du lait?—R. Oui, très souvent; bien que la chose n'arrive pas fréquemment avec le produit de 35 p. 100. En septembre 1931, il n'y a pas eu de lait ajouté à la crème riche.

D. Qu'y avez-vous ajouté?—R. A la crème de 10 p. 100, 36,190 livres; c'est-à-dire outre la crème glacée.

D. Donnons un exemple. Supposons que vous ayez ici une certaine quantité de crème et que pour en diminuer la teneur en matière grasse vous ajoutiez 10 pintes de lait, cette crème vous coûterait approximativement 3 cents la pinte, n'est-ce pas?—R. Aux prix courants aujourd'hui, ce serait à peu près 3¾ cents.

D. Trois cents et quart?—R. Trois cent et trois quarts.

D. Très bien, donc 10 pintes de lait en nature à 3¾ cents. Vous mettez ce lait dans la crème, alors combien le vendrez-vous? Cela représente 10 pintes de crème, et suivant votre prix de 14 cents la chopine, vous le vendriez 28 cents la pinte?—R. Ah! non.

D. Pourquoi pas?—R. Il faut tenir compte de la teneur en matière grasse.

D. Mais le reste a été acheté déjà et payé; vous avez eu le lait en nature?—R. Oui, mais pour arriver au prix moyen il vous faut prendre la moyenne de la crème et du lait qui entrent dans ce produit.

D. Cependant, vous avez acheté ces 10 pintes de lait.

M. Bouchard:

D. Si cette crème n'est que du lait, la teneur en matière grasse sera un peu plus forte?—R. C'est tout.

M. Tummon:

D. Mais il a acheté la crème douce?—R. Le tout est mélangé.

D. Oui, je le sais; mais vous avez 10 pintes tout comme si vous preniez le lait pour faire de la crème douce. Il y a dans cette crème 10 pintes de plus en valeur?—R. Vous devrez compter le coût de la crème sur cette quantité.

M. Bowman:

D. Au mois d'août 1931, votre compagnie a-t-elle payé le prix de l'Association?—R. Au mois d'août?

D. Oui?—R. 1931

D. Oui.—R. Le prix de l'association était de $1.70.

D. Et que payait-elle pour le lait de surplus—R. Soixante-dix cents.

D. Cela représente une différence d'un dollar les cent livres.—R. Oui.

D. En d'autres termes, si nous acceptons les chiffres que vous nous avez cités tantôt relativement au surplus reporté pour le mois pendant lequel vous avez calculé une différence de 40,000 livres, nous aurions une différence de $400?—R. Parfaitement.

D. Autrement dit, dans un mois vous payeriez donc $400 de trop au cultivateur et le mois suivant $400 de moins?—R. Exactement. La semaine dernière, la différence était de 35 cents pour le beurre et lundi de cette semaine 31, non pas que telle fut notre volonté.

D. Vous savez bien que ce n'est pas cela qui fait le différence; c'est parce que vous n'avez pas suivi la même méthode. Vous nous l'avez dit tantôt. En juillet, vous aviez 20,000 ou 30,000 livres de moins et le mois suivant vous aviez 40,000 de plus?—R. Oui, et en juillet nous leur avons payé trop.

D. Vous leur avez payé trop?—R. Parfaitement.

D. Non, non; vous ne répondez pas à ma question du tout.—R. Mais oui, si nous avons payé plus cher leur lait de surplus.

D. Alors donc, vous fixez le prix ou la quantité du surplus suivant ce que vous devez payer au cultivateur; est-ce l'idée?—R. La quantité du surplus?

D. Oui; suivant le prix payé au cultivateur?—R. Ah! non.

D. C'est bien ce que vous nous avez dit.—R. De quelle façon?

D. Vous avez dit que si dans le mois de juillet vous avez dû payer davantage au cultivateur, la quantité du lait de surplus serait augmentée d'autant. Est-ce bien ce que vous avez dit?—R. Non, je ne vois pas.

D. Revenons à la question posée tantôt. Au mois d'août, il y avait une différence de 40,000?—R. Vous avez raison.

D. Ce qui à $1 les cent livres représente $400?—R. Au mois d'août?

D. Oui.—R. C'est bien cela.

D. C'était le contraire le mois précédent?—R. Oui.

D. Soit autour de 200,000 ou 300,000 livres?—R. 200,000 ou 300,000? Non, pas tant que cela.

D. C'est à peu près cela. Je veux dire 20,000 ou 30,000 et non pas 200,000 livres, ni 300,000. Dans tous les cas, monsieur le président, je veux dire que le prix payé au cours d'un mois quelconque dépend de la méthode suivie pour le déterminer. Le cultivateur reçoit peut-être $200, $300 ou $400 de plus qu'il ne devrait recevoir et le mois suivant il reçoit $200, $300 ou $400 de moins, selon le cas, suivant que l'on suivra l'une ou l'autre méthode de paiement?—R. Oui et cela est confirmé par la variation des quantités requises. La diminution de la demande de lait pour faire de la crème glacée en août, comparativement à septembre, a été de quelque 30,000 livres.

D. Je regrette que votre témoignage ne donne pas cette impression. D'après ce que vous avez dit, vous avez deux méthodes différentes.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il satisfait?

M. Bouchard:

D. Que faites-vous de votre lait écrémé?—R. On le jette quelquefois à l'égout; d'autres fois nous le vendons.

D. Vous n'avez jamais pensé à en faire autre chose?—R. Le lait écrémé ou le lait brut ne pourrait servir qu'à faire une poudre spéciale pour nourrir les poulets. Il serait impossible de vendre ce produit à un prix raisonnable, et les frais de fabrication seraient exorbitants pour les quantités que nous avons.

D. Mais afin de réaliser plus de profits pour le cultivateur, ne pensez-vous pas que vous feriez mieux d'acheter la crème au lieu du lait pour en obtenir de la crème?—R. Nous préférons acheter la crème.

D. Et ne pas avoir de lait écrémé?—R. Nous serions des plus satisfaits de voir le cultivateur passer son lait dans l'écrémeuse sur sa ferme et nous expédier sa crème douce.

D. Faites-vous quelque chose en ce sens?—R. Oui, nous leur envoyons des lettres tout le temps; mais dès que les cultivateurs reçoivent l'avis que nous ne voulons pas de leur lait en nature parce qu'il nous est impossible de le vendre, ils cherchent à l'écouler ailleurs pour un prix inférieur à celui que nous leur payons.

D. Et revendez-vous du lait au cultivateur?—R. Le lait écrémé? Naturellement, nous habitons la ville et nul cultivateur ne vient à notre établissement.

D. Mais quand votre camion retourne à la ferme?—R. Les camionneurs ne le reprennent pas à un prix rémunérateur pour le cultivateur.

D. A quel prix faut-il le vendre pour que ce soit profitable?—R. Pour le cultivateur? Nous le vendons des fois en ville à trois quarts de cent ou un cent le gallon et celui qui l'achète nous doit souvent un compte de trois ou quatre mois. Nous courons simplement le risque d'être payé un jour.

D. C'est la teneur en matière grasse qui consiste votre base pour établir la valeur commerciale du lait?—R. Du lait de surplus?

D. De n'importe quel lait?—R. Pour ce lait de surplus, si vous vouliez acheter tout le lait en nature suivant la teneur en matière grasse, cela serait satisfaisant pour tous les intéressés pourvu que tout le monde agisse de même.

D. Pourquoi le lait n'est-il pas tout payé alors suivant la teneur en matière grasse?—R. C'est ce que je ne puis vous dire. Mais j'estime que ce mode de paiement serait équitable. C'est mon opinion personnelle. Je ne puis répondre pour les autres.

D. Personnellement, ne croyez-vous pas que ce serait plus juste pour le cultivateur?—R. Cela encore dépendrait de la méthode de dosage dans les différentes laiteries; car, si un établissement voulait présenter un faux rapport et attribuer une teneur inférieure à ce qu'elle est véritablement, le cultivateur ne recevrait pas plus d'argent. Pour notre lait en nature, nous ne voulons pas avoir de lait inférieur à 3.5 et c'est ce que nous répétons aux cultivateurs tous les jours et nous ne désirons pas avoir de lait dont la production n'est pas satisfaisante et nous leur disons cela aussi,—si le lait renferme un dépôt, le cultivateur reçoit une lettre immédiatement. Si nous devons lui envoyer un avis trop souvent nous finirons par lui dire de garder son lait parce que nous ne pouvons pas le vendre.

D. Vous ne faites rien dans l'intérêt des cultivateurs?—R. Dans leur intérêt?

D. Oui; en vue d'améliorer la qualité du lait?—R. Oui. Dans nos lettres nous leur demandons pourquoi ils n'achètent pas des vaches Jersey pour ajouter à leur troupeau?

D. Mais si vous ne les payez pas suivant la teneur en matière grasse?—R. Ils doivent faire face à la concurrence. Nous ne voulons pas de lait inférieur à 3.5.

D. Au-dessous de 3.5, mais au-dessus de 3.5?—R. Nous paierons la différence.

Le PRÉSIDENT: Une prime?

Le TÉMOIN: Une prime.

M. Bouchard:

D. Quelle sorte de prime,—si la matière grasse est payée à 40 cents la livre? R. Le prix varie selon le prix de la matière grasse. L'Association fixa le prix à $1.35 lors de sa dernière réunion du 1er février. Mais depuis le 1er février j'ai payé la crème douce 28½ cents en février, 30½ en mars; mais le prix du lait n'a pas varié.

Prenons l'automne dernier, par exemple au 1er décembre, le prix du lait était de $1.60 et ce prix s'est maintenu jusqu'à la fin de janvier. Le prix du beurre a varié de 24.3,—non, de 25 à 24.1.

D. Oui?—R. La variation n'a pas été très marquée là.

D. Si un client vous expédiait du lait de 3.5 pour lequel vous payez, disons 40 cents par livre de matière grasse, ou 50?—R. Lorsque nous achetons la crème douce?

D. Non, le lait. Supposons que deux clients vous expédient 100 livres de lait, le premier ayant du lait de 3.5 et l'autre du lait Jersey de 4.5?—R. Oui.

D. D'après quelle base ces cultivateurs seront-ils payés?—R. Suivant la base du surplus...

D. Voulez-vous nous dire cela en chiffres?—R. Ils sont payés suivant la base du surplus plus une prime. La prime est de 3 cents la livre de matière grasse.

Le président:

D. Dans ce cas-là ce serait 30 cents?—R. Oui, alors nous aurions $1.65 pour l'un et $1.35 pour l'autre.

M. Bouchard:

D. Chacun est payé suivant la teneur en matière grasse, comme dans le cas du beurre?—R. Non.

D. Ou de la crème de surplus?—R. Non, il s'agit d'un prix fixe, une prime déterminée.

D. Mais cela ne varie pas beaucoup?—R. Dans le passé, il n'y a pas eu de variation pour la crème.

D. La variation ne dépend pas de la teneur en matière grasse?—R. Certaines compagnies payent une prime et d'autres ne payent rien.

D. Ce n'est pas une base équitable.—R. Naturellement, je ne suis pas ici pour...

D. Parce que la tendance de l'industrie agricole est d'augmenter le pourcentage, n'est-ce pas, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. Bouchard:

D. D'augmenter le pourcentage de la matière grasse dans le lait et c'est un aspect décourageant dans votre industrie.—R. Le cultivateur devrait s'efforcer de produire un lait contenant la moyenne de matière grasse qui lui assurerait le meilleur prix possible par livre de beurre.

D. Nous cherchons à engager le cultivateur à acheter des vaches d'un meilleur choix, à améliorer la qualité de son lait, et lorsque son produit arrive sur le marché il n'est pas rémunéré pour le trouble qu'il s'est donné. Le cultivateur est nullement encouragé à améliorer la qualité de son lait.—R. Le seul encouragement qui existe dans le moment est que le lait de la meilleure qualité trouve un marché et celui qui est moins bon est rejeté s'il y a un surplus de lait. C'est le seul encouragement aujourd'hui. Par exemple, lorsque nous avons à rayer de nos listes certains de nos fournisseurs, comme nous l'avons fait au mois dernier, nous choisissons les cultivateurs qui nous ont envoyé régulièrement du lait avec un dépôt ou ceux dont le lait dosait plus bas que la moyenne voulue. Ainsi, il y en avait qui expédiaient du lait de trois pour cent. Nous ne pouvons pas vendre ce lait. La loi exige 3.25. Lorsque nous recevons de ce lait nous devons le préparer en l'ajoutant au lait d'autres cultivateurs qui contient une plus forte proportion de matière grasse. Au lieu de recourir à ce procédé, nous rayons simplement leurs noms de la liste après les avoir avertis. Nous les avertissons d'abord. J'ai vu, la semaine dernière, une lettre qui était la cinquième et dans laquelle nous attirions l'attention du cultivateur sur le fait que son lait était trop pauvre en matière grasse et qu'il ne répondait pas à nos besoins. A la sixième lettre nous lui dirons que nous n'accepterons plus son lait.

D. Lorsque la teneur est trop faible?—R. Ou bien si le lait n'est pas manutentionné assez proprement.

D. Et lorsqu'elle est trop forte?—R. Non, lorsqu'elle est trop forte,...

D. Lorsqu'elle est plus forte j'estime que vous ne lui payez pas un prix raisonnable.—R. Naturellement, les autres laiteries nous font concurrence. Nous avons de la concurrence.

D. Ce détail ne m'intéresse pas personnellement car c'est la même chose pour les autres. J'estime que vous devriez en venir à certains arrangements en vue de remédier à cet état de choses.—R. Nous serions heureux de le faire.

D. Afin de développer votre industrie au même degré que l'industrie agricole?—R. Nous en serions très heureux. Relativement au lait de 3 p. 100 que nous ne voulons pas accepter, le cultivateur cherche ailleurs dans la ville un acheteur qui lui payera un certain prix. Ainsi que d'autres témoins l'ont déclaré, ce lait est acheté à raison de 50 ou 60 cents les 100 livres de moins que nous payons par d'autres marchands qui peuvent ainsi nous faire une lutte de prix dans la cité.

D. Mais vous devez reconnaître que le régime en tant que le produit ordinaire est concerné est satisfaisant?—R. Oui.

D. Avez-vous d'autres questions à poser?

Le témoin se retire.

M. TUMMON: Je voudrais bien faire rappeler M. Roberge.

M. ROBERGE est rappelé.

M. Tummon:

D. Monsieur Roberge, vous avez du papier et un crayon?—R. Oui.

D. Vous avez eu une longue expérience de 12 années dans l'industrie laitière?—R. Oui.

D. Faisant des calculs pour déterminer la teneur en matière grasse et autres travaux connexes?—R. Oui.

D. Prenons pour exemple 100 livres de lait 3.5.—R. Oui.

D. Je voudrais savoir combien de livres de crème de 10 p. 100 cette quantité de lait va produire?—R. 28 livres.

D. 28 livres de crème de 10 p. 100?—R. Parce que si vous prenez un gallon, soit 8 livres, cela vous donnera 10 livres de crème par 10, soit une livre de matière grasse. Si vous avez 100 livres, cela représente $3\frac{1}{2}$ livres de matière grasse multipliées par huit livres, le chiffre requis pour faire une livre de matière grasse.

D. Vous aurez une certaine perte au cours de la pasteurisation?—R. Oui; la perte alors est de $2\frac{1}{2}$ p. 100.

D. Donc, retranchons cette perte.—R. Oui, soit $2\frac{1}{2}$ p. 100 de cent livres.

D. Supposons que ce lait soit acheté à $\$1.33\frac{7}{10}$?—R. Les cent livres?

D. $\$1.33\frac{7}{10}$?—R. Oui.

D. Supposons que 28 livres soient vendues à 28 cents la pinte, 14 cents la chopine?—R. Cela veut dire qu'un gallon se vendra $1.12.

D. Pouvez-vous convertir cela en 100 livres?—R. Oui.

M. GRABILL: Puis-je vous interrompre et vous demander de prendre ce cas hypothétiquement et non pas comme un exemple concret de ce que nous faisons. Nous ne faisons ici que des conjectures, des suppositions, et le reste. Je me demande si je suis dans l'ordre.

Le PRÉSIDENT: En d'autres termes, vous voulez dire que ce n'est pas la méthode suivie?

M. GRABILL: Vous conseillez à un témoin d'établir ces données basées sur des suppositions seulement.

M. BOUCHARD: Les chiffres parleront par eux-mêmes.

M. GRABILL: Mais avouons que c'est un cas hypothétique.

M. TUMMON: La question n'est pas posée en vue de viser la compagnie de M. Grabill. Je pose cette question simplement pour me renseigner ainsi que certains autres membres du Comité.

M. GRABILL: C'est tout ce que je désire.

M. TUMMON: Ne sachant pas combien de livres de crème de 10, 20 et 35 p. 100 peuvent être obtenues de 100 livres de lait, de cent livres de lait 3.5, cette question a pour but de renseigner tous les membres du Comité.

Le PRÉSIDENT: La question ne vise pas une compagnie particulière.

M. TUMMON: Précisément; je dois dire que j'ai écouté ici M. Roberge et que j'ai admiré sa méthode de calculer. Je savais qu'il avait une longue expérience personnelle et j'ai cru qu'il pouvait nous communiquer des renseignements que je n'ai pu obtenir ailleurs.

M. Tummon:

D. A combien se venderait 100 livres de lait?—R. $4.

D. Exactement $4?—R. Oui. Vous prenez 14 cents par chopine et il y a huit chopines au gallon; soit $1.12 le gallon. Cela représente une livre de matière grasse. Il y a $3\frac{1}{2}$ livres de matière grasse dans 100 livres de lait. Si vous voulez savoir combien de livres de lait sont représentées par une livre de matière grasse, vous avez exactement 28 livres. Vingt-huit livres de lait 3.5 représen-

tent une livre de matière grasse. Vous voulez savoir si 28 livres de lait représentent $1.12, et 100 livres, $4.

D. Un gallon de lait équivaut à une livre?—R. Cent livres.

Le PRÉSIDENT: Cent livres.

M. Tummon:

D. Très bien; vous dites $4?—R. Oui.

D. Prenez alors les mêmes 100 livres de lait 3.5 et de crème de 20 p. 100, est-ce que cela produirait 14 chopines?—R. A 20 p. 100?

D. Oui, c'est le double de la matière grasse de 10 p. 100. Faites donc ce calcul.

M. Bouchard:

D. Si vous coupez cela en deux, vous aurez la bonne réponse?—R. Vous dites?

D. Si vous coupez la quantité en deux, n'auriez-vous pas la bonne réponse? —R. C'est ce que je cherche à vérifier.

Le PRÉSIDENT: Je suis porté à en douter fortement.

Le TÉMOIN: Cela nous donne 14 chopines.

Le PRÉSIDENT: Je dis que je doute fort de l'exactitude de ce calcul, mais continuez.

M. TUMMON: Je voudrais bien savoir pourquoi vous en doutez.

Le PRÉSIDENT: Parce que ce n'est pas la méthode suivie pour produire la crème. Je voudrais me faire expliquer cette méthode.

M. BOUCHARD: Changez le taux.

M. BOWEN: La gravité spécifique.

M. BOUCHARD: Oui.

M. TUMMON: Je ne saurais dire, mais je puis vérifier.

Le PRÉSIDENT: Très bien, continuez comme vous l'entendez.

M. TUMMON: Je puis m'en assurer suivant le mode accepté par toutes les laiteries.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

Le président:

D. Vous dites 14 chopines?—R. Quatorze chopines.

M. TUMMON: C'est justement la moitié.

M. BOUCHARD: Il n'en saurait être autrement; une légère différence dans la gravité spécifique, voilà tout.

M. Tummon:

D. Savez-vous quel serait le prix de vente de cette crème?—R. 20 cents la chopine, n'est-ce pas?

D. 20 cents la chopine, oui?—R. 20 cents la chopine.

D. Soit $3.60 les cent livres, n'est-ce pas? Ces 100 livres produiraient 14 chopines à 20 cents, $2.80?—R. $2.80.

M. TUMMON: J'en ai assez.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions, messieurs? Désirez-vous laisser partir le témoin? Très bien, nous ajournerons à la semaine prochaine.

M. TUMMON: Monsieur le président, les instructions du sous-comité pour la semaine sont que nous aurons comme témoin mardi prochain le 18 avril M.A.H. Mercer, de Vancouver, président de la *Fraser Valley Milk Producers' Association*; mercredi le 19 avril, M. F. O. Sargent, de Petersfield, Manitoba, président de la *Winnipeg Milk Producers' Association;* jeudi le 20 avril, M. C. T. Gooding,

de Saskatoon, président du *Saskatoon Dairy Pool*; et vendredi, le 21 avril, M. J. R. Love, d'Edmonton, représentant les syndicats du nord et du sud de l'Alberta. Avant d'ajourner, il conviendrait de fixer l'heure de l'ouverture de la séance, jeudi le 18 avril.

Le PRÉSIDENT: Je crois qu'il serait préférable de ne pas convoquer le Comité pour la matinée du mardi 18 avril, parce que je crains qu'un grand nombre de membres du Comité n'arriveront à Ottawa que par le train de l'après-midi.

M. TUMMON: Disons alors 3 heures 30.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il satisfait?

Adopté.

A 5 heures 10 de l'après-midi, le Comité s'ajourne au mardi 18 avril, à 3 heures 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Mardi, le 18 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: J'ai ici une lettre que je viens de recevoir de M. Cousins, et j'estime qu'il conviendrait de la consigner au compte rendu. Elle est très courte et je demanderai au secrétaire de vous la lire.

Le SECRÉTAIRE: Cette lettre, datée le 12 avril 1933, est adressée à M. Mark Senn, président du Comité de l'agriculture. Elle se lit ainsi qu'il suit:

> CHER MONSIEUR SENN,—Au cours de mon témoignage, donné mardi devant le Comité de l'agriculture, en réponse à une question, j'ai déclaré que tout mon temps était consacré aux affaires de la maison *Ernest Cousins, Limited.*
>
> J'ai voulu réellement dire que je consacrais tout le temps nécessaire à la bonne administration des affaires de cette compagnie.
>
> Voulez-vous avoir la bonté de consigner cette lettre au compte rendu de la séance en question, si vous le jugez nécessaire.
>
> Bien à vous,
>
> (Signé) ERNEST A. COUSINS.

Le PRÉSIDENT: A notre dernière réunion, nous avons convenu de citer aujourd'hui M. Mercer, de la *Fraser Valley Milk Producers' Association.* J'appellerai maintenant M. Mercer.

A. H. MERCER est appelé.

Le président:

D. Vous ne vous opposez pas à prêter serment?—R. Non.

D. Nous avons suivi cette coutume jusqu'ici. Le témoin prête serment.

D. Donnez au Comité votre nom au complet et votre occupation.—R. A. H. Mercer, gérant général de la *Fraser Valley Milk Producers' Association,* de Vancouver.

D. Le Comité jusqu'ici a écouté d'abord l'exposé des témoins, après quoi les membres les interrogent. Avez-vous un exposé à présenter?—R. Monsieur le président et messieurs les membres du Comité...

D. Je dois vous dire que l'acoustique ici n'est pas très bonne, et si vous vouliez bien parler assez haut, ce serait préférable pour le Comité.—R. Merci. Je le répète, je suis gérant général de la société coopérative appelée l'Association des producteurs de lait de la vallée du fleuve Fraser. Cette société fut d'abord constituée en 1913 vu le mécontentement des producteurs laitiers de notre région à l'endroit des négociants particuliers. Je puis vous expliquer que le bassin laitier de l'agglomération de Vancouver et de New-Westminster s'étend environ jusqu'à 90 milles en amont de la vallée du Fraser, et probablement jusqu'à 100 milles, à partir de l'océan jusqu'aux limites de l'arrondissement laitier. La vallée a une largeur moyenne de 10 à 15 milles. La société a été fondée, je vous le répète, à cause du mécontentement des cultivateurs laitiers à l'endroit des intérêts particuliers.

Pendant cette période ou du moins avant ce temps-là, nous avions deux beurreries dans le district, ainsi qu'une fromagerie et un établissement d'évaporisation. Naturellement, nous faisions partie des différentes associations. Nous étions tous fiers de ces établissements et de leurs résultats, mais nous souffrions naturellement de la concurrence entre les divers services. Notre association a été constituée en corporation en 1915. Cependant, elle n'a pu fonctionner avant 1917. Nous étions prêts à agir, mais nous ne pouvions trouver un appui suffisant pour commencer nos activités avant 1917.

Au cours de l'année en question, nous avons réussi à recruter quelque 35 p. 100 des producteurs de la région et prélever $8,000 en argent et $12,000 en billets signés par les cultivateurs, et les banques ont eu la générosité de nous consentir un escompte de 50 p. 100 des billets, soit $6,000, ce qui nous faisait $14,000 pour commencer. Les organisations d'alors laissaient entendre aux cultivateurs de la vallée de Chilliwack qu'ils auraient besoin de $300,000. Nous avons cru qu'ils perdaient la tête, qu'il n'y avait pas autant d'argent que cela dans la Colombie-Britannique et nous pensions qu'ils ne réussiraient pas à obtenir ce montant. Cependant, c'est ce qu'ils ont fait et l'Association commença à fonctionner. Nous avons constaté qu'au cours de l'année précédente, en 1916, l'année avant notre entrée en affaires, la production totale de matière grasse dans le district atteignait 200,000,000 de livres. La valeur moyenne de la matière grasse était environ de 45 cents en 1916. Nous avons à notre bureau des états des expéditions de lait effectuées par la succession Shawn en 1916 et de la quantité totale de lait fourni ou vendu sur le marché de lait en nature et au cours de cette année les ventes ont réalisé en moyenne 46½ cents, les cultivateurs expédiant aux beurreries et aux fromageries recevant 35, 37 et 40 cents.

M. Pickel:

D. Le gallon?—R. Par livre de matière grasse. Je dois dire qu'en Colombie-Britannique nous parlons uniquement en termes de matière grasse. Nous estimons que nous sommes bien modérés en disant que la valeur moyenne d'une livre de matière grasse était de 45 cents en 1916. Mais en 1917, je le répète, nous avons commencé nos activités. Le lait en nature en cette année-là a rapporté 65 cents. Ce n'est pas seulement parce que nous avions formé une société coopérative, mais ce résultat était dû aussi à la guerre et aux conditions et aux prix qui en étaient la conséquence. Cependant, nous avons réussi à en profiter à un degré plus marqué que nous n'aurions pu le faire individuellement et privément. Nous étions remplis d'enthousiasme en nous lançant dans ce mouvement libre de coopération. Nous nous sentions justifiés d'en agir ainsi parce qu'après douze ans d'activités plus ou moins heureuses nous avions augmenté la production de matière grasse de 2,000,000 de livres à 6,000,000 de livres, soit une différence de 4,000,000. Ordinairement, avec une augmentation de cette importance à surveiller, il faut naturellement vous attendre à une diminution dans les réalisations par unité. Encore une fois, l'unité représente une livre de matière grasse. Après douze années, pour ce qui concerne les valeurs, presque les mêmes conditions régnaient. Autrement dit, en 1916, le consommateur payait un dollar par neuf pintes de lait ordinaire et en 1928 il payait effectivement le même prix. Le beurre se vendait presque au même prix, et je le répète, nous avions 4,000,000 de livres de plus de matière grasse à utiliser; mais la moyenne de nos réalisations a été de 45 cents par unité en 1916 et de 60 cents en 1928,—à peu près 60 cents et par conséquent, nous étions très fiers de nos résultats. Je pourrais remonter à 1924. Nous avons cru nécessaire de faire d'importantes nouvelles dépenses d'établissement. En cette année-là nous avons émis des obligations pour une valeur de $417,000 afin d'avoir les installations nécessaires pour assurer la production. Avec cet argent nous avons fait l'acquisition de la *Pacific Milk Company*. Nous vendions du lait autrefois à cette dernière compagnie qui s'occupait des procédés d'évaporation du lait. Elle semblait disposée à nous vendre ses intérêts et après mûre réflexion nous en

avons fait l'acquisition. Nous avions calculé que l'établissement se payerait de lui-même en dix ans. Je dirai en passant que nous l'avons payé $150,000. En ce temps-là, et avant, nous vendions aussi du lait à un autre établissement d'évaporation de la région. Nous sommes heureux de le déclarer, après cinq ans d'exploitation, la fabrique de la *Pacific Milk* était payée et nous en étions les propriétaires. Les profits réalisés avec notre propre fabrique, avec en plus les profits réalisés avec le nouvel établissement, multipliés par le nombre de livres de matière grasse manutentionnées par notre compagnie ont suffi à amortir cette dette en cinq ans et par conséquent cet établissement est complètement à nous maintenant.

Le président:

D. Nous connaissons d'autres grosses compagnies qui ont fait la même chose. —R. Nous ne connaissions absolument rien du commerce de lait évaporé. Nous étions simplement un groupe de cultivateurs ignorants. Cependant, nous avons eu la bonne fortune de retenir le personnel d'exploitation et celui des ventes de cette compagnie. Les hommes d'affaires n'ont su que plusieurs années plus tard que l'établissement avait changé de propriétaires. C'était un réel avantage, je crois. Relativement à l'émission de $417,000 d'obligations, nous avons pris la décision d'amortir 10 p. 100 de ces obligations chaque année. Nous y avons réussi jusqu'à présent. Nous avons fait honneur à nos obligations ces huit dernières années. Il ne reste plus que deux années à payer et nous n'éprouvons pas la moindre difficulté de ce côté.

Je devrais dire, monsieur le président, que nous n'achetons pas notre lait de nos propres membres. Ce lait nous est envoyé en consignation et nous indiquons les résultats obtenus pour chaque unité après les ventes. J'aurais dû vous dire d'abord que nous avons divers modes de présentation. Nous faisons ou du moins nous faisions dans le temps, le commerce du lait en nature. Nous étions aussi dans le commerce du lait évaporé, faisant nos ventes à une compagnie particulière et nous conduisions nous-mêmes notre propre commerce fabriquant du beurre et du fromage, y compris le fromage dit "cottage", les demi-solides, la poudre de lait et la caséine. Nous expédions nos produits en divers pays et sur le marché domestique.

D. En parlant de lait en nature, voulez-vous dire aussi la crème douce?—R. Oui. Nous envisageons les ventes de crème au même point de vue que le lait en nature et il en est de même,—du moins, tant que nous avons eu la permission de le faire,—des ventes aux vendeurs de crème glacée, bien que ce produit soit fabriqué. Pendant un certain nombre d'années nous avions coutume (à venir jusqu'à ces deux dernières années) de vendre de la matière grasse aux commerçants de crème glacée sur la base des valeurs pour le lait en nature; c'est-à-dire, il se vendait un peu meilleur marché, mais c'était plus conforme aux ventes de lait en nature que celles des produits sortant de la baratte ou de la fromagerie. Nous prîmes de l'importance. Et comme je vous l'ai dit, notre mode d'opération était basé sur la coopération volontaire et notre succès a été marqué jusqu'à un certain degré. Nous avons découvert que plus le mouvement coopératif conduit au succès plus la tendance se dessine de vouloir s'en départir. Nous avons réussi à faire monter le rendement commercial du lait en nature de 46 ou 47 cents à environ 70 cents sans changer les prix à la consommation. Je vous l'ai dit hier, quand ce résultat a été obtenu notre production augmentait rapidement, soit de 2,000,000 de livres à 6,000,000 de livres au cours de cette période de douze années et, naturellement, cette amélioration constituait une véritable tentation pour les cultivateurs qui devaient se soumettre à la valeur syndicataire des divers modes de vente que j'ai signalés il y a un instant, qui était autour de 60 cents. La tentation de vendre ou d'écouler tout leur lait sur un marché rapportant 70 cents que nous avions établi était trop forte pour un très grand nombre de nos cultivateurs qui n'ont pu y résister et ils commencèrent à abandonner nos rangs pour

se concentrer sur ce marché de 70 cents avec le résultat qu'avec le temps il devint de plus en plus difficile à notre société d'atteindre les fins qu'elles s'étaient proposées. En face de cette situation nous en vînmes naturellement à la conclusion qu'il devenait nécessaire d'exercer une certaine pression sur les expéditeurs afin de les engager à ne pas ralentir leurs efforts. C'est alors que nous avons cherché à obtenir certaines mesures de la législature provinciale et après trois sessions nous avons réussi à faire adopter la loi dite *Dairy Products Sales Adjustment Act*. On nous fit la confidence dans le temps que cette loi ne serait pas reconnue devant les tribunaux et d'autre part certains personnages très au courant des choses constitutionnelles nous ont assuré que la loi était parfaitement valide. Et nous avons accepté l'avis que nous convenait le mieux.

D. L'avis qui faisait votre affaire?—R. Oui, parfaitement, et nous avons agi dès lors en conformité des dispositions de cette loi. Il en fut ainsi en 1931 et au cours de cette même année jamais les relations n'ont été plus heureuses dans la cité de Vancouver en ce qui concerne l'écoulement de nos produits. Cependant, la loi a été contestée et infirmée avec le résultat que finalement nous n'avons plus eu le droit de recourir à cette loi ou de jouir de ses bénéfices et la conséquence a été que de 73 cents qu'elle était la livre de matière grasse est tombée maintenant à 35 cents. Afin de vous démontrer l'influence que cette loi a eue sur notre marché pendant cette période, je dirai que le marché de lait en nature de l'agglomération de Vancouver et de New-Westminster peut absorber environ 3,000,000 de livres de matière grasse par année.

D. Soit environ la moitié de votre production?—R. A vrai dire notre production totale en cette année-là a été de 7,000,000 de livres. Il s'agit de l'année 1930 et je veux dire 7,000,000 de livres de matière grasse. Pour juger de l'influence de la loi sur le marché, il faut multiplier la différence entre 35 cents et 73 cents par livre de matière grasse par 3,000,000 de livres de matière grasse. Cela vous indiquera à quel degré cette loi a bénéficié aux cultivateurs de notre district. Depuis cette époque, nous avons cherché à remédier à la situation avec ce que nous appelons les expéditeurs indépendants. Ce sont les cultivateurs qui refusent de s'unir à notre société coopérative à cause des salaires élevés que nous étions censés payer et de la surcapitalisation qui nous étranglait: voilà ce qu'on répète dans le but de nuire aux propagandistes du mouvement coopératif. Et je regrette de l'avouer, cela a eu son effet et deux ou trois cents de nos membres, du moins ceux qui expédiaient d'une façon indépendante de notre société, et qui firent baisser les prix et qui ensuite voyant ce qu'ils avaient fait, refusèrent de s'unir à nous. Alors la meilleure chose à faire ensuite, leur avons-nous dit, était de joindre une de leurs propres sociétés et s'ils pouvaient obtenir de meilleurs résultats que les nôtres nous nous joindrions à eux. Nous nous débattons donc maintenant avec deux sociétés coopératives et nous avons récemment réussi à rétablir un peu les prix du lait en nature dans la cité. En vertu d'une certaine entente avec les diverses associations, aujourd'hui le lait se vend neuf cents la pinte et la matière grasse 46 cents aux laiteries.

Le prix pour les magasins est d'un cent inférieur à celui du lait vendu à domicile, l'écart étant d'un cent: autrement dit, le marchand paye le lait 7 cents et le vend 8 cents tandis qu'à domicile le lait se vend 9 cents.

La loi dont j'ai parlé tout à l'heure a eu pour effet de nous faire voir l'existence d'un gaspillage énorme dans la cité au point de vue des frais de distribution résultant de la duplication des services de distribution et de livraison aux domiciles des consommateurs. Les agences de distribution sur la rue devinrent si nombreuses que l'écart ne suffisait plus à couvrir leurs frais y compris un bénéfice raisonnable. Ils se consultèrent. Ils avaient le choix entre trois décisions: soit augmenter leur écart en payant moins cher au cultivateur ou en exigeant un prix plus élevé du consommateur, soit en venir à une entente entre eux en vue de réduire les frais de distribution. Naturellement, ils choisirent le moyen terme. Ils décidèrent de fusionner les différentes laiteries de la cité qui opèrent aujour-

d'hui sous le nom des *Associated Dairies*. Ils n'auraient pu en venir là sans la loi en question. Ils comptent sur cette loi pour les protéger contre les défections de quelques cultivateurs agissant individuellement.

Cependant, les *Associated Dairies* réussissent très bien. Elles ont eu un peu à souffrir de la concurrence de laiteries irresponsables qui ont surgi depuis. Quelques-unes de ces dernières ont commencé avec un bien faible capital,—et vous comprenez que le commerce du lait en nature est à peu près un des commerces les plus faciles à financer,—il s'agit de pouvoir acheter un lot de billets de lait et de les vendre au comptant au public et de parcourir ensuite la campagne pour obtenir votre approvisionnement et vous entendre avec vos fournisseurs en vue de les payer après un délai de deux à six semaines.

Un certain nombre de ces laiteries qui ont été établies ainsi ont oublié de payer leur lait, de sorte qu'elles étaient en mesure de soumettre des prix défiant toute concurrence sur la rue. Nous avons toujours demandé à nos agents qui achètent leur lait de nous de payer leur lait,—c'est vrai que le prix n'était pas élevé mais cependant elles devaient payer,—tandis que leurs concurrents négligeaient ce petit détail de payer leur lait et naturellement leur concurrence était très sérieuse. De temps à autre ces concurrents disparaissaient de la scène et d'autres prenaient leur place, le résultat étant que nous avons toujours eu à surmonter des difficultés de ce genre jusqu'à la récente entente qui est en vigueur depuis le 25 mars. Aux dernières nouvelles, tout marchait bien. On a signalé plusieurs violations de nature légère, mais tout a été réglé avec le temps et nous espérons que la présente entente sera maintenue longtemps encore.

Cependant, après quinze ans d'efforts en vue d'assurer le succès du mouvement coopératif volontaire, nous en sommes venus à la conclusion, monsieur, qu'il est impossible d'atteindre le succès complet parce que les cultivateurs eux-mêmes,—que ce régime est destiné à protéger,—sont précisément ceux qui dans chaque occasion se conduisent de manière à paralyser nos efforts.

C'est tout ce que j'ai à dire dans le moment, monsieur le président, et je répondrai avec plaisir aux questions que l'on voudra me poser.

M. Barber:

D. Monsieur Mercer, vous pourriez nous dire l'effectif de votre association?—R. A la fin de 1917 nous avions 880 membres; nous en avons aujourd'hui au delà de 3,500, mais non pas tous des membres actifs.

M. Shaver:

D. Qu'entendez-vous par membre actif?—R. Un membre actif est celui qui expédie du lait. Nous avons des souscripteurs au capital-actions de l'association en même temps que des membres. Nous avons un contrat et aussi une convention d'actionnaire—c'est-à-dire un cultivateur peut devenir actionnaire sans être expéditeur. Il peut l'avoir été et s'être retiré en laissant sa mise de fonds à la caisse de l'association. Nous avons financé l'association au début en demandant des contributions volontaires variant de $50 à $1,000. Les cultivateurs versaient ces montants au comptant. Nous leur avons payé un intérêt de 6 p. 100 pendant un certain nombre d'années puis 8 p. 100 plus tard parce que le rendement n'était pas également profitable pour tout le monde; c'est-à-dire que des cultivateurs qui expédiaient peu de lait étaient néanmoins des gros actionnaires et *vice versa*. Par conséquent, il devint nécessaire d'allouer les taux d'intérêt courants et afin de ne pas imposer de sacrifices inutiles à ceux qui nous ont permis de vivre en nous prêtant leur argent nous leur avons payé un intérêt de 8 p. 100. Le taux de l'intérêt est fixé tous les ans à l'assemblée annuelle des membres. Mais cette année, ils ont décidé de réduire l'intérêt à 6 p. 100. A l'heure qu'il est, nous avons près d'un million d'argent des cultivateurs engagé dans les entreprises de l'association. Nous sommes les propriétaires de tous nos établissements, de l'outillage, nous avons notre propre forge, construisons nos voitures,

nos attelages,—nous faisons tout dans notre association et les cultivateurs sont les propriétaires de tout cela. Et il est à noter aussi, monsieur le président, que le gouvernement ne nous a pas encore donné un sou. Ce n'est pas notre intention non plus de lui en demander. C'est une question d'affaires et notre association doit se suffire. Elle doit réussir et si elle ne réussit pas ce sera la faute des gens de la campagne qu'elle se propose d'aider. Ces gens peuvent nous faire manquer notre coup chaque fois qu'il leur en prendra envie et aussi souvent que cela leur plaira.

D. Quel est le pourcentage du lait que vous contrôlez dans la vallée?—R. Environ 80 p. 100.

M. Pickel:

D. Combien touchez-vous maintenant pour la matière grasse?—R. Dans le moment la matière grasse vaut 27 cents la livre. Vu la récente augmentation du prix du lait en nature, elle devrait probablement rapporter un prix plus élevé.

D. Vous avez déjà eu 73 cents?—R. Telle est la valeur de vente sur le marché du lait en nature. Nous avons eu autant en 1918 et vers ce temps-là,—nous avons payé à nos cultivateurs $1.05 la livre de matière grasse mais c'était en temps anormal. Nous avons payé de 35 cents à $1 et $1.05.

D. Présentement, monsieur Mercer, quelle serait votre prix moyen la pinte ou par gallon sur votre matière grasse de 27 cents la livre?—R. Dans le moment le prix est de 9 cents la pinte pour le lait régulier.

D. C'est-à-dire à la consommation?—R. Oui.

D. Et que reçoit le cultivateur?—R. Voici, pour la matière grasse à 46 cents la livre sur le lait de 4 p. 100, le cultivateur recevrait,—je vais vous faire ce calcul.

D. La moyenne du lait est de 4 p. 100?—R. Telle est la base, 4 p. 100. Pendant l'hiver notre lait atteint la moyenne de 4 p. 100.

D. Quelle serait la moyenne pendant toute l'année?—R. Probablement 3.7 ou 3.8, ou dans les environs.

M. Tummon:

D. Monsieur Mercer, le bassin laitier comprend une centaine de milles. Avez-vous dit, dans la vallée du fleuve Fraser?—R. Oui.

D. Et quelle serait la largeur, en moyenne de cette région?—R. Elle varie, disons de 10 milles,—à l'extrémité supérieure elle est très étroite, peut-être une couple de milles et elle embrasse le fleuve Fraser, et ensuite elle s'élargit pour atteindre une largeur de 15 milles au plus en certains endroits.

D. C'est donc une vallée ayant environ 100 milles de longueur et 8, 9 ou 10 milles de largeur qui constitue le bassin laitier de Vancouver et de New-Westminster?—R. Oui, à peu près.

D. En dehors de cet arrondissement, avez-vous des districts populeux?—R. Non, toute la population est virtuellement comprise dans le bassin en question.

D. Nous pourrions donc dire que ce district constitue une unité?—R. Oui.

D. Séparément, en lui-même?—R. Oui.

D. Très bien et c'est ce district que vous avez voulu organiser dans votre association.—R. Oui.

D. Vous occupiez peut-être une position avantageuse sous ce rapport?—R. Oui, nous avons profité de certains avantages géographiques.

D. Dont ne pouvaient bénéficier certains autres districts, je pense, par exemple, Québec et Ontario; car vous pourriez commencer à la ville de Québec et gagner la frontière ouest de l'Ontario à Windsor et vous auriez pratiquement une seule région. Je veux dire que vous avez chez vous l'avantage de pouvoir grouper vos gens dans votre association, ce qui serait impossible dans d'autres villes ou autour?—R. C'est bien vrai; nous avons un avantage inconnu dans d'autres districts, mais je ne crois pas que cela soit une difficulté insurmontable.

D. J'arrivais justement à ce point. Vu votre expérience, n'avez-vous pas un conseil à donner aux autres districts qui ne peuvent pas former une unité comme celle que vous avez autour de Vancouver?—R. J'ai confiance que nous pourrions y réussir. J'hésiterais à vous suggérer un plan dans le moment, mais je suis certain que Québec et Ontario ayant un plus grand nombre de consommateurs auraient un surplus de lait moins considérable que le nôtre pour la saison que vos centres industriels sont beaucoup plus nombreux. Votre production atteint de très fortes proportions et vous avez un vaste marché pour le lait en nature; mais chez nous notre établissement et nos activités et la valeur de nos produits sont tous basés suivant les prix f.a.b. Vancouver.

En faisant donc une étude soignée de la situation de vos centres de consommation et de vos districts de production on pourrait utiliser certains centres de consommation f.a.b. comme base de règlement. Vous pourriez profiter du coût du transport de ce lait à cet endroit pour décourager les gens d'expédier sur un marché qui ne leur appartient pas,—probablement le désir de se faufiler provient plus ou moins du fait des meilleurs prix,—et cela cesserait à cause de la nécessité du transport sur de longues distances. La vente naturelle vient du lait. Nous avons eu à surmonter la même difficulté lors de la mise en vigueur de notre *Dairy Products Sales Adjustment Act*. Par exemple, on pouvait nous envoyer du lait de l'île Vancouver et on pouvait nous en envoyer aussi d'Okanagan mais les frais de transport étaient trop élevés. Mais c'était plus profitable pour les cultivateurs de le garder chez eux et c'est notre seule protection. Je crois que l'on pourrait réussir en agissant de cette façon, peut-être avec un peu plus de difficulté que chez nous, mais il y aurait moyen quand même d'y arriver.

D. Nous avons parlé du district, parlons maintenant un peu du marché. Vous avez énuméré les divers produits dérivés du lait ou les produits provenant de cette région. Pouvez-vous dire au Comité la quantité de la production de ce district ou du lait que vous avez reçu qui a servi à la consommation locale dans ce même district?—R. En 1931, c'est la dernière année de nos opérations,—c'est-à-dire sur le marché du lait en nature,—car depuis cette date nos établissements sont sous la direction des *Associated Dairies*.

D. Avant 1931, votre compagnie faisait affaires par elle-même avec les autres sur le marché du lait en nature?—R. Oui. Nous étions des distributeurs.

D. Mais depuis, votre compagnie est devenue mêlée aux *Associated Dairies?* Les deux compagnies ont-elles fusionné?—R. Oui, les *Associated Dairies* comprennent 14 différentes compagnies importantes de Vancouver, y compris notre propre compagnie.

D. Serait-il injuste de vous demander la nature des intérêts que vous détenez dans la nouvelle compagnie?—R. Non; nous possédons environ 53 p. 100 des intérêts.

D. Vous possédez la majorité des actions?—R. Oui, un peu plus de 50 p. 100 des actions, mais les détenteurs d'actions ne votent pas. Nous n'avons pas la majorité au conseil d'administration.

D. Je comprends. Vous avez mentionné 1930?—R. Oui. Vous avez demandé les quantités.

D. Quelle quantité de la production du lait en nature dans la région en question a été vendue soit dans la région, soit dans le district?—R. Nous avons vendu du lait en nature, soit 1,251,991 livres de matière grasse.

D. Et quelle était la quantité totale de matière grasse?—R. Environ 4,428,712 livres de matière grasse.

D. Mais vous dites que vous avez vendu en lait en nature 1,000,000 de livres?—R. 1,251,991.

D. Maintenant, qu'aviez-vous de plus,—de la crème douce?—R. Oui. Outre cela, il y a la quantité vendue aux *Associated Dairies* et nous avons vendu aussi à d'autres marchands 744,797 livres de matière grasse.

D. Soit environ 2,000,000 de livres de matière grasse?—R. Oui. Il s'agit de nos propres ventes. En cette année-là, nous étions dans le commerce du lait en nature. Ces ventes nous ont rapporté par unité 74.7 cents la livre de matière grasse. Je parle du résultat net par unité sur nos ventes de lait en nature. Nous avons aussi vendu 744,797 livres à d'autres marchands qui nous faisaient concurrence dans nos ventes à domicile: ils ont absorbé environ 20.3 p. 100 du total de notre production. Notre propre association en vendit 19.8 p. 100. Je vous ai donné tautôt le chiffre net de nos réalisations, soit 74.7. Des marchands, nous avons obtenu le prix de 70.3 cents.

D. Continuez, car je veux savoir exactement quelle proportion de votre production totale a été expédiée en dehors de votre propre marché local,—pour la consommation étrangère?—R. Vous voulez parler des ventes à l'étranger?

D. Des ventes à l'étranger?

Le PRÉSIDENT: Ou en d'autres parties du Canada?

M. TUMMON: Oui, en d'autres endroits du Canada, en dehors de son propre district.

Le PRÉSIDENT: En dehors du marché de Vancouver.

M. TUMMON: Oui.

Le TÉMOIN: Je puis vous dire à peu près ces chiffres.

M. TUMMON: Très bien.

Le TÉMOIN: Notre lait *Columbia*,—c'est du lait évaporé suivant la formule anglaise exclusivement destiné à l'exportation,—représente 3.2 p. 100 de la production totale. Tout cela se vend en dehors. Il se vend de plus dans les prairies du lait *Pacific* représentant .3 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Est-ce encore du lait évaporé?

Le TÉMOIN: Oui, .3 p. 100. Nous avions aussi du lait *Pacific* pour l'exportation en Orient, soit .3 p. 100. Maintenant, nous exportons bien un peu de beurre au Japon, mais pas de fromage. Nous exportons cependant une quantité considérable de poudre de lait écrémé. Cela est un sous-produit du beurre et rentre sous la rubrique des ventes de beurre. Ce n'est pas de la matière grasse, mais plutôt du lait écrémé pour l'exportation.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas de la caséine?

Le TÉMOIN: Ce n'est pas de la caséine, qui est aussi un sous-produit du lait écrémé, mais il n'en est pas question en termes de matière grasse.

M. Tummon:

D On peut donc assurer, monsieur Mercer, que moins de 8 p. 100 du total de vos produits sont vendus en dehors de votre propre district?—R. En dehors de notre propre province?

D. En dehors de votre propre province?—R. Oui.

D. Cela est intéressant, parce que nous avons une idée du bassin laitier et du marché qui est unique en son genre. Vous avez dit, je crois, que vous avez payé en 1917, 45 cents à la production par livre de matière grasse?—R. Aussi près que nous pouvons le calculer, telle était la moyenne ou la valeur syndicataire de la livre de matière grasse,—sur tous les marchés.

D. Quand vous avez débuté en affaires?—R. Oui.

D. Et douze ans après alors que les prix de détail de vos divers produits étaient pour ainsi dire au même niveau?—R. Oui. Le consommateur payait le même prix, ou à peu près.

D. Le consommateur payait à peu près le même prix et vous pouviez payer au producteur environ 60 cents la livre de matière grasse?—R. Oui.

Le président:

D. Pour tous les produits?—R. C'est la valeur syndicataire.

D. Pour tous les produits?—R. Oui, je puis vous donner les chiffres exacts, soit 58 cents. J'avais dit 60 cents, mais je parlais de mémoire.

M. Tummon:

D. Je comprends. Alors, en prenant le prix à 45 cents la livre de matière grasse pour cent livres de lait avec une teneur de 3.5 p. 100 en matière grasse, tel que nous en avons parlé ici, nous aurions environ $1.57 les cent livres, si je ne me trompe?—R. A quel prix?

D. A 45 cents pour le lait de 3.5?—R. Oui.

D. Et si vous payez 58 cents pour ce même lait de 3.5 après 12 ans, cela représenterait,—j'ai calculé sur une base de 60 cents,—près de $2.04?—R. $2.03.

D. Alors dans ce temps-là ou à l'époque que vous receviez 58 cents par livre de matière grasse, ce prix s'entend après déduction de tous vos frais d'exploitation?—R. Oui, c'est le rendement net par unité.

D. Le rendement net par unité?—R. Oui.

D. Y compris toutes les taxes?—R. Toutes les taxes, l'intérêt et la dépréciation.

D. Et vos dettes?—R. Oui.

D. Pasteurisiez-vous votre lait dans le temps?—R. Oui.

D. Et les frais de pasteurisation y étaient compris?—R. Ah! oui.

D. Et les frais de distribution?—R. Oui.

D. Avez-vous une idée quelconque, monsieur Mercer, des frais de préparation du lait par pinte? Pouvez-vous donner au Comité une estimation des frais par pinte,—dans votre cas vous êtes le seul intéressé, et nous ne pouvons déterminer ces frais,—mais quels sont les frais de préparation du lait et sa livraison à la porte de vos clients?—R. Sous le chapitre de la préparation vous inscririez les frais de livraison?

D. Les frais de livraison, de pasteurisation, d'embouteillage,—et tout ce qui doit être compris sous le rapport de la distribution à partir du moment que votre matière première arrive à votre usine jusqu'à ce que votre produit soit livré à la porte de vos clients?—R. C'est impossible de répondre à votre question avant de connaître les conditions dans lesquelles vous devez opérer. Je parle surtout de la concurrence,—des méthodes et des tactiques employées par vos concurrents. Par exemple, dans des circonstances normales, 5 cents la pinte serait un prix suffisant pour couvrir tous les frais d'exploitation. Mais je puis entrevoir des circonstances où 5 cents serait un prix insuffisant; c'est-à-dire quand vous avez 7 ou 8 voitures qui se suivent tous les matins de par les rues. Dans un cas comme celui-là, le prix suffirait à peine. Lorsque nous avons débuté dans le commerce du lait, en 1919, l'écart alloué était de 29 cents le gallon, soit un peu plus de 7 cents la pinte et nous avons réduit cet écart. Lorsque nous indiquons ici un rendement de 70 à 74 cents cela veut dire un écart inférieur à 5 cents la pinte. Mais cela dépend grandement de la concurrence subie par la compagnie, de la capitalisation, de la dépréciation, des dimensions des charges et de l'état du marché de la main-d'œuvre.

D. Vous diriez cependant que 5 cents la pinte pourraient constituer une moyenne?—R. Je dis que ce serait raisonnable. Personne ne devrait trouver à redire d'un écart de 20 cents. C'est-à-dire 20 cents le gallon ou 5 cents la pinte.

D. Maintenant, au cours de vos opérations, avez-vous vendu quelques-uns de vos produits? je veux dire ceci: lorsque vous exploitiez votre établissement, vous est-il arrivé de vendre de votre lait en nature à d'autres compagnies qui avaient des établissements comme le vôtre?—R. Oui. Nous avons vendu du lait à une petite fromagerie locale,—un certain particulier fabriquait un fromage suisse de fantaisie. Il achetait son lait de nous,—et nous vendions aussi du lait à une compagnie rivale dans le commerce du lait évaporé.

D. Une compagnie dans le commerce du lait évaporé, précisément comme votre propre compagnie?—R. Oui, nous lui vendions le même lait régulier.

D. Avez-vous des états comparatifs à soumettre au Comité relativement au rendement pour le producteur du lait qui était destiné à l'évaporation et au rendement produit par ce qui sortait de votre établissement d'évaporation?—R. Oui, je les ai ici. Notre lait *Pacific* domestique; c'est un produit de nos propres usines...

D. De votre propre évaporation?—R. Oui; en 1930. Par le lait domestique nous entendons le lait de la Colombie-Britannique seulement. Vous comprenez cela? A mesure que nous avançons dans d'autres domaines le rendement diminue.

D. Mais la compagnie avec laquelle je fais une comparaison limite principalement ses ventes au marché de la Colombie-Britannique, de sorte que pour établir une juste comparaison les établissements doivent être sur le même pied?—R. Notre propre établissement y figure avec un rendement de 61 cents par unité.

D. Par livre de matière grasse?—R. Par livre de matière grasse, en 1930.

D. Après toutes dépenses payées?—R. Toutes dépenses payées; et pendant la même année, le rendement net par unité pour l'autre compagnie a été de 45½ cents la livre de matière grasse.

D. Le rendement net?—R. Oui, dans notre cas.

D. Dans votre cas, pour le lait que vous avez vendu?—R. Oui. Maintenant, nous leur avons vendu à un prix un peu plus élevé que cela mais, naturellement, il nous fallait allouer une certaine proportion pour les frais fixés, car autrement cette vente n'aurait pas contribué sa juste proportion des dépenses générales d'administration telles que les appointements des administrateurs, les dépenses du bureau chef, et le reste. On y prévoit également. Sous ce rapport la compagnie doit faire les mêmes prévisions que notre propre compagnie.

D. Et il y avait donc une différence de 15 cents par livre de matière grasse? —R. Oui.

Le président:

D. Je suppose que ces compagnies achètent tout aussi bien des cultivateurs? —R. Non, nous leur fournissons tout ce dont elles ont besoin.

D. Où les laiteries associées dont vous parlez achètent-elles leur lait?—R. Elles l'achètent de nous.

D. De vous exclusivement?—R. Non; elles ont aussi des expéditeurs, des expéditeurs indépendants au nombre de 150; mais en vertu d'une entente avec nous elles payent les mêmes prix que les nôtres à ces expéditeurs par mois, c'est-à-dire le même prix syndicataire que nous payons à nos propres expéditeurs. La différence entre ces prix et celle que représente la valeur de leur lait sur le marché du lait en nature est payée à la *Fraser Valley Milk Producers' Association*; de sorte qu'elles ne profitent guère du fait qu'elles achètent indépendamment leur lait de notre association.

D. Une autre question qui peut modifier la situation relativement à vos valeurs. Ce lait évaporé que vous vendez dans la Colombie-Britannique est expédié principalement dans les entreprises forestières et les districts miniers?—R. Oui, et il s'en fait aussi une grande consommation à Vancouver même.

D. Cela peut-il exercer une certaine influence sur les prix d'une façon quelconque? Votre marché pour le lait évaporé est bien meilleur que le marché d'Ontario, en moyenne?—R. J'ignore vraiment quels sont les prix courants pour le lait évaporé en Ontario. Je suppose qu'ils sont les mêmes que dans la Colombie-Britannique, environ $4.25 la caisse, moins les escomptes réguliers au commerce.

D. Pouvez-vous nous donner les chiffres pour l'année 1932. La plus grande partie des témoignages donnés au sujet des prix à Montréal, etc., ont trait à 1932. Dites-nous combien 100 livres de lait ont rapporté au producteur pour l'année en question?—R. Je vous ai cité les chiffres de 1930 parce que c'est la dernière année que nous avons fait le commerce du lait en nature, et évidemment j'ai pris cette année-là. La situation n'est pas aussi favorable en 1932, en grande partie

à cause d'une baisse considérable des prix sur les marchés mondiaux, et aussi à cause des prix inutilement bas dans le commerce du lait en nature.

D. Vous souffrez de la concurrence?—R. Oui. En 1932, une livre de matière grasse rapportait 28.67 cents.

M. Tummon:

D. Par livre de matière grasse?—R. Par livre de matière grasse.

M. Pickel:

D. Au producteur?—R. Au producteur.

M. Tummon:

D. Est-ce le prix net au producteur, déduction faite des frais de transport?—R. Non, c'est le prix f.a.b. Vancouver. Il faut déduire de 13 à 20 cents les 100 livres.

D. On peut affirmer sans crainte que la moyenne sera d'au moins 15 cents les 100 livres?—R. Oui, et probablement un peu plus; environ 16 cents à cause de la zone. Les taux de 20 cents s'appliquent à une très grande partie de notre production, je crois. Je fais allusion à la vallée de Chilliwack.

Le président:

D. Pour du lait d'une teneur en matière grasse de 3.5? Avec des frais de transport de 20 cents, ce lait rapporterait environ $1, n'est-ce pas?—R. Oui, un petit peu plus qu'un dollar.

M. Barber:

D. Vous payez également le lait écrémé; est-ce compris dans cette somme?—R. Non, c'est la valeur totale par livre de matière grasse.

Le président:

D. Que vous versez au producteur?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Monsieur Mercer, dites-nous, avant que le Comité change de sujet, quel serait le rendement net au cultivateur par 100 livres de lait, si les frais de transport étaient de 16 cents?—R. Pour du lait à 3.5?

D. Oui.

M. Tummon:

D. Vous avez dit que votre moyenne était de 3.8?—R. Oui. Cette moyenne de 3.8 est approximative; cette teneur peut monter ou baisser.

Le président:

D. La plus grande partie des chiffres données pour ce district ont trait à du lait de 3.5. Si la teneur était plus élevée, le producteur touchait une prime, et c'est pour cette raison que j'ai demandé le prix du lait de 3.5.

M. Tummon:

D. Il serait d'environ 85 cents les 100 livres?—R. 84.345, si les frais de transport sont de 16 cents en moyenne.

M. Bertrand:

D. Est-ce le prix du lait en nature?—R. C'est la moyenne des prix sur tous les marchés.

M. Tummon:

D. Combien le lait se détaillait-il alors au consommateur?—R. On lui donnait 12 à 20 pintes de lait pour un dollar, personne ne savait quel était le prix du lait.

D. Y avait-il une guerre de prix?—R. Ah! oui, et une jolie.

M. Pickel:

D. Ces prix existent-ils encore?—R. Non, nous avons réussi dans une certaine mesure à rétablir les prix du lait en nature dans la ville.

D. Quel est le prix approximatif payé au producteur aujourd'hui?—R. Environ trois ou quatre cents de plus que cela.

Le président:

D. Si vous disposiez de 100 p. 100 du lait produit dans cette région, combien pourriez-vous payer au producteur?—R. Si les prix mondiaux...

D. Dans les conditions actuelles, en tenant compte des prix courants du beurre et du fromage.—R. Nous pourrions les payer environ 40 cents la livre de matière grasse. Sous un régime d'entier contrôle une livre de matière grasse vaudrait 40 cents, je crois.

M. Pickel:

D. Sous un régime d'accaparement complet les cultivateurs recevraient-ils 50 p. 100 du prix de vente?—R. Vous voulez dire, je suppose, que le producteur devrait recevoir 50 cents du dollar versé par le consommateur. Tout dépend du cours du marché. Les dépenses sont plus ou moins stables et s'élèvent à environ 20 cents le gallon. Et ainsi c'est le prix du lait qui déterminera si le producteur recevra 50 cents du dollar versé par le consommateur. Si les prix du lait sont élevés, il recevra probablement plus que 50 cents sur chaque dollar; mais si les frais de distribution absorbent presque la totalité de ce dollar, il en sera autrement, car les compagnies de distribution ne sont pas des sociétés de philanthropie...

D. Au prix réglementaire de 10 cents la pinte?—R. Oui.

M. Shaver:

D. Où prendrez-vous ces 11.4 cents additionnels?

Le PRÉSIDENT: Laissez M. Mercer faire ses calculs.

M. SHAVER: Oui.

Le TÉMOIN: A 10 cents la pinte de lait, le producteur devrait recevoir environ 50 cents du dollar versé par le consommateur, car avec des frais de distribution de 20 cents le gallon la répartittion est exactement de 50-50.

Le président:

D. Est-ce qu'il ne faudrait pas également tenir compte des prix du beurre et des autres produits laitiers?—R. On m'a posé la question par rapport au lait en nature seulement. Quant au dollar provenant du beurre, j'imagine que le cultivateur en reçoit plus que 50 p. 100, car le coût de la fabrication et la distribution d'une livre de beurre est beaucoup moins élevé que le coût de distribution d'une livre de matière grasse sous forme de lait en nature. Il faut manutentionner 100 livres de lait pour livrer 3 livres ½ de matière grasse sous forme de lait au consommateur. C'est là la différence.

M. Shaver:

D. Vous avez dit, monsieur Mercer, que si 100 p. 100 des cultivateurs de votre région faisaient partie de votre association, vous pourriez leur payer 40 cents; soit 11.4 cents de plus que ce que vous leur donnez maintenant.—R. Oui.

D. Où prendriez-vous ces 11.4 cents additionnels? Est-ce qu'en groupant 100 p. 100 des cultivateurs dans votre association vous augmenteriez les prix au consommateur? Est-ce là le but?—R. Oui, je suppose que nous porterions le prix du lait à Vancouver au même niveau que celui qui est exigé dans les autres villes de l'importance de Vancouver, soit environ 10 cents la pinte. Dix cents est un prix raisonnable pour le lait.

Le président:

D. Vous diminueriez en même temps les frais de distribution, n'est-ce pas?—R. Ah! oui. A ce sujet j'ajouterai que je n'avais pas terminé ma déclaration concernant le but des *Associated Dairies*. Elles visent à éliminer les frais de distribution inutiles. On a calculé qu'il était possible d'enlever 100 voitures qui font la distribution dans notre ville, et que le coût approximatif du maintien en circulation pendant une année d'un cheval, d'une voiture, de harnais et du matériel nécessaire, était de $2,000.

M. Tummon:

D. Y compris les distributeurs?—R. Y compris le salaire du distributeur. Cent voitures à raison de $2,000 chacune représentent une somme considérable, soit $200,000. On voulait certainement atteindre un but louable, et on avait même réussi à retirer 54 voitures de la circulation, monsieur le président, mais il a fallu abandonner ces efforts parce que chaque fois qu'on enlevait une voiture les cultivateurs en mettaient une autre en circulation. Ainsi actuellement il y a autant de voitures en circulation que par le passé, et ce sont ces messieurs de la campagne que nous voulons aider, qui en sont la cause.

M. Lucas:

D. Je voudrais savoir si la concurrence des magasins en série n'en est pas une cause, et dans l'affirmative, jusqu'à quel point?—R. Les magasins en série sont une des causes, les autres magasins le sont également, de même que tous ceux qui sont dans ce commerce, y compris les cultivateurs eux-mêmes. En ce moment, les grands magasins en série nous apportent un précieux concours dans les mesures que nous inaugurons à Vancouver. Nous avons des difficultés surtout avec les petites épiceries en série. Je n'ai pas l'intention de leur nuire en faisant ces remarques; elles ne comprennent probablement pas la situation, et je suis certain que nous finirons par surmonter ce faible obstacle.

M. Tummon:

D. Avez-vous reçu des plaintes ou éprouvé des difficultés au sujet des magasins en série qui annoncent le lait à bas prix?—R. Oui, nous avons eu des difficultés au moment où nos prix tombaient. Certains magasins en série jugèrent à propos d'annoncer des spéciaux les vendredis et samedis. Lorsque le lait se détaillait huit cents, ils l'offraient au prix spécial de sept cents le vendredi et le samedi. Il en résulta que le prix dans les magasins baissa jusqu'à cinq cents dans certains cas. A ce sujet je vous ferai remarquer que le lait est la seule denrée alimentaire qu'il faut acheter tous les jours. Pour les autres produits comme le beurre, le pain, les fèves, le bacon ou autre "chose semblable", vous pouvez vous approvisionner pour deux ou trois jours à la fois, mais il faut acheter le lait tous les jours. Ainsi à ma connaissance c'est le spécial le plus attrayant que peuvent annoncer les magasins qui ont recours à ces pratiques. En 1930, lorsque nous étions sous le régime de la loi que j'ai mentionnée, j'ai dit que nos relations de vente avaient été très cordiales. Les prix aux magasins et aux voitures ont été exactement les mêmes durant toute l'année, soit 11 cents la pinte, et nous n'avons eu des difficultés qu'avec un magasin au cours de cette période. Cet arrangement marchait très bien. Actuellement, les magasins en série veulent avoir le privilège de vendre le lait 1 cent de moins la pinte que les voitures. Ils désiraient jouir d'un avantage de deux cents, mais nous avons réussi à les limiter à 1 cent la pinte. Personnellement je suis d'avis que le magasin n'a pas droit à ce privilège; il devrait vendre au même prix que les voitures.

Le président:

D. Permettez-moi une autre question, monsieur Mercer; je suppose que toute question a deux aspects. Si vous disposiez de 100 p. 100 du lait dans votre district, est-ce que les consommateurs ne finiraient pas par s'y opposer. Vous

seriez libres d'imposer vos prix au consommateur, et vous éprouveriez peut-être des difficultés de ce côté?—R. Non, je ne prévois aucune difficulté avec le consommateur pourvu que j'agisse avec jugement. Si je me comporte bien à son égard, il n'aura pas lieu de se plaindre, et je ne peux courir le risque d'agir autrement. Maintenant, si je remonte en arrière...

D. Pourquoi?—R. Parce que ça me coûterait trop cher, car après tout c'est le consommateur qui est le maître. Vous pouvez fixer le prix au chiffre que vous voudrez, monsieur le président, mais vous ne pouvez pas contraindre la ménagère à acheter trois pintes; elle se contentera d'une. C'est ce qui m'a fait changer d'idées, ainsi que plusieurs autres. Au début nous n'étions probablement pas aussi familier avec la mentalité du public que nous le sommes aujourd'hui, et lorsque nous sommes devenus complètement maîtres de la situation nous avons décidé de porter le prix du lait de huit pintes à six pintes pour un dollar. Au taux de huit pintes le dollar, soit 12½ cents la pinte, nous vendions 7,000 gallons de lait par jour, mais moins de six semaines après avoir porté le prix à six pintes le dollar, nous ne vendions que 5,000 gallons, et cette baisse ne nous était pas très avantageuse.

D. Les consommateurs peuvent-ils avoir recours à des succédanés comme au lait évaporé?—R. Oui, ils le peuvent, mais ce n'est pas ce qui est arrivé; ils ont simplement consommé deux pintes au lieu de trois ou quatre. Nous avons constaté qu'au taux de six pintes le dollar nous étions moins en état de bien rémunérer le producteur qu'au prix moins élevé, et après douze ou quinze années d'expériences nous avons également constaté que le lait à onze cents la pinte est le prix le plus avantageux pour les cultivateurs de la région de Vancouver. Lorsque nous dépassons le taux de 8 pintes le dollar, la consommation baisse suffisamment pour neutraliser l'augmentation des prix; et de même lorsque nous vendons à un prix moins élevé, notre commerce n'augmente pas au point de combler la perte. Je vous parle en ce moment de conditions normales, mais elles ne le sont pas actuellement.

D. Vous n'obtiendrez jamais l'entière disposition du lait sans l'adoption d'une loi à cette fin?—R. Non

D. Si un jour on présentait un tel projet de loi, il ne serait que juste de sauvegarder les intérêts du consommateur, aussi bien que les vôtres?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Quelle est la capitalisation de votre compagnie?—R. Elle était de $1,000,000 jusqu'à notre dernière assemblée annuelle, mais nous l'avons alors porté à environ deux millions et demi de dollars. Je ne suis pas absolument certain de la chose.

D. Quelle est la valeur relative de votre actif et de votre capital?—R. Il me faudrait consulter les archives pour répondre à cette question. Cependant, les *Associated Dairies* jouissent d'un écart considérable sur ce point, je crois, car d'après nos livres l'actif est évalué à la somme de $389,000. Ce même actif a été évalué au chiffre de $608,000 par la *Canadian Appraisal Company*, et ainsi nous sommes sûrs de nos chiffres.

D. Quelle somme mettez-vous de côté pour la dépréciation?—R. Bien, je ne sais...

D. Le montant varie-t-il avec les objets?—R. Oui, naturellement, il varie. Le taux est très bas sur les constructions en béton; il est plus élevé sur le matériel. Sur les bidons il est de 25 p. 100, je crois, ainsi que sur les camions et ainsi de suite.

D. Sur la machinerie?—R. Oui.

D. Quel est le taux sur la machinerie?—R. Je ne saurais dire sans consulter les archives. La dépréciation sur les machines est très élevée.

D. Compte des profits et pertes, mauvaises créances?—R. Oui, nous avons une réserve pour les mauvaises créances.

D. Parlez-nous des bouteilles?—R. Nous n'avons pas de bouteilles; nous ne distribuons plus de lait à la bouteille. Il s'agit des *Associated Dairies*. Nous avons des intérêts à ce sujet dans une autre compagnie.

D. Vous avez entièrement cessé la distribution?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Monsieur Mercer, vous avez de l'expérience, ou plutôt votre compagnie, dans la vente de la crème douce?—R. Oui. Je vous ferai remarquer, comme je l'ai déjà dit, que nous considérons en quelque sorte la vente de la crème douce comme une vente de lait en nature. D'ordinaire nous exigeons environ sept cents de moins la livre pour la matière grasse contenue dans la crème que pour celle contenue dans le lait. Ainsi si cette matière grasse vaut 46 cents sous forme de lait actuellement, elle vaudra 40 cents la livre pour le commerce de la crème. En ce moment la différence est de 6 cents la livre de matière grasse, soit environ la valeur du lait écrémé qui est dans le lait et qui ne se trouve pas dans la crème. Nous ne payons que la matière grasse.

D. La crème que vous utilisez dans le commerce de la crème douce est achetée sous forme de crème douce, n'est-ce pas?—R. Non. Nous n'achetons rien. On nous la consigne et nous la vendons.

D. Elle vous est consignée sous forme de crème douce?—R. Non, pas nécessairement.

D. Ou de lait en nature?—R. Je dirais que 95 p. 100 du lait que nous achetons nous vient à l'état de lait en nature.

D. Alors vous l'écrémez pour obtenir de la crème douce?—R. Oui.

D. Pouvez-vous répondre à la question suivante: si vous receviez 100 livres de lait en nature, feriez-vous plus d'argent en l'écrémant et en le vendant sous forme de crème douce qu'en vendant ces 100 livres de lait en nature?—R. Oui, ce serait plus profitable.

D. C'est ce que je désirais savoir.

M. PICKEL: C'est bien certain.

M. Tummon:

D. Pourriez-vous donner des chiffres ou des renseignements au Comité à ce sujet?—R. Non, je ne pourrais pas vous donner de chiffres, si ce n'est qu'un bidon de lait à provenance de Chilliwack, disons, qui contiendrait 3 livres et demie de matière grasse, occasionnerait un déboursé de 28 cents exactement pour le transport au marché. Je vous ai dit tantôt que ces frais étaient de 20 cents dans le cas du cultivateur, mais le coût à l'association est de 28 cents. Nous avons des établissements à la campagne, et ainsi nous ne sommes pas obligés d'exiger ce montant; en d'autres termes, nous épargnons de fortes sommes en frais de transport parce que nous avons des établissements à la campagne. Pour revenir à la question, nous réduisons le poids de ces 100 livres de lait d'une teneur de 3½ à environ 12 ou 15 livres.

Le président:

D. De crème à 30 p. 100?—R. De crème à 30 p. 100. Le coût du transport de 100 livres de lait est de 20 cents, et ce coût s'applique au transport de la quantité de matière grasse qu'il renferme. On a diminué le poids à environ 12 ou 15 livres; et ainsi les économies effectuées dans le transport permettent au producteur de Chilliwack de toucher un meilleur prix pour sa crème que dans l'autre cas; du moins c'est ce qui arriverait, je crois.

M. Tummon:

D. C'est ce qui arriverait, si le lait était dirigé vers un dépôt collecteur avant d'être expédié à votre établissement de Vancouver?—R. Oui.

D. Prenons un exemple plus juste. Supposons que deux bidons de lait dont la teneur en matière grasse est de 3.5 sont expédiés à votre établissement de Vancouver, et que l'un est vendu sous forme de lait en nature et l'autre comme crème douce, après avoir été écrémé. Celui qui a été vendu comme crème douce rapporte-t-il autant que le bidon vendu sous forme de lait en nature?—R. Posez-vous cette question du point de vue de l'expéditeur ou de l'Association?

M. PICKEL: Des deux.

M. Tummon:

D. Du point de vue de l'Association.

Le président:

D. Posez votre question ainsi, monsieur Tummon; lequel de ces deux bidons donnerait le meilleur rendement?—R. Ce procédé diffère quelque peu de nos méthodes ordinaires, et il me serait assez difficile de faire ces calculs mentalement. Nous avons diminué le tarif sur la crème, par exemple, en diminuant le poids de 100 à environ 12 livres. Nous payons des frais de transport sur 100 livres de lait en nature, soit environ 20 cents, et nous n'en payons que sur 12 livres de crème à peu près au même tarif. Ainsi dans ce dernier cas ces frais sont beaucoup moins élevés. A cela il faut ajouter la valeur de 85 livres de lait écrémé que nous avons laissé à notre établissement de campagne, et qui est en moyenne de 20.03 cents les 100 livres pour les millions de livres que nous avons vendues. Ainsi nous avions 85 livres de lait écrémé que nous vendions un peu plus de 20 cents les 100 livres à ajouter aux économies effectuées dans les frais de transport. Par ailleurs nous vendions la crème à raison de 40 cents la livre de matière grasse, tandis que le lait vendu en nature nous rapportait 46 cents par livre de matière grasse.

D. Vendez-vous la crème douce d'après la teneur en gras?—R. Oui.

D. La vendez-vous en demiards ou en chopines?—R. Ah! non, nous la vendons aux *Associated Dairies*. Celles-ci la vendent à la chopine et au demiard.

D. Elles prélèvent une commission sur ce que vous leur vendez?—R. Oui, j'imagine qu'elles réalisent un profit sur leurs opérations.

M. Pickel:

D. Vendez-vous du lait certifié ou du lait spécial?—R. Oui, nous vendons plusieurs marques de lait. Nous en avons trop de sortes,—nous avons du lait provenant de certaines races et ces procédés coûtent fort cher. Il existe une laiterie qui vend du lait certifié en Colombie-Britannique. Par laiterie certifiée j'entends un établissement qui fait subir un examen médical à ses employés deux fois par mois. Ils doivent se rendre à l'hôpital pour y être examiné et observer des règlements très sévères. Le monsieur qui exploite cette laiterie est membre de notre association et dispose de tout son lait par son entremise. Ce lait est confié aux voitures des *Associated Dairies* et vendu 15 cents la pinte,—au début il se vendait 25 cents. En plus de cela nous avons ce qu'on appelle le *Vancouver approved*,—c'est un lait embouteillé à la ferme, transporté en caisses et bouteilles à la ville, et distribué par les diverses voitures.

D. Ce lait n'est pas pasteurisé?—R. Non, c'est du lait cru. Nous avons aussi du lait pasteurisé, du lait de vaches Jersey, de vaches Guernsey, du lait à 5 p. 100, du lait à 4 p. 100, et du lait réglementaire, et toutes ces sortes de lait augmentent les frais de distribution.

D. La compagnie Borden est-elle en opération à Vancouver?—R. Non, elle ne fait pas le commerce du lait en nature.

D. Quelle sorte de commerce y exerce-t-elle?—R. Le commerce du lait évaporé.

D. Où prend-elle son lait?—R. Elle l'achète de nous.

D. Fournissez-vous du lait à d'autres compagnies en vue de la fabrication de produits laitiers?—R. Non, pas actuellement.

D. Savez-vous, monsieur Mercer, quel est le prix de la crème au demiard à Vancouver; c'est-à-dire de la crème à 10 p. 100, à 20 p. 100 et ainsi de suite?—R. J'ai les prix ici.

D. Quels sont les différents pourcentages dans la crème que vous vendez, monsieur Mercer?—R. Nous vendons de la crème à 10 p. 100, de la crème dite de "table" à 20 ou 22 p. 100, et de la crème à fouetter à 25 p. 100. Cependant, je n'en suis pas absolument certain.

D. Pouvez-vous nous donner le prix d'un demiard de ces différentes sortes de crème?—R. Je regrette de retarder les délibérations du Comité, mais je ne puis mettre la main sur cet état en ce moment. Lait pasteurisé, 3 cents $\frac{1}{4}$; demiard réglementaire minimum, 3 cents; gallon, 25 cents.

D. C'est le prix du lait?—R. C'est le prix exigé des magasins—ce n'est pas cet état que je désirais. Lait pasteurisé, 11 billets pour un dollar, soit environ 9 cents la pinte; 17 chopines pour un dollar. Lait Guernsey, 9 billets d'une pinte ou 13 chopines pour un dollar; lait de Jersey, 9 billets d'une pinte ou 13 chopines pour un dollar. Je vais vous remettre cette feuille. *Creamo*, c'est-à-dire crème à 10 p. 100, cinq billets d'un demiard pour 75 cents.

D. Est-ce pour des chopines ou des demiards?—R. Il s'agit de chopines. Les demiards se vendent à raison de 12 billets pour un dollar. Crème dite de "table", 5 billets d'un demiard pour 75 cents, ou douze quarts de chopine pour un dollar. Crème à fouetter, 25 cents le demiard.

D. C'est pour de la crème à 25 p. 100, monsieur Mercer?—R. Oui.

D. Vingt-cinq cents?—R. Oui, pour un demiard; 15 cents le quart de chopine. Babeurre, 14 billets pour un dollar.

D. La chopine de crème à fouetter se vendrait ainsi 50 cents?—R. Non, 60 cents, à raison de 15 cents le quart de chopine.

D. Ah! oui. Votre association ne fait que le commerce du gros?—R. Oui.

D. Vous ne vous occupez aucunement du détail?—R. Non.

D. Faites-vous le commerce de la crème glacée, du lait de beurre, ou de toute autre chose?—R. Nous avons un petit établissement de crème glacée à Chilliwack. Autrefois nous faisions ce commerce, mais nous avons fusionné avec d'autres compagnies sous ce rapport également, et nous ne sommes pas autorisés à faire ce commerce dans un rayon de cinquante milles de Vancouver.

D. Pouvez-vous nous indiquer le coût d'un gallon de crème glacée?—R. Non, je ne le puis pas. Nous ne nous occupons pas sérieusement de ce commerce, et je ne pourrais pas vous donner des renseignements exacts à ce sujet.

Le président:

D. Vous semblez convaincu, monsieur Mercer, que votre système pourrait être adopté dans Ontario et Québec. Y aurait-il une limite au volume d'affaires qu'une compagnie pourrait entreprendre? Croyez-vous qu'Ontario et Québec pourraient relever d'une seule direction?—R. Oui, je crois qu'il serait possible d'avoir...

D. Dans le rapport de la commission anglaise concernant la réorganisation de l'industrie laitière, on préconise la division de l'Ile en districts?—R. Je crois que la chose serait désirable, monsieur le président, mais ces districts devraient relever d'une direction unique; c'est-à-dire sous le rapport de la législation.

D. Une direction centrale?—R. Oui, je crois que l'on pourrait diviser la province d'Ontario. Un certain groupe d'hommes pourrait établir des frontières et se constituer en une unité qui serait régie par une direction quelconque.

D. Je suppose que les districts les plus éloignés des villes ou cités transformeraient leur lait en beurre et fromage, et ainsi de suite?—R. Oui, mais s'ils sont à une distance d'une ville qui leur permet d'y rendre leur lait en assez bon état pour le vendre en nature, il faudra les considérer comme une source d'approvisionnement probable du marché en nature, car en fin de compte ils y pénétreront.

D. Permettez-moi une question un peu éloignée du sujet que nous traitons en ce moment, mais je crains de l'oublier; payez-vous une prime aux producteurs dont les étables sont inspectées et les troupeaux tuberculinisés?—R. Non.

D. Les troupeaux ont-ils tous subi l'épreuve de la tuberculination?—R. Non, les troupeaux n'ont pas tous subi cett épreuve, mais ils viennent de zones contrôlées. Nos prix ne varient pas d'après le classement des dépendances des producteurs, mais ils varient d'après la qualité du lait. En d'autres termes nous ne vendons pas des dépendances, mais du lait, et lorsque ce produit est en bon état l'outillage doit être approprié ou le lait ne serait pas acceptable. Des épreuves bactériologiques du lait faites avec soin au cours des sept ou huit dernières années démontrent que nous n'obtenons pas toujours notre meilleur lait des établissements de la catégorie "A".

D. Ces établissements sont soumis à une inspection?—R. Oui, à l'inspection provinciale. Cependant, nous obtenons une partie de notre meillleur lait de fermes rangées dans les catégories "B" et "C".

D. Comment expliquez-vous la chose?—R. C'est plutôt une question de méthode qu'autre chose, je crois; l'homme y compte pour beaucoup.

M. Pickel:

D. Vous voulez dire le facteur humain?—R. Oui, le facteur humain.

M. Tummon:

D. Monsieur Mercer, il y a une chose qui me préoccupe quelque peu. Notre enquête a démontré que le lait se vendait 9 cents la pinte à Montréal, et vous nous avez dit, je crois, que le lait se détaillait à raison de 9 pintes pour un dollar à Vancouver?—R. Non, 11 billets pour $1.

D. Soit 11 pintes pour un dollar, ce qui est presque le même prix qu'à Montréal, car 11 fois 9 font 99?—R. Oui.

D. Vous nous avez dit que les producteurs touchaient environ 27 cents par livre de matière grasse, n'est-ce pas?—R. Vingt-huit.

D. Vingt-huit cents actuellement?—R. Oui, c'est la moyenne de 1932. C'est le rendement total, en tenant compte qu'environ 65 p. 100 de la production a été transformée en produits manufacturés, et que de 35 à 40 p. 100 du lait a été vendu en nature. Le rendement a été de 28.6 ou 26.7.

D. C'est-à-dire pour le lait utilisé à toutes les fins?—R. Oui.

D. C'est le prix moyen?—R. La valeur totale de la production vendue sous diverses formes à notre disposition.

D. Ce prix rapporte environ 85 cents net au producteur, déduction faite des frais de transport, pour du lait dosant 3.5?—R. Oui.

D. D'après les témoignages entendus le cultivateur du district de Montréal fait mieux que cela en moyenne?—R. Oui.

D. Comment expliquez-vous cela avec votre régime de coopération?—R. Pour expliquer la chose, monsieur le président, je vous demande la permission de poser une question à ce monsieur. Je ne saurais expliquer notre situation sans cette question.

Le PRÉSIDENT: Certainement. Posez votre question.

Le TÉMOIN: Quelle est la proportion des ventes en nature par rapport à la production totale dans la région de Montréal? Les chiffres cités au sujet de Montréal ont-ils trait seulement au lait mis sur le marché en nature, ou au prix de tout le lait écoulé par le syndicat?

M. TUMMON: Non. Lorsque j'ai donné ces chiffres je n'ai pas donné la moyenne. Plusieurs compagnies ont prétendu, je crois, que leur moyenne atteindrait $1 les 100 livres.

Le TÉMOIN: Tout dépend. Si vous voulez établir une comparaison il faut savoir quelle partie de la production totale sert à la fabrication de produits laitiers. Je pourrais peut-être résoudre le problème en disant qu'aujourd'hui le

lait vendu en nature rapporte 46 cents la livre de matière grasse au producteur du district de Vancouver au lieu de 28 cents. Ces 28 cents ont trait à toute la production, à la valeur moyenne. Il y a matière à confusion.

M. BERTRAND: Quarante-six cents?

Le TÉMOIN: Oui.

Le PRÉSIDENT: Pour le lait vendu en nature sur le marché?

Le TÉMOIN: Oui.

M. Lucas:

D. Combien rapportent 100 livres de lait à ce taux de 46 cents?

M. BERTRAND: $1.46 avec un écart de 16 cents.

M. Tummon:

D. Dans le cas d'une compagnie je me rappelle qu'elle écoulait environ la moitié de son lait en nature; le reste servait à la fabrication de la crème douce, de la crème glacée, du fromage et du beurre, et la moyenne du prix payé au producteur,—soit le prix de l'Association et le prix surplus,—était d'environ $1.—R. Un dollar le bidon?

D. Non. $1 les 100 livres?—R. Est-ce f.a.b. en ville ou à la ferme?

D. Je ne suis pas absolument certain, j'oublie; mais je crois que c'était en ville?—R. Il faut tenir compte des frais de transport pour établir la comparaison avec les 85 cents.

D. Je ne sais trop s'il faut déduire les frais de transport de cette somme ou non. Je ne crois pas qu'ils aient été déduits.

M. Spotton:

D. Combien calculez-vous que 100 livres de lait au taux de 46 cents la livre de matière grasse rapporteraient au cultivateur?—R. $1.61 les 100 livres.

D. Moins les frais de transport?—R. Oui, moins le transport.

Le PRÉSIDENT: Les prix de Montréal ont été cotés f.a.b. Montréal.

M. Loucks:

D. Quels sont vos appointements, monsieur Mercer? Quels sont ceux du président et du secrétaire de votre association? Nous aimerions à le savoir.—R. La question ne m'embarrasse aucunement. Je crois que je réponds à cette question au moins 500 fois par année. Je gagne $4,000. Je suis secrétaire, mais cela ne me rapporte rien. Je remplis également d'autres fonctions. Par exemple, j'ai fait partie du comité chargé de l'application de la loi du rajustement de la vente des produits laitiers (*Dairy Products Sales Adjustment Act*). J'ai touché $180 par mois pour ce travail, mais j'ai simplement endossé le chèque et l'ai remis à notre vérificateur. Il appartenait réellement à la *Fraser Valley Milk Producers*, car j'étais employé au mois et tout ce que je gagnais revenait naturellement à la *Fraser Valley Milk Producers*. Mes patrons me disent que mes appointements sont beaucoup trop élevés, et je suis un peu de leur avis.

D. Je suis content de vous avoir posé cette question. Vous avez laissé entendre que vous avez votre propre boutique de forge. Pouvez-vous nous dire approximativement combien coûte le ferrage d'un cheval de distribution. Je ne vous demande pas des chiffres absolument exacts?—R. Toute déclaration que je pourrais vous faire à ce sujet remonte à quelques années, et il faudrait que je me fie à ma mémoire. Nous n'avons pas de chevaux depuis le commencement de 1931; mais si je me trompe pas la nourriture, le pansage, le ferrage, et les autres frais relatifs aux chevaux s'élevaient à environ 50 cents par jour. Cependant, je ne voudrais pas faire une déclaration catégorique à ce sujet. Il y a plusieurs années de cela, et nous payions alors le foin $18 à $20 la tonne et l'avoine $35 à $40 la tonne. Les prix sont beaucoup moins élevés aujourd'hui, je crois. Ces chiffres ne comprennent pas la dépréciation sur les chevaux.

D. Avez-vous dit qu'ils comprenaient la dépréciation sur les chevaux?—R. Non, monsieur.

M. Pickel:

D. Monsieur Mercer, pouvez-vous nous dire ce qu'il y avait de défectueux dans la loi adoptée par la Colombie-Britannique, qui a été abrogée?—R. Le juge de la cour locale a prétendu que le gouvernement provincial avait dépassé ses pouvoirs en adoptant cette loi, parce qu'elle imposait des taxes indirectes et que ce domaine était réservé au gouvernement fédéral. Nous n'étions pas de cet avis et nous avons porté notre cause à la Cour d'appel et celle-ci a approuvé le jugement du tribunal de première instance. Nous en avons appelé au Conseil privé et nous avons encore perdu. Naturellement il nous a fallu admettre que nous nous étions probablement trompé.

M. Bertrand:

D. Je suppose que les opérations de votre coopérative ont rapporté quelques milliers de dollars de bénéfices tous les ans?—R. Non, nous avons fait des bénéfices, mais pas pour le compte de l'association,—pour ses membres. Nous ne réalisons pas de bénéfices. Nous n'achetons rien dans le dessein de le revendre; la marchandise nous est consignée. Nous la vendons, et après avoir déduit les frais nous remettons tout le reste du produit de la vente.

D. Conséquemment, à la fin de l'année, il n'y a pas de bénéfices à distribuer? —R. Il y a des fonds à distribuer, mais ce ne sont pas des bénéfices. C'est un paiement différé. Nous remettons un acompte aux cultivateurs une fois par mois,—c'est un règlement incomplet,—et ainsi à la fin de l'année il nous restera probablement une somme que nous distribuerons en entier, bien que les producteurs aient reçu un acompte en quelque sorte deux fois par mois. Nous disons que c'est un paiement différé. Il atteint quelquefois deux cent mille dollars, et d'autre fois il est inférieur à cent mille dollars. L'an dernier, il représentait environ $\frac{3}{4}$ de cent par livre de matière grasse.

D. Cette somme est ajoutée au montant que vous nous avez donné tantôt? —R. Non. Il est compris dans ce chiffre.

Le président:

D. M. Bertrand songeait au capital engagé dans votre entreprise lorsqu'il vous a posé sa question. Comment payez-vous l'intérêt ou les dividendes sur ce placement?—R. Ils sont compris dans les frais d'exploitation et chaque mois on met une somme de côté à cette fin. Nous avons emprunté cet argent des membres de la même manière que nous l'aurions emprunté de la banque, et nous leur versons l'intérêt en portant ces frais au compte de l'exploitation tous les mois.

M. Tummon:

D. Vous faites tous ces paiements par chèques?—R. Oui.

M. Lucas:

D. Pendant combien de temps avez-vous exploité votre entreprise sous le régime de cette loi provinciale?—R. Un peu plus d'un an,—en 1930.

D. De quelle partie de la production du lait disposiez-vous alors; tous les producteurs étaient rangés avec vous?—R. Le pourcentage du lait utilisé? Nous disposions d'environ 80 p. 100 de la quantité; mais en vertu de la loi aucun distributeur ne pouvait se soustraire à ses obligations concernant la proportion du lait transformée en produits laitiers. Je vais vous expliquer la chose au moyen d'un exemple. Supposons que le marché des consommateurs puisse absorber 50 p. 100 de la production sous forme de lait en nature. Nous avions le pouvoir de rechercher le prix payé par le consommateur, mais nous n'avions pas l'auto-

rité de fixer les prix. Après avoir trouvé le prix payé par le consommateur nous permettions de soustraire un certain montant pour les frais de production et un bénéfice raisonnable. Le consommateur payait $1.34 la livre de matière grasse, et nous avons jugé que la somme de 61 cents par livre de matière grasse suffisait à couvrir les frais de distribution et accorder un bénéfice raisonnable, ce qui fixait en quelque sorte la valeur de la livre de matière grasse à 73 cents sur ce marché. Le prix sur l'autre marché,—car il y avait le marché du lait en nature et le marché des produits laitiers manufacturés,—était déterminé par le prix quotidien du beurre à Vancouver aux termes de la loi. Cette dernière obligeait également les diverses laiteries à indiquer la quantité de lait qu'elles vendaient en nature et sous forme de produits laitiers respectivement. Le marché du lait en nature pouvait absorber environ 50 p. 100 de la production, et ainsi le reste devait servir à la fabrication de produits laitiers. Si John Jones vendait 100 p. 100 de son lait au taux de 73 cents, alors que ce marché ne pouvait absorber que 50 p. 100 de la production, on lui faisait remarquer qu'un autre laitier devait se charger de la fabrication qu'il aurait dû assumer lui-même, et en conséquence il était tenu de supporter les frais de cette fabrication. Nous percevions cette somme de lui et nous la remettions à celui qui avait assumé la part de fabrication de John Jones, et c'était tout. En vertu de ce système il ne pouvait pas se soustraire à ses obligations concernant le lait utilisé dans la fabrication. Certains n'exigeaient pas le 73 cents en entier du consommateur pour la livre de matière grasse, c'était regrettable, mais ils étaient les seuls à blâmer. Nous leur avons dit qu'ils étaient parfaitement libres de faire une remise de 5 ou 6 cents la livre de matière grasse s'ils le voulaient; c'était leur affaire et ils pouvaient continuer d'agir ainsi, mais le procédé nous semblait stupide.

M. Bertrand:

D. Est-ce que le prix du lait vendu coopérativement en vertu de la loi a été le même dans tous les cas? C'est-à-dire tout le lait produit en vue de la vente comme lait en nature ou crème douce? Est-ce que le lait utilisé dans la fabrication du beurre ou du fromage a tout été payé au même prix?—R. Non. Si j'ai bien compris, le syndicat ne s'occupait pas de la vente alors, ni de la fixation des prix. Il se renseignait à ce sujet, et, comme je l'ai dit plus haut, il constatait quels étaient ceux qui remplissaient toutes leurs obligations. Ceux qui manquaient sous ce rapport étaient obligés de dédommager ceux qui en plus de leurs propres obligations assumaient celles des autres. Si un producteur pouvait obtenir un meilleur prix pour son lait de fabrication que par le passé, il en bénéficiait, et de même s'il produisait un lait d'une qualité qui commandait un prix plus élevé chez le consommateur que les 73 cents, il en bénéficiait également. Nous ne sommes pas intervenus dans ces cas. Nous n'avions que deux classements.

M. Lucas:

D. Vous nous avez dit tantôt, je crois, que vous disposiez encore d'environ 80 p. 100 du lait?—R. Oui.

D. Mais en même temps vous faites partie des *Associated Dairies* et tout en étant maître de 53 p. 100 des actions...—R. Nous possédons 53 p. 100 des actions.

D. ...vous n'en avez pas le contrôle.—R. Nous n'avons pas le contrôle de l'association, c'est-à-dire que nous nommons trois des neuf directeurs. Actuellement le gérant général et le président de l'association sont des nôtres, et ainsi notre politique est assez bien vue.

D. Vous ne trouvez pas cette situation désavantageuse à votre égard?—R. Non.

D. Vous possédez 53 p. 100 des actions et vous n'êtes pas maître de l'administration?—R. Non; il n'y a aucun sujet de litige entre les deux associations, parce que les prix du lait sont déterminés par un contrat, et sont basés sur les

prix du détail. Par exemple, lorsque le consommateur paie le lait 11 cents la pinte, aux termes du contrat nous recevons 73 cents la livre de matière grasse, et si le prix baisse, l'écart diminue, et ainsi nous n'avons pas de motif de disputes, sauf en ce qui concerne des questions d'administration de peu d'importance. Il ne saurait y avoir de différend au sujet des prix, car ils sont déterminés aux termes du contrat.

D. Mais n'avez-vous pas des frais généraux de distribution et de préparation à déduire du prix versé par le consommateur? Je veux dire en ce qui concerne les laiteries groupées dans votre association comparativement à votre association unique d'il y a quelques années?—R. Ah! oui; mais par ailleurs nous faisons un volume d'affaires beaucoup plus considérable. Il y avait quatorze laiteries, et nous n'étions qu'une entité de ce groupe. Notre volume d'affaires représentait environ 7,000 gallons de lait, mais lors du groupement des quatorze laiteries le volume était de 13,000 ou 14,000 gallons. Nous avons complètement fermé onze de ces établissements, et ainsi nous avons diminué considérablement les frais. Le travail accompli actuellement par le président et le gérant général était autrefois réparti entre quatorze hommes.

M. Loucks:

D. Le producteur a-t-il bénéficié de la réduction des frais généraux, ou est-ce le consommateur qui en a profité?—R. Le prix de la matière grasse était convenu, et l'on nous payait en conséquence. Nous représentions les producteurs. Il leur incombait de faire entrer les recettes et de solder les frais généraux, et nous partagions dans les bénéfices, s'il y en avait, jusqu'à concurrence de 53 p. 100 au nom de nos membres producteurs.

M. Tummon:

D. Vous dites que votre association a fermé onze établissements?—R. Oui.

D. Votre association les a-t-elle achetés?—R. Non; notre association et les 14 autres laiteries ont simplement mis leurs établissements et leur matériel en commun, et les valeurs ont été fixées par la *Canadian Appraisal Company*; puis des actions ont été distribuées proportionnément à l'évaluation faite de ces biens. Nous avons remis nos 389,000 actions sans toucher d'argent en retour. Les autres laiteries en ont fait autant, et elles ont obtenu des actions comme nous.

D. Dans quelle position se trouve la laiterie dont l'établissement a été fermé? Elle doit être dédommagée de quelque façon à la suite de la fermeture de son établissement?—R. On lui a remis un certain nombre d'actions des *Associated Dairies*.

D. Le propriétaire de ces actions obtient-il plus de dividendes des *Associated Dairies* que les propriétaires des établissements qui sont maintenus en exploitation?—R. Non, il a cessé d'exister. Par exemple, la *Steeve Dairy* et la *Royal Dairy* n'existent plus, mais leurs propriétaires détiennent plusieurs milliers d'actions des *Associated Dairies*.

D. Quel est le chiffre des dividendes touchés par les *Associated Dairies*?—R. Elles n'en ont pas encore touché.

D. De quelle manière ces laiteries sont-elles rémunérées?—R. Elles le sont de la même manière que le propriétaire de parts de compagnies pétrolières, etc. Elles ne l'ont pas été, c'est tout. Elles n'ont pas encore réalisé de bénéfices. J'ajouterai, cependant...

Le président:

D. Certaines d'entre elles ne sont pas très satisfaites de la situation n'est-ce pas?—R. Il ne faut pas oublier que les *Associated Dairies* n'avaient pas de fonds au début; elles ont été obligées de négocier des emprunts de complaisance aux banques, et ces dernières exigent le remboursement de ces prêts. Elles s'en acquittent très bien, et, naturellement, aussi longtemps qu'elles auront des obligations envers le public, elles ne peuvent se songer à se partager les bénéfices.

M. Lucas:

D. Vous avez dit, je crois, que 11 de ces laiteries avaient pris des actions dans les *Associated Dairies?*—R. Oui.

D. Ainsi la capitalisation ou les frais généraux ne sont pas diminués?—R. Seulement en tant qu'elles ne sont pas tenues de maintenir un personnel en service, d'acheter du combustible, etc. En d'autres termes, leurs frais généraux se résument aux frais d'intérêt, aux impôts et à la dépréciation. Lorsqu'elles étaient en exploitation, elles étaient obligées de payer tout un personnel; c'est là la différence.

D. Verse-t-on un intérêt sur la capitalisation?—R. Non, aucun.

Le président:

D. Cette association a-t-elle été inaugurée sous le régime de la loi concernant les produits laitiers (Produce Act)?—R. Oui.

D. Cette association a-t-elle été obligée d'y entrer?—R. Non, nous y sommes entrés volontairement.

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: A la dernière séance du Comité M. Jones de l'*Ottawa Dairy* a déclaré que la pasteurisation n'était pas obligatoire à Ottawa. Le secrétaire m'apprend, après s'être renseigné auprès des autorités de la ville, que les épreuves bactériologiques imposées par la ville sont tellement sévères qu'aucun lait ne peut les subir sans être pasteurisé. J'ai cru que ce renseignement intéresserait le Comité.

M. PICKEL: Savez-vous en quoi elles consistent, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Je ne sais en quoi consiste l'épreuve imposée par la ville; mais elle est tellement sévère qu'aucun lait ne peut la subir avec succès sans être pasteurisé. Aucun lait n'est jugé propre à la consommation humaine sans être pasteurisé.

Nous nous réunirons demain à la même heure, messieurs.

A 5 heures 40 de l'après-midi, le Comité s'ajourne à 3 heures 30 de l'après-midi, le mercredi 19 avril 1933.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 19 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

FREDERICK OAXLEY SARGENT, appelé, prête serment.

Le président:

D. Votre nom?—R. Frederick Oaxley Sargent.

D. Votre domicile?—R. Petersfield, Manitoba.

D. Votre profession?—R. Président de la *Winnipeg Milk Producers' Association.*

D. Avez-vous un mémoire?—R. Oui.

D. Parfait. Allez.—R. Monsieur le président et messieurs, je désire, au nom de la *Winnipeg District Milk Producers Co-operative Association Limited,* vous lire ce mémoire sur la situation présente de l'industrie laitière à Winnipeg. Je ne me propose pas de passer en revue l'industrie laitière depuis ces dix dernières années, l'époque de la dépression compris, et des embarras amenés par cette dernière; je me contenterai de peindre la situation présente née de la reconnaissance du lait comme aliment d'utilité publique par la législature du Manitoba et de sa mise sous la tutelle de la Commission municipale et des utilités publiques.

Ce qu'était auparavant cette industrie et comment elle fut placée sous la garde de la Commission municipale et des Utilités publiques, vous le verrez par le discours du président de cette commission prononcé à la convention de l'industrie laitière du Manitoba en janvier 1933. Je le verse au compte rendu.

Frais de production.—Selon les autorités reconnues (Pearson), 100 livres de lait exigent la quantité d'aliments ci-contre; M. Pearson est l'homme le plus compétent, selon nous, en matière d'alimentation de la vache laitière—

	Lbs
Grain	44
Foin	50
Denrées de silo	118
Paille hachée	39

or, aux prix de l'automne 1918, le coût de ces aliments atteint:

Grain	$1 10
Foin	50
Denrées de silo	56
Paille hachée	07
	$2 23

Alimentation correspondant à 100 livres de lait; aux prix actuels ces quantités nous donneraient à peu près:

Grain	50
Foin	25
Denrées de silo	40
Paille hachée	06
Total	$1 21

Cette quantité d'aliments doit rester la même toute l'année ou à peu près. Or le Manitoba connaît sur la plus grande partie de son territoire à peine deux ou trois mois propices au pâturage, et même alors il fait ajouter au menu de la vache laitière un fourrage quelconque.

La vache laitière requiert des soins et une attention de tous les instants et doit être alimentée et abreuvée deux fois par jour Il faut la conduire à l'étable en même temps que les ustensiles et le foin ; ensuite il faut transporter le lait à la station ou au bord de la route. Cent livres de lait occasionnent une dépense en main-d'œuvre de pas moins de 60 cents en temps normal et de 40 cents de nos jours.

Puis ce sont la réfrigération et le maintien du lait dans un état de propreté, les remèdes, les désinfectants, les soins du vétérinaire, les frais d'épreuve, l'éclairage et l'énergie électrique, etc., le tout constituant après des mois un montant assez élevé.

Ajoutons-y environ 25 cents de frais de transport les cent livres, surcroît de dépenses pour le producteur.

La rigueur du climat du Manitoba requiert des étables confortables et bien chauffées. Il faut au lait des conditions sanitaires de production, mais il faut par ailleurs à l'étable un plancher en ciment, un sol bien égoutté, une ventilation parfaite et un éclairage surabondant. Une étable de trente vaches coûte environ $2,500. Or les intérêts, la dépréciation, les assurances et les réparations doivent entrer dans les frais de production.

L'acquisition du troupeau est, de son côté, onéreuse. Une bonne vache laitière, pouvant assurer dans de bonnes conditions d'entretien un rendement de 6,000 à 8,000 livres de lait par année coûtait jusqu'à 1930 inclusivement, $150, soit pour 30 vaches $3,000, plus les intérêts, la dépréciation et les assurances. Mais ce prix a fléchi considérablement de nos jours, une bonne vache coûtant présentement $60 à $70. Pour avoir acquis leur troupeau au prix fort, la plupart des producteurs doivent maintenant déduire de leurs profits une bonne partie de leur mise de fonds.

Un élément de la question par trop négligé par l'éleveur de vaches laitières au Manitoba dans le passé est la perte occasionnée par la maladie, la tuberculose, la septicémie hémorrhagique et aussi et surtout la maladie contagieuse d'avortement, cause de pertes sensibles au sein des troupeaux laitiers de cette province. Le cultivateur n'en a pas encore compris le danger, mais les autorités provinciales savent que la maladie d'avortement (rebelle au sérum) aboutira bientôt à une perte d'argent sensible.

Les frais moyens de production cet hiver au Manitoba ont atteint $1.50 ou $1.60 les cent livres, transport inclus.

M. Pickel:

D. Coût d'ensemble?—R. Oui, d'après nos calculs.

M. Tummon:

D. Pour combien de mois?—R. Cinq; d'octobre à février.

D. Quel est le chiffre d'ensemble?—R. Je ne l'ai pas ici. Ces données ne valent d'ailleurs que pour les troupeaux de plus de 7,000 livres par année; les autres sont une cause de perte pour le cultivateur, vu la réglementation récente de la Commission municipale et des utilités publiques; et soyez convaincus de ceci: un bon pourcentage des éleveurs de vaches laitières de Winnipeg vont faire faillite.

Parlons maintenant du lait, utilité publique à Winnipeg. Je vous remets les ordonnances de la Commission municipale et publique et vous ferai noter que les prix s'y trouvent établis sur toute la ligne, procédé unique de bonne ordonnance aux yeux de la Commission. Avec des prix imposés au producteur, de nouvelles compagnies à fonds fort réduits, telles les Chaînes de magasins n'alimentant

que leurs propres établissements et indifférentes au sort général de cette industrie, livraison comprise, pourraient mettre la main sur ce commerce, l'accaparer puis imposer leurs propres conditions d'achat. Le lait, denrée d'utilité publique, demande une protection générale de la part des autorités; autrement les ordonnances émises à son sujet finiraient par céder sous la pression de la vente libre.

La Commission municipale et des utilités publiques de Winnipeg n'impose nullement ses volontés à la manière forte; elle désire rendre justice à tous et régler toutes les difficultés du consentement unanime, si je puis dire.

Elle met sur la même balance le producteur ordinaire et le distributeur ordinaire pour les prix à établir; ses méthodes sont donc à la fois économiques et financières.

Je dépose devant vous les données réelles fournies par la Commission pour octobre 1933 et jusqu'à mars 1934 inclus.

Le président:

D. Le comité désirera peut-être vous questionner sur ces données. Lisez-les donc, s'il vous plaît.—R. Volontiers. "Le chiffre d'ensemble des achats pour octobre..."—Ces chiffres ne contiennent pas les 30 p. 100 du lait destiné à Winnipeg. Le producteur-distributeur accapare environ 30 p. 100 du lait amené à Winnipeg sous la surveillance de la Commission; on ne lui a pas demandé, vu la grande dépense ainsi encourue, une comptabilité savante; en effet certains d'entre eux ne sauraient jongler avec les chiffres comme les grandes compagnies.

M. Tummon:

D. Pourquoi est-il soumis à la Commission?—R. Cette dernière inspecte toutes ses ventes. Ses surveillants et ses deux inspecteurs visitent tous les magasins, y inspectent le lait et les bordereaux des arrivages pour s'assurer du prix courant du lait livré au magasin; ils vont aussi dans les familles et s'enquièrent du prix coûtant. Advenant une plainte, ils en vérifient le bien-fondé, voient si l'on réduit les prix quelque part et ainsi de suite. Par ailleurs, le commissaire m'a déclaré, la veille de mon départ, que le petit distributeur n'a jamais occasionné aucun ennui; en fait il n'a jamais commis d'irrégularité ou si peu.

M. Bowman:

D. La Commission impose-t-elle l'obtention d'un permis?—R. Non, pas encore.

D. Et l'inspection des étables et troupeaux?—R. Winnipeg s'en charge dans ses limites.

D. Personne n'octroie de permis au petit vendeur ou producteur indépendant?—R. Oui, la ville de Winnipeg. Il s'agit ici d'une charte spéciale échappant aux atteintes de la province et propre à la ville de Winnipeg.

D. Comment la Commission atteint-elle le petit vendeur ou producteur?—R. En réglementant leurs prix.

D. Rien que cela, réglementer les prix?—R. C'est tout.

M. Pickel:

D. Le petit producteur en question est celui qui distribue lui-même son lait et a son troupeau?—R. Oui. Winnipeg n'impose pas la pasteurisation sauf au fournisseur étranger dont le troupeau n'a pas subi l'épreuve de la tuberculinisation. Tous les petits producteurs doivent avoir des troupeaux tuberculinisés et la ville a droit d'inspection sur leurs étables.

M. Bowman:

D. En vertu d'une réglementation municipale?—R. Oui.

D. Qu'est-ce qui distingue le petit producteur ou vendeur de l'individu dont vous avez la cote entre les mains? Veuillez maintenant nous fournir des détails sur les autres 70 p. 100 à compter du mois d'octobre jusqu'à février 1933. En

quoi diffère la main haute exercée par la Commission sur les personnes désignées dans votre mémoire et celle exercée sur le petit vendeur?—R. En rien.

M. Tummon:

D. En ce que ce dernier n'a pas de comptabilité?—R. Exactement. C'est tout Rien d'autre. "Le total des achats..."

D. Octobre 1932?—R. Oui, je remonte à octobre. "5,881,667, plein prix." Et 5,185,129 livres payé par les laiteries à plein prix au poids des matières grasses. Et voilà.

M. Bowman:

D. Soit l'écart entre 5,800,000 et 5,100,000?

M. Pickel:

D. C'est cela le surplus?—R. Le surplus serait de 1,047,784.

M. Bowman:

D. Encore un mot d'explication?—R. Il s'agit des ventes de lait en nature. Voyez la différence entre la quantité achetée et le lait vendu au prix fort, l'écart entre les achats globaux et les ventes de lait en nature. Ces dernières furent de 4,833,883 livres seulement.

M. TUMMON: Mais vous avez dit 5,185,189.

Le PRÉSIDENT: C'est là le chiffre total des achats.

Le TÉMOIN: 5,881,667, achats globaux.

M. Bowman:

D. Mais alors les 5,000,000 et plus dont vous avez parlé? Qu'est-ce?—R. Du lait manufacturé.

M. Tummon:

D. Ventes d'octobre, 5,881,667?—R. Oui.

D. Ensuite?—R. Payé plein prix.

D. Au producteur?—R. Oui.

D. Quelle fut la quantité?—R. 5,185,189.

D. Ensuite? La quantité payée au poids des matières grasses?—R. Oui, elle fut de 696,538 livres.

M. Bowman:

D. C'est là la différence entre les deux sommes fournies par vous?—R. Oui. Le chiffre brut des achats fut de $89,987.28. Les ventes de lait en nature furent de 4,833,883 et le lait manufacturé a atteint 1,047,484. Voilà le montant payé en excédent de la vente réelle au plein prix. Nous avons reçu en excédent 6.6. Vous le voyez, il leur faut un surplus constant. La fluctuation agit de jour en jour. On nous a donc payé en excédent 6.6; par ailleurs le prix d'ensemble du lait pour octobre fut de $1.530.

M. Bowman:

D. Ce chiffre vaut pour toute la marchandise livrée?—R. Oui. Novembre compte 5,338,470 livres dont 4,947,322 au plein prix et 390,147 au poids des matières grasses; chiffre brut des achats: $82,719.17; ventes en natures, 4,720,255; lait manufacturé: 618,215; payé en excédent, 4.8; prix d'ensemble, $1.549.

Ce mois-ci est assez intéressant: les ventes, au regard de celles du mois dernier, accusent un relèvement de .9; quant aux achats, ils sont de 6.6.

Les achats globaux pour décembre furent de 5,663,904; payé au plein prix, 5,109,616; payé au poids des matières grasses, 554,288; valeur brute des achats, $85,630.85; ventes en nature, 4,845,715; lait manufacturé, 818,189; payé en excédent, .54.

Le président:

D. Cette décimale représente le pourcentage d'ensemble?—R. Oui, le pourcentage payé, la proportion payée en plus de la quantité vendue.

M. Bowman:

D. Pour décembre, .54, dites-vous?—R. Oui.

D. La décimale pour le premier mois désigné est de 6.6 et celle du mois suivant, 4.8?—R. 4.8.

D. Et nous voilà à .54?—R. Oui, payé en excédent.

D. Est-ce .54 ou 5.4?—R. 5.4.

Le président:

D. Une demie de un pour cent?—R. Oui.

D. Et l'autre à 6 p. 100?—R. Oui.

Prix d'ensemble, $1.511; fléchissement sur les ventes du mois dernier, .7; relèvement de 2.6 sur les achats du mois dernier.

Janvier donne 5,790,076; payé au plein prix, 5,151,620; vendu au poids des matières grasses, 639,456; valeur brute, $86,835.98; ventes en nature, 4,865,148; lait manufacturé, 924,928; payé en excédent, 5.86; prix d'ensemble, $1.50; relèvement des ventes sur celles du mois dernier, 4; achats par rapport à ceux du mois dernier, 2.23.

Le président:

D. Un relèvement?—R. Oui.

Février maintenant; à noter dans la distribution, que février n'a que 28 jours; février donc, 5,390,614; payé au plein prix, 4,721,020; payé au poids des matières grasses, 669,594; valeur brute, $79,503.09; ventes en nature, 4,526,401; lait manufacturé, 864,213; payé en excédent, 4.30; prix d'ensemble, $1.4475; relèvement des ventes par rapport au mois précédent, 43, soit 3 p. 100; par rapport au mois précédent, relèvement de 3.08. A noter ici que depuis, nous sommes tombés sous la réglementation de la Commission et avons augmenté le prix à la consommation de 8 cents...

M. Tummon:

D. De combien?—R. Ils étaient à 8 cents auparavant; et nos ventes avaient augmenté de 3 p. 100 à mon départ.

M. Bowman:

D. Comment justifiez-vous cette mesure?—R. Je ne le puis moi-même; les distributeurs sont seuls à le pouvoir. La Commission m'a fourni ce renseignement; je n'en sais pas davantage.

M. Tummon:

D. Vos ventes ne peuvent rien expliquer; en effet, 30 p. 100 de vos petits marchands peuvent avoir diminué dans cette proportion et même davantage, les cotes manquant.—R. Vous avez parfaitement raison; il peut s'être produit un écart à cet endroit; on peut avoir acheté de ces petits colporteurs. J'ajouterai cependant que le président de l'Association des colporteurs, mon ami intime, m'a affirmé avoir constaté une augmentation des ventes. Ces gens ont plus profité que nous en l'occurrence; en effet, le profit leur vient de deux côtés; aucun doute là-dessus; il leur vient par le producteur et par le consommateur.

M. Bowman:

D. Votre société marche-t-elle la main dans la main avec l'Association des colporteurs?—R. Je répondrai: comme je montais dans le train, le commissaire me dit: "La consommation du lait en nature a augmenté de 3.05 p. 100 depuis le premier octobre." C'était le dimanche soir.

M. Pickel:

D. Le jour de l'immixtion de la Commission dans l'industrie du lait?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Etait-ce le premier octobre 1932?—R. Oui, le premier mois de l'entrée de la Commission—en fonctionnement.

M. Pickel:

D. Quel était le prix du lait à Winnipeg auparavant?—R. Nous obtenions 93 cents pour le lait en nature dont le transport nous coûtait en moyenne 25 cents les cent livres.

D. C'était le lait dosant 3.5?—R. Oui, notre commerce se fait sur le pied de 3.5.

Le président:

D. Avez-vous terminé la lecture de votre mémoire, monsieur Sargent?—R. Non.

D. Mieux vaudrait entendre le reste.—R. L'écart réel entre le prix du producteur et celui du consommateur pour les dix dernières années apparaît à ce tableau.

Présentement, ce tarif prévaut, étant admis que le producteur reçoit près de quatre cents la pinte pour le lait en nature.

M. Bowman:

D. Net?—R. Non, à déduire les frais de transport.

D. Mais enfin, combien en moyenne?—R. Environ 25 cents les cent livres.

D. Soit 3.75 net la pinte?—R. Non, non.

D. Alors donnez-nous ce que vous avez, quoi que ce soit pour nous renseigner?—R. J'ai ici les prix de détail.

D. Quel serait le chiffre net?—R. Environ quatre cents. Puis prenons environ $1.60 les cent livres dont nous déduisons 25 cents. Selon les distributeurs, nous arriverons ainsi à 40 pintes à peine, mais notre association a toujours pensé pouvoir obtenir ainsi 40 pintes. Elle affirme être descendue aux fractions...

M. Pickel:

D. Beaucoup d'eau dans tout cela, j'imagine?—R. C'est que...

Présentement ce tarif prévaut et prévoit pour le producteur près de quatre cents la pinte.

		Ecart du chef de la manipulation.
	cents	cents
Lait au détail	10	6
Lait des secourus (livraison)	8	4
Lait vendu aux magasins	$7\frac{1}{2}$	$3\frac{1}{2}$
Lait en bidons	$6\frac{1}{4}$	$2\frac{1}{4}$

Cet écart diffère chez les compagnies du chef de la diversité du volume des ventes: vente au détail, livraison du lait aux secourus, vente aux magasins et vente en bidons.

Chez trois compagnies cet écart est présentement de 4.7, 4.8, et 4.4.

Certaines beurreries affirment ne pouvoir subsister sous ce régime. En effet, deux compagnies de distribution sont évidemment privées d'un écart suffisant pour rentrer dans leurs frais d'exploitations et acquitter les intérêts sur les obligations; par ailleurs, trois autres compagnies de vente au détail et une chaîne de magasins qui pasteurise le lait pour ses propres établissements semblent se tirer d'affaire avec l'écart actuel.

L'une des compagnies de pasteurisation néglige d'acquitter $1.54, comme le veut la Commission; elle paye tout l'hiver $1.74 pour le lait tout venant vendu au détail.

Questions restées en souffrance au préjudice du producteur: les distributeurs exigent 9 à 12 p. 100 pour uniformiser leur approvisionnement de lait, à savoir, pour couper la crème, fabriquer le beurre et la crème glacée. La Commission exige seulement pour ce lait les prix des matières grassès, soit environ 70 p. 100 au taux de 3.5 p. 100 de matières grasses. Evidemment à 70 cents il reste sur le marché libre à peine 3.5 de matières grasses, alors que le cultivateur expédie réellement 100 livres de lait entier au coefficient de 3.5 en matières grasses et donne ainsi gratuitement et sans aucun retour aux crémeries les frais du transport de 100 livres de lait, soit 25 cents ¾ les cent livres avec le lait écrémé d'une valeur approximative de 10 cents les cent livres. Les distributeurs encaissent, en sus, de bons bénéfices de la vente du babeurre, de la crème douce et de la crème glacée. En fait, la crème douce et la crème glacée rapportent plus au distributeur que le lait entier.

Par ailleurs, il n'existe aucune vérification de la pesée ni surveillance même imparfaite de l'épreuve de la teneur en matières grasses. Dans cet ordre d'idées il serait opportun de remplacer les pesées présentement en usage chez les distributeurs par des pesées automatiques et de confier à l'Etat l'examen de la teneur en matières grasses.

La question du surplus de lait reste pendante. Il serait très avantageux de créer un compartiment fermé de l'industrie laitière en imposant un permis à tous les producteurs, éliminant par là les nouveaux venus vendeurs de lait entier, ce jusqu'à l'obtention d'un résultat concret.

Le mieux serait la création par les associations de producteurs d'une unique association de vente leur permettant de vendre aux compagnies de distributeurs juste la quantité de lait en nature requise et d'utiliser pour la fabrication le surplus réel de lait, les producteurs se chargeant de vendre les produits de cette fabrication.

Une autre question très sérieuse à débattre serait celle de l'admission de nouveaux établissements de pasteurisation sur le marché du lait en nature. Winnipeg possède présentement assez de crémeries pour utiliser tout le lait disponible, et selon nous toute nouvelle crémerie nuit au producteur et au consommateur en élargissant l'écart d'exploitation chez les distributeurs. Winnipeg possède assez de distributeurs, et pour cette raison toute nouvelle compagnie devrait être éliminée jusqu'à justification de son entrée par l'existence d'une demande plus marquée.

Le lait utilisé d'ordinaire pour la crème, et surtout le lait saisonnier, devrait être éliminé de l'approvisionnement de lait entier. Le producteur de lait entier est tenu d'assurer au consommateur de ce lait un approvisionnement suffisant tout le long de l'année; il encourt de ce fait des dépenses plus considérables que le fabricant de crème, toutes proportions gardées.

Pour cette raison, il faudrait créer entre le prix de la crème et celui du lait entier un écart ne couvrant pas seulement la différence établie par le transport ou la valeur du lait écrémé, mais comportant aussi la reconnaissance de l'obligation pour le producteur de lait entier d'assurer un approvisionnement constant et uniforme tout le long de l'année, de surveiller son troupeau plus étroitement, de voir à la propreté, à l'hygiène, et le reste.

Les Etats-Unis ont reconnu cet écart à la dernière convention des marchands de lait à Détroit, l'automne dernier; ils ont fixé cet écart à 45 cents, chiffre minimum, et à 90, chiffre maximum, les cent livres.

La capitalisation des distributeurs ne devrait pas s'envisager au point de vue de la réglementation des prix à acquitter, vu la grande différence entre les vieilles compagnies encore existantes et vivant sur des placements constamment grossis et les nouvelles soumises au régime des conditions présentes de vie. Je

ne dis pas: bannissez les anciennes compagnies, mais je dis: qu'elles harmonisent leur capitalisation et leurs placements avec les prix actuels, initiative déjà prise par le cultivateur et nombre d'autres industries canadiennes et appelée à s'imposer dans tous les domaines et par tout le pays.

Le président:

D. Vous êtes-vous entendus avec les distributeurs pour maintenir, hiver comme été, un approvisionnement égal et constant de lait?—R. Oui, et nous l'appelons un contingentement ferme pour tous les mois de l'année. Chaque intéressé doit fournir une certaine quantité de lait chaque mois. S'il y manque, il est biffé sans retard de nos listes.

D. Pour toute l'année?—R. Oui.

D. Selon vous, 30 p. 100 du lait se distribue par l'intermédiaire des petites compagnies échappant à vos statistiques? Le nombre de ces gens a-t-il augmenté depuis l'entrée du lait sur la liste des utilités publiques?—R. Non. Il diminue au contraire de jour en jour. Il était auparavant de 120 et est à peine de 100 aujourd'hui.

D. Quelle en est la cause?—R. Certains expédient maintenant leur lait aux crèmeries, lesquelles font la livraison. Sur le nombre, certains, je le sais, tombèrent dans des embarras financiers fort sérieux à l'époque des bas prix.

D. Dans les conditions présentes la distribution pourrait-elle tomber aux mains d'un petit nombre de grandes compagnies?—R. Non.

D. Si l'ordre de choses actuel éliminait les petites compagnies?—R. Non. Je l'ai déjà dit, les petits distributeurs encaissaient plus de bénéfices que nous parce que la recette leur venait de deux côtés à la fois. Ils profitaient dans la vente et dans la production. Leur prix était de huit cents, il est présentement de dix. Il nous fallait produire pour 83 cents, transport compris; naturellement les petits durent se mettre au pas et faire face à la concurrence. Or le lait est descendu jusqu'à cinq cents dans ces magasins de Winnipeg.

D. Vous avez interdit la vente dans les chaînes de magasins de Winnipeg? —R. Non, elles vendent toutes du lait. Je crois être dans le vrai, sauf erreur, en portant à 212 le nombre de magasins de Winnipeg vendeurs de lait. Le professeur Grant pourra vous renseigner sur ce point.

D. Quel est l'écart autorisé?—R. Mon mémoire le dit.

D. Vraiment?—R. Oui; l'autre mémoire disparu de cette table.

M. Pickel:

D. Qui alimente ces magasins?—R. L'une de nos chaînes de magasins possède un atelier de pasteurisation.

D. Les achats se font-ils du producteur même?—R. Oui. Les prix furent, tout l'hiver, de $1.74.

D. Les prix désignés par vous sont ceux imposés au producteur par la Commission?—R. Oui, $1.54.

M. Bowman:

D. Dans le même ordre d'idées, la Commission a, selon vous, fixé un prix de $1.54, moins 25 cents pour frais de transport?—R. Non, ces frais sont à notre charge et entrent dans le $1.54.

M. Pickel:

D. Ce prix de $1.54 va donc tout entier au producteur?—R. Non.

M. Bowman:

D. $1.54, moins 25 cents les cent livres?—R. Assurément.

D. Les prix établis par la Commission durent-ils longtemps? Changent-ils souvent?—R. Ils ne peuvent changer sans l'intervention des requérants. Les distributeurs peuvent demander une audience ou en convoquer une, le producteur

de même ou le public, je veux dire l'acheteur si ce dernier se croit surchargé; leur droit à cet effet est le même que le nôtre, advenant, selon nous, des prix trop bas pour notre lait.

D. Le prix actuel, avez-vous dit, est de $1.54?—R. Oui.

D. Quand ce prix fut-il arrêté?—R. En octobre dernier.

D. En octobre dernier?—R. Oui, je crois; ou plutôt le 6 septembre. D'ailleurs le mémoire le dit.

Le PRÉSIDENT: Le 29 novembre.

Le TÉMOIN: En effet. Voici par ailleurs l'ordonnance; elle est du 29 novembre A.D. 1932; nº 683.

M. Bowman:

D. Et ce prix durera jusqu'à une demande de revision, après quoi le nouveau prix sera arrêté à la suite d'une requête servie à la Commission?—R. C'est bien cela.

M. Pickel:

D. Que payiez-vous au producteur avant cette ordonnance de la Commission arrêtant le prix à $1.54?—R. Ce que touchait le producteur?

D. Oui, que revenait-il au producteur?—R. 93 cents pour le lait dosant 3.5.

D. Moins 25 cents?—R. Oui, pour frais de transport.

M. Tummon:

D. Qui institua cette commission?—R. La Commission des utilités publiques?

D. Oui?—R. Le gouvernement provincial.

D. Qui est représenté auprès de cette commission?—R. Elle comprend trois personnes: un représentant du consommateur, un du cultivateur et le président, avocat à Winnipeg.

D. Il représente le gouvernement?—R. Oui.

D. Le service du contentieux?—R. Apparemment; en tous cas il ne doit pas de comptes au gouvernement.

M. Pickel:

D. Pour l'heure, il en coûte, dites-vous, $1.50 pour produire cent livres de lait?—R. Oui, pour cet hiver.

D. $1.50?—R. Oui, à peu près.

D. Et le producteur touche $1.54?—R. Et même jusqu'à $1.60.

D. $1.54 va au cultivateur?—R. Il est difficile de fournir un chiffre net, certains troupeaux donnant un rendement de 4,000 livres.

D. Parfait.—R. Il faut aux meilleurs troupeaux un rendement de 7,000 livres mais le grand nombre est plus modeste.

M. BOWMAN: Le témoin vient de mentionner $1.54, moins 25 cents.

M. PICKEL: En effet. Le cultivateur reçoit donc moins que le prix de revient.

Le TÉMOIN: Oui.

M. PICKEL: Présentement.

Le TÉMOIN: Pour un grand nombre.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il satisfait? Le professeur Grant est avec nous cet après-midi et vous aimeriez peut-être l'entendre après ce témoin-ci. Rien d'autre?

M. Bowman:

D. La Commission a fait d'excellent travail au sein de votre industrie?—R. Il n'est pas permis d'en douter.

M. Pickel:

D. Il reste que le cultivateur du Manitoba, dans les faubourgs de Winnipeg, produit encore à perte?—R. Oui. Selon mon mémoire, d'autres cultivateurs encore vont avoir à fermer boutique à cause de la pauvre qualité de leur troupeau; par ailleurs les propriétaires d'excellents troupeaux pouvaient à peine tenir bon. C'est à peu près tout ce que peut faire n'importe quelle entreprise de nos jours.

Le président:

D. Que faut-il à un troupeau pour être de bon rendement?—R. Selon mes calculs, il lui faudrait produire 7,000 livres.

D. Mais même alors vous n'admettriez pas de méthodes irrationnelles chez les cultivateurs?—R. Non.

D. Si la moyenne des cultivateurs possède un troupeau quelconque, vous ne vous attendriez pas à...—R. A arrêter des prix en conséquence?

D. Arrêter des prix en conséquence?—R. Non, certes non.

D. Un troupeau d'un rendement de 9,000 livres par tête assurerait un bénéfice raisonnable?—R. Tout dépendrait de la sagesse de l'administration, si j'en crois mes calculs.

M. WEIR (Macdonald): Eclaircissons un point prêtant à confusion. Le Comité doit se souvenir que la Commission du Manitoba voit au lait et à autre chose en même temps. Elle peut s'occuper un peu de tout.

Le TÉMOIN: C'est vrai.

W. WEIR: Cette question du lait a surgi et elle l'a réglée.

Le TÉMOIN: Exact.

Le PRÉSIDENT: Rien d'autre, messieurs?

Le PRÉSIDENT: Le Comité entendra certainement avec plaisir le professeur Grant, de l'Université du Manitoba.

Le Dr H. C. GRANT, professeur d'économie agricole à l'Université du Manitoba, est appelé.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le professeur Grant ne se propose pas de vous lire un mémoire; il se contentera de répondre à vos questions.

M. TUMMON: Monsieur le président, le professeur Grant a pris une part apparemment très active à la création de la Commission des Utilités publiques municipales, surtout en ce qui a trait à l'industrie du lait. Le Comité entendra certainement avec plaisir ses déclarations.

Le TÉMOIN: Messieurs, je préférerais être interrogé car je ne suis pas venu expressément faire une déclaration ni même témoigner—mais pour donner une petite causerie devant la Convention des producteurs de lait. Le dernier orateur vient de m'attribuer des activités considérables dans l'essai du contrôle des utilités publiques au Manitoba. Il s'agit en effet d'une expérience, nous l'admettons tous. Ceux d'entre vous au fait des théories des utilités publiques et de leur réglementation cherchent peut-être vainement une place dans ce domaine à l'industrie du lait. Personnellement je ne suis pas encore un converti à cette idée. Je pourrais peut-être l'admettre pour deux raisons: la première, et ce sera mon principe général, c'est que toute matière ou quoi que ce soit de très grande importance pour la population peut être considérée d'utilité publique. Interprétation générale pragmatique née du contrôle des entreprises d'utilité publique ces dernières années. Deuxièmement s'il est possible de ranger le lait, comme nous le faisons en nos temps, parmi les articles d'utilité publique en se plaçant non seulement au point de vue du producteur mais aussi à celui du consommateur, il existe alors de bons motifs de contrôler d'urgence cette industrie. Je dois ajouter toutefois ceci, à la suite de mon rapport sur la situation du lait à Winnipeg: si j'ai conseillé le contrôle d'urgence du lait considéré comme utilité publique, cette

proposition n'est pas venue la première mais la deuxième devant les représentants de cette industrie à Winnipeg. J'avais d'abord dit: le lait constitue une denrée d'un caractère tout particulier dans le domaine des produits laitiers: or le lait nature, appelé à servir comme tel sur la table du consommateur, diffère du lait pur et simple. L'ensemble des témoignages a dû vous le prouver.

M. Bouchard:

D. Y ajoutez-vous la crème?—R. Oui, la crème en nature destinée à la table de famille, s'il est possible de l'imaginer telle, comme il se doit. C'est une denrée distincte; pour fins d'utilité publique et pour sauvegarder la santé, elle demande des déboursés particuliers au lieu de production. Nul doute là-dessus. Un lait de qualité supérieure et sain, exigé de nos jours, est plus que du lait pur et simple. Or tant que les autorités municipales n'agiront pas en ce sens par voie d'arrêtés appropriés, les embarras de l'industrie resteront. En effet et en tout temps un expéditeur de lait ordinaire, un simple expéditeur de crème peut, dans les circonstances actuelles et grâce à l'âpreté de la concurrence dont souffre la distribution du lait, passer de la distribution de la crème à celle du lait en nature. Or je prétends que cet homme sort ainsi de son élément. Dans ces circonstances, nous utilisons le terme: exclusion du marché. Je m'explique: toute ville est dotée d'une demande de lait en nature, et le conseil de ville devrait émettre des ordonnances relatives à la production du lait garantissant sa quantité et sa qualité pour une longue suite d'années, et toute initiative pouvant nuire à l'une et à l'autre devrait disparaître. Pour cette raison j'ai émis le vœu, d'abord et avant tout, et devant la situation faite à la population de Winnipeg, de faire observer strictement les ordonnances civiques relatives au lait et de voir réellement à faire protéger le fournisseur de lait fidèle et aux règlements et à l'approvisionnement de lait excellent, etc.

Il est souvent difficile de faire entrer le gouvernement en scène; or les conseils de ville n'ont pas bougé, pas plus que les producteurs. Par ailleurs, l'Association des producteurs a essuyé des reproches. Selon moi, les associations de producteurs mêmes ont mal vu l'importance de l'un des principaux objets de leur association, à savoir commencer par fournir du lait de la qualité prônée dans leurs propres conciliabules et tenir à distance le premier venu soucieux de distribuer du lait. Est-ce possible? Oui. C'est le premier devoir de toute association de marchands de lait d'élever le niveau général et la qualité de son lait.

Naturellement, en cas d'urgence et advenant un approvisionnement libre de lait indépendant de l'association des producteurs, il est difficile d'attendre de l'association des producteurs d'affaiblir encore ses rangs par la mise au ban du producteur de pauvre lait, ce dernier pouvant toujours expédier son lait à une autre entreprise de distribution. Tout de même une bonne partie de nos ennuis proviennent de l'insuffisance et de l'application trop lâche des ordonnances municipales sur le lait.

Le président:

D. Entendez-vous la réglementation des producteurs?—R. Exactement, et j'entends par là l'établissement d'un certain niveau de qualité du lait.

D. Favorisez-vous plutôt une politique de prévention?—R. Ah! Sur cela je ne saurais me prononcer. J'y vois surtout une question d'importance locale. D'ailleurs, je serais aise de voir appliquer ce programme par tout le monde. Parfois les autorités municipales refusent d'agir; voilà l'embarras. Si l'on réussit à mettre en branle les gouvernements provinciaux, tant mieux. Seulement vous trouverez dans certaines villes les autorités municipales et provinciales aux prises, et c'est justement là la cause de certains de nos embarras.

M. Bowman:

D. Reste aussi la question de juridiction.—R. C'est vrai, mais la plupart du temps et si l'on veut travailler vraiment, il existe toujours un terrain possible de compromis...

M. Bouchard:

D. Advenant disette de lait à Montréal la producteur de Québec ne pourrait expédier en cette ville?—R. J'ai mal compris la première partie de votre phrase?

D. Advenant disette de lait à Montréal, le producteur de Québec ne pourrait expédier son lait en cette ville, les règlements de Québec ne s'harmonisant pas avec ceux de Montréal. Voici où le bât nous blesse: nous cherchons à éduquer le cultivateur sur les étables, la ventilation et le reste, et finalement il reste confus devant des réglementations contradictoires.—R. Cet état de choses me semble, à moi aussi, répréhensible.

D. Le résultat en est déprimant.—R. Il ne devrait pas exister de réglementations contradictoires.

D. Les autorités provinciales pourraient confier ce soin à un organisme compétent ayant juridiction sur toute une province, d'accord avec des professeurs de collège, des membres du Bureau d'hygiène, des médecins, et le reste, à la grande satisfaction de tous les intéressés.—R. Je l'ai dit, je ne me prononce ni dans un sens ni dans l'autre. Pour moi, c'est affaire de méthode.

M. Pickel:

D. Selon le dernier témoin, le lait se vendait à Winnipeg 93 cents les cent livres avant l'avènement de la Commission.

M. BOWMAN: Déduction faite de 25 cents.

M. Pickel:

D. En effet. Présentement la Commission porte le prix à $1.54. Le producteur ne s'en trouve pas mieux au regard du distributeur. Ce dernier, en effet, touche 80 cents de plus sur ce lait, et le producteur, 57 cents de plus les cent livres. A mon sens, cette réglementation favorise surtout le distributeur.—R. Dites-le au distributeur. Vos calculs doivent pécher quelque part. Je ne puis me prononcer d'abondance sur ce point, mais selon l'opinion publique et la mienne, le producteur fut relativement assez bien traité dans nos réglementations. Je n'affirme rien, vu l'absence des données officielles que M. Aird vous fournira d'ailleurs sans hésiter. Toutefois, et à mon sens, le producteur ne fut pas négligé.

D. Les chiffres disent: le producteur peut exiger deux cents de plus par pinte et obtient 40 pintes pour cent livres de lait.—R. 38.8.

D. Son calcul était de 40 cents mais en réalité il touche 80 cents de plus les cent livres.—R. A noter aussi que le lait est encore vendu comme lait de magasin; enfin 27 p. 100 va au lait de secours. Ce n'est donc pas toujours du lait de 10 cents la pinte. Cependant, je n'avancerai pas de mémoire que nos règlements et M. Sargent ne voudra pas reconnaître que nos règlements favorisent le distributeur.

M. TUMMON: Cette comparaison ouvrirait la porte à bien des considérations.—R. Certainement, j'ai causé à ce sujet avec les intéressés avant mon départ de Winnipeg et j'ai parcouru les statistiques; or ma conclusion fut: les distributeurs de Winnipeg sont les mécontents en cette affaire.

Le président:

D. Un mot à ce sujet. Vous vous êtes occupé de l'organisation et de la mise en marche de cette Commission? Avez-vous imposé vous-même le nombre de ses membres?—R. Non.

D. Sur quoi avez-vous fait reposer le prix octroyé au producteur?—R. Aucune base scientifique ne fut invoquée; je n'en connais d'ailleurs aucune.

Plusieurs commissions ont tenté de connaître le prix de revient du lait et du coût de production, mais elles se sont trouvées face à face avec une multitude de chiffres ne pouvant aboutir qu'à une impasse. En effet, il fallait toujours se demander la durée du prix de revient du lait.

M. BOUCHARD: Même chose pour Québec.

Le TÉMOIN: Absolument.

Le président:

D. Vous ne voulez pas, j'imagine, faire allusion à un coup d'épée dans l'eau?—R. Permettez. La Commission a surgi au beau milieu de la querelle. Le producteur demandait une chose et le distributeur une autre; quant aux chaînes de magasins, elles demandaient la paix purement et simplement. Tous sont donc venus devant la Commission qui chercha à connaître les frais de production. Je lui dis qu'elle travaillait en vain, mais elle persista pour aboutir à ma propre conclusion. Puis je lui conseillai d'étudier la question d'après un principe général développé ici même par moi. J'indiquai le rapport entre le prix du lait et l'indice des prix de gros des denrées générales; enfin je fournis le prix de détail pour un certain temps. J'ajoutai: en se basant sur les rapports antérieurs de ces denrées on pouvait arriver à établir un point de repère; je veux dire: si l'indice actuel était de 72 p. 100, le prix du lait devait fatalement avoir quelque rapport avec d'autres denrées à l'heure actuelle. Nos calculs nous amenèrent à environ 10 cents la pinte; ce résultat obtenu, je conseillai à la Commission, dans mon témoignage rendu devant elle, de considérer ce prix comme raisonnable pour le lait distribué aux particuliers. Ce n'était là qu'un point de départ, naturellement. Or, en partant de là et en voyant le prix obtenu par le producteur, il restait à examiner la demande du producteur et celle, contraire, du distributeur.

M. Pickel:

D. Comme je viens de le dire, le distribueur eut l'avantage.—R. Entre ces deux extrêmes il reste de la place pour un compromis; mais par l'ancienne manière et en l'absence de tout organisme d'arbitrage on ne pouvait aborder nulle part. Enfin, la Commission, partie du principe de 10 cents pour le lait livré au consommateur individuel, et de 8 cents pour celui des magasins, établit, pour ainsi parler, le prix de $1.55. Nous ne prétendons pas y voir le coût de production mais seulement une mesure d'urgence relevant pour le moins le prix attribué au producteur. Il reste à voir où nous aboutirons par tâtonnement. Nous l'avouons ingénument, cette réglementation est un essai purement empirique.

Le président:

D. Vous n'avez pas tenu grand compte de la situation du distributeur?—R. Non, oserai-je dire, et M. Aird m'appuiera en ceci, je crois.

D. C'est le principal et l'essentiel; en effet si par une mesure arbitraire vous acculez le distributeur au pied du mur, ce serait dommage.—R. Je suis avec vous en ceci; mais voilà, il fallait faire surgir un ordre quelconque de ce chaos.

M. Bowman:

D. C'est pure affaire de compromis?—R. Assurément.

M. Tummon:

D. Et, somme toute et comme vous le dites, ce fut une expérience?—R. Absolument. Aucun doute là-dessus pour Winnipeg. Par ailleurs, certains doivent trouver la vie dure avec le barème dressé par nous; par contre, d'autres distributeurs s'en trouvent assez bien. Je dirai plus, certains d'entre eux avouent ingénument faire trop de profits sous ce régime.

M. SPOTTON: Avez-vous la photographie de ce distributeur?

Le TÉMOIN: C'est un communiste. Il appartient à une coopérative de distributeurs.

M. Boyes:

D. L'auteur de cette assertion a-t-il des attaches avec une entreprise moins coûteuse?—R. Deux choses restent à comprendre en l'occurrence: d'abord, cet homme appartient à une entreprise moins coûteuse; ensuite il ne doit pas avoir à régler la question d'un surplus considérable car, même s'il l'ignore, il n'en a pas moins une façon arbitraire à lui de suspendre ou de ralentir les envois de ses fournisseurs. Je m'explique: il a ses fournisseurs et, advenant une pléthore de lait, il refuse simplement de recevoir d'autre lait. Comme je le lui disais en toute franchise, si tous les distributeurs en faisaient autant, on en entendrait du beau.

M. Tummon:

D. Il se trouve, pour ainsi dire, dans une situation privilégiée?—R. En effet, et bien que membre d'une coopérative. En un mot il agit comme aucun organisme associé de producteurs ne le permettrait à un distributeur.

Le président:

D. Il n'appartient pas à l'Association des Producteurs?—R. Non. Ses fournisseurs peuvent y appartenir, une couple d'entre eux; mais aucun n'appartient à l'organisation de M. Sargent.

D. Il est de mauvaise tactique, à mon sens, de la part de la Commission, de tolérer cet état de choses?—R. Nous ne croyons pas avoir atteint la perfection dans la réglementation de l'industrie laitière. M. Cottingham, notre président, a l'esprit aussi large que n'importe qui et voit, le premier, les défauts de sa propre cuirasse. Nous omettons des montagnes de détails. Winnipeg renferme des masses de situations appelant une amélioration. Mais voilà, nous ne pouvons tout faire en une nuit. Nous croyons avoir pris une initiative unique en son genre et avoir ainsi obtenu quelque succès. La réglementation actuelle n'est pas permanente dans notre esprit; et nous ne la jugeons pas parfaite, mais nous vous la soumettons pour ce qu'elle vaut comme solution empirique.

M. Pickel:

D. Vous êtes dans le bon chemin, pourvu que vous ne vous arrêtiez pas en cours de route.—R. Où nous aborderons? Mystère. C'est affaire d'essais et de reprises.

M. Tummon:

D. Selon vous, vous avez réussi jusqu'à aujourd'hui?—R. Oui. Et je le dis sans hésitation aucune, car les Etats de la Pennsylvanie et de New-York m'ont appelé à eux et m'ont fait établir la même mesure chez eux, à titre d'essai temporaire.

D. Voulez-vous, pour confirmer votre déclaration, dire en quoi votre plan a réussi?—R. Oui. Il a amené une stabilité pour le moins temporaire dans l'industrie du lait à Winnipeg; ensuite il a éliminé la vente à bon marché dans les chaînes de magasins, ce qui est énorme; troisièmement, il a relevé le prix du lait au profit du producteur. Ce prix aurait pu être relevé davantage peut-être. Les avis peuvent être partagés là-dessus, mais un fait demeure: les prix furent relevés. Enfin, il a trouvé une solution réelle à une situation chaotique à l'époque. Et je le prouve: il était devenu impossible de faire rencontrer le producteur, le distributeur et la chaîne de magasins. A présent, et la question de la vente du lait sur une grande échelle réglée, je vois les réclamations des chaînes sous un angle moins pessimiste.

M. Brown:

D. Cette vente à bon marché veut dire la vente à sacrifice?—R. Oui, avec un pain.

M. Tummon:

D. La vente à sacrifice du lait devait attirer la clientèle?—R. Oui.

D. Et une fois le client alléché, il achetait autre chose.—R. Oui. Winnipeg possède un groupe de magasins en série qui sont peut-être l'éminence grise. Un jour nous défendîmes aux magasins à chaînes de débiter du lait; or qu'avons-nous constaté? Qu'ils ne consommaient que 3 p. 100 du lait débité à Winnipeg. Autre aspect important, très important. Chaque fois que nous approchons les distributeurs pour causer des prix à octroyer aux producteurs, nous nous trouvons dans la nuit noire. Le producteur dit: il y a pléthore de lait; le distributeur; il y a disette de lait; le producteur: "Nos pâturages s'appauvrissent et nos vaches donnent moins de lait"; enfin le distributeur: "le livreur prend tous les profits." Chaos absolu. Or l'un des grands avantages de la Commission des utilités publiques est de faire de la lumière, car elle s'est renseignée. Hors d'elle, c'est le désert. Les renseignements vous manquent à vous, ils me manquent à moi. Mais quand l'un des intéressés parle du volume de lait débité à Winnipeg, de la part des magasins en série et de celle du livreur, ce qu'est le volume de la vente en gros et celui du surplus (détail important), la Commission sait à quoi s'en tenir. Nul doute là-dessus.

M. Tummon:

D. Elle connaît mieux la situation puisqu'elle tient en mains tous les fils?—R. Absolument. Dans ma propre industrie j'ai souvent prôné cette idée que l'essentiel à connaître dans l'industrie du lait à Winnipeg est un ensemble de faits caractéristiques; or en mettant sur pied cette Commission qui réglemente les prix, cette dernière seule sait à quoi s'en tenir et personne d'autre n'en sait autant qu'elle; en fin de compte nous avons abordé quelque part quand nous ne savions auparavant où échouer.

M. Bowman:

D. Il vaudrait mieux faire inspecter les usines et vérifier les surplus?—R. Cette inspection s'effectue à Winnipeg. D'abord nous exigeons un rapport mensuel, puis nous pouvons inspecter les établissements à loisir.

M. Tummon:

D. Winnipeg exige-t-elle la pasteurisation?—R. Non.

D. Les 30 p. 100 pasteurisent-ils leur lait?—R. Qu'entendez-vous par les 30 p. 100?

D. M. Sargent nous a parlé de 30 p. 100...

Le PRÉSIDENT: Les 30 p. 100 des distributeurs.

M. TUMMON: Trente pour cent des distributeurs n'adhèrent pas à l'association. M. Sargent les a appelés des hors-la-loi.

M. BOWMAN: Et une association de colporteurs.

Le TÉMOIN: Ils le sont, en effet.

M. Bowman:

D. Ces gens débitent-ils un lait non pasteurisé?—R. Oui. Ils devraient subir l'épreuve à la tuberculine. Leurs troupeaux sont tuberculinisés mais cette formalité vaut peu.

D. Les gros distributeurs pasteurisent-ils leur lait?—R. Oui, mais volontairement et non obligatoirement.

Le président:

D. La Commission exerce une juridiction quelconque afin d'éliminer l'un ou l'autre?—R. Sur quoi?

D. Permet-il à ces individus de concurrencer le lait de meilleure qualité?—R. Non, car il existe là un règlement municipal et la Commission des utilités publiques intervient. Mais cette Commission ne cherche pas à aller au-delà de l'opinion publique. Je vous dirai d'abord que la Commission des utilités publiques n'a pas voulu s'ingérer dans la question du lait.

M. Boyes:

D. Le producteur-distributeur, qui ne pasteurise pas son lait, obtient-il le même prix que les autres?—R. Non. Il vend ordinairement à un prix inférieur à celui du lait pasteurisé.

M. Pickel:

D. Lui est-il permis de vendre à un prix inférieur?—R. Oui. Nous n'avons pas touché au colporteur.

M. Boyes:

D. Existe-t-il un règlement sur le prix de vente au consommateur?—R. Non. Par le colporteur.

D. Peut-il vendre à n'importe quel prix?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Le lait est-il meilleur ou inférieur?—R. A mon avis, il est inférieur.

M. Boyes:

D. Le vend-il embouteillé?—R. Il ne peut vendre, je crois, du lait à la mesure. Je n'en suis pas assuré.

M. Bowman:

D. Quelle est cette ordonnance de la Commission? Que stipule-t-elle lorsque le prix est fixé à $1.54 les cent livres?—R. Elle fixe le prix payé par le distributeur au producteur, sur livraison à l'usine de pasteurisation.

M. Pickel:

D. J'ai compris, d'après M. Sargent, que le prix du lait était de 10 cents dans tout Winnipeg?—R. Il n'y est pas question du colporteur.

M. SARGENT: Puis-je rectifier l'assertion de mon honorable ami. Il est tout à fait dans l'erreur. Les règlements que je lui ai transmis lui indiqueront que le petit distributeur doit se conformer aux règlements. Je vous en ai laissé un exemplaire.

M. Bowman:

D. Si cette ordonnance ne concerne pas tous les distributeurs, c'est de nature à encourager le petit producteur à vendre tout son lait non pasteurisé. Voilà l'idée que j'émettais.—R. Bien, je n'ai pas l'intention d'accepter ces mises au point, aussi longtemps que M. Cottingham ne m'aura pas contredit. Je lui ai demandé, s'il avait tenté de réglementer le colporteur. Il m'a répondu dans la négative.

D. Au fait, je n'étais pas bien éclairé lorsque M. Sargent a rendu témoignage sur la Commission des utilités publiques. Outre le président, a-t-il dit, il y a deux autres commissaires. Les a-t-on nommés dans ce but spécial?—R. Non, ils constituent la Commission des utilités publiques.

D. On a porté cette question à leur attention de consentement mutuel, n'est-ce pas?—R. Oui, ils n'étaient pas soucieux de s'en mêler.

D. Pour régler la question?—R. Précisément. Je veux dire que nous leur avons signalé cette question à titre d'expédient. Je veux dire plutôt que nous en arriverions, selon moi, au même résultat devant toute autre commission. Telle

est l'expérience acquise aux Etats-Unis. Nous l'avons signalée à la Commission des utilités publiques parce qu'elle était sur place, et nous nous reposons en toute confiance sur elle.

Le président:

D. Winnipeg est-elle la seule ville où s'exerce le contrôle de la Commission des utilités publiques?—R. Oui, cependant le même état de choses peut exister dans d'autres régions.

M. Mullins:

D. Où M. Parish vend-il son lait aujourd'hui?—R. Je ne crois pas que M. Parish produise du lait. En vend-il?

D. Qu'est-ce?—R. Possède-t-il toujours la laiterie Dundeen?

D. Il possède sa propre laiterie dans le nord de Winnipeg.—R. Il vend son lait, je crois, à un distributeur. Toutefois je n'en suis pas sûr.

D. Il ne le distribue pas directement?—R. Non, il ne produit plus de lait certifié. Il en avait l'habitude, mais il a cessé je crois.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions, messieurs?

M. Loucks:

D. Si je vous comprends bien, vous ne faites plus subir l'épreuve de la tuberculinisation; que faites-vous? Les règlements de la cité de Winnipeg stipulent-ils à un moyen de contrôle?—R. Je veux dire que l'épreuve de la tuberculinisation existe encore, mais qu'elle ne garantit plus la qualité du lait. On peut contracter une mastite, et les manipulateurs du lait peuvent souffrir de la fièvre typhoïde ou de diphtérie.

L'hon. M. WEIR: Mais cela ne nous garantit pas de la tuberculose?

Le TÉMOIN: Le lait pasteurisé ne nous garantit pas contre la tuberculose. Il n'y a pas d'inspection, par exemple, pour protéger le public contre les maladies occasionnées par le lait, et qui nous viendraient de troupeaux soumis à l'épreuve de la tuberculinisation.

M. Tummon:

D. La ville nomme des inspecteurs chargés d'inspecter les diverses fermes et les laiteries?—R. Celles des colporteurs.

D. Ils ne vont pas dant les fermes?—R. Pas chez le véritable producteur de lait, celui qui expédie aux distributeurs. Non, ils n'ont pas à subir d'inspection.

M. Bouchard:

D. Vous ne pouvez donc établir aucune différence entre le lait pasteurisé et l'autre, parce qu'on ne prend pas toutes les précautions pour livrer le lait naturel sous sa meilleure forme?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: D'autres questions, messieurs?

M. Boyes:

D. Dois-je donc comprendre, monsieur le professeur, que le producteur-distributeur peut vendre son lait à n'importe quel prix?—R. C'est ce que je comprends.

D. Maintenant, supposons qu'il le vende à un prix aussi bas que 5 cents dans la ville de Winnipeg en concurrrence avec celui qui le vend 10 cents?—R. Non.

D. Il peut le faire à son gré?—R. Il peut agir ainsi, si je comprends bien, mais le producteur-colporteur ne coupe pas les prix.

D. Par l'entremise de votre Commission des utilités publiques pouvez-vous ainsi vous assurer qu'une bonne proportion du lait se vendra 10 cents? La vente est-elle en régression?—R. Depuis que nous avons assumé le contrôle, il y a eu augmentation dans la consommation du lait à Winnipeg, et s'il faut en croire nos

registres, il n'y aurait eu aucune augmentation dans la quantité vendue par le producteur-distributeur.

M. Bowman:

D. L'excédent est pourtant considérable?—R. Oui.

Le Président:

D. Si je comprends bien, ces prix fixés par la Commission sont des prix maxima et non minima?—R. Pour autant que je comprenne la portée de ces règlements, voici mon point de vue: les prix sont fixés et ils peuvent s'appliquer au commerce du producteur-distributeur, mais ces derniers ne s'en prévalent pas.

M. Tummon:

D. C'est un point très important, à mon avis?—R. Nous sommes prêts à nous laisser convaincre là-dessus; je n'ai aucun doute sur la nécessité de leur application, si nous trouvons là un facteur important dans la situation du lait à Winnipeg.

D. Je ne puis comprendre que votre Commission des utilités publiques puisse fonctionner à la satisfaction de tous sans couvrir tout ce terrain.—R. Elle peut couvrir et couvrira tout ce terrain. Mais je crois savoir, sauf correction, qu'elle n'a pas jusqu'ici exercé son contrôle sur le producteur-distributeur.

M. Bowman:

D. N'est-ce pas plutôt une menace que vous maintenez sur la tête des producteurs-distributeurs, en leur laissant entendre que le tarif deviendra obligatoire pour eux s'ils ne maintiennent pas le prix fixé pour la vente?—R. M. Cottingham les a rencontrés pour discuter cette question. Ils ont répondu: Nous n'avons pas l'intention de couper les prix à un niveau inférieur à celui que nous avons déjà. Ces prix ont toujours été moindres que ceux du lait pasteurisé. Il y a toujours eu une différence.

D. Quelle différence?—R. Un à deux cents, je crois. Ils ont convenu de ne pas couper les prix. Ils ont leur association propre, et je crois savoir que M. Cottingham leur a répondu: 'Très bien, maintenez les prix, ce qui nous évitera de faire des inspections". Il est très difficile de surveiller les colporteurs de lait quant aux prix qu'ils exigent. Ils ont maintenu les prix, je crois.

D. Actuellement, l'Association des producteurs, dont M. Sargent est le président, exige-t-elle un prix établi par la Commission?—R. Oui, mais souvenons-nous que tous les producteurs ne font pas partie de l'association de M. Sargent.

D. Je le sais bien, mais je veux parler de 70 p. 100 des membres de cette association?—R. Oui.

D. N'ont-ils pas un prix garanti de $1.54 les cent livres, lorsque l'autre association dont nous parlons, celle des colporteurs, n'en a aucun pour la vente du lait?—R. Il n'est pas fixé arbitrairement mais de consentement mutuel. Ils ont ainsi convenu de ne pas diminuer les prix à moins de 8 cents la pinte, je crois. C'était le prix ordinaire des magasins.

D. Autrement dit, le petit vendeur appartenant à l'Association des colporteurs vend tout son lait non pasteurisé au prix moyen de 8 cents, lorsque ceux de l'association de M. Sargent—ou mieux, l'Association des producteurs de lait de Winnipeg—le vend à 10 cents la pinte, avec un prix garanti de $1.54 les cent livres?—R. Oui.

M. Bouchard:

D. Cette Commission des utilités publiques, monsieur le professeur, ne s'occupe pas de la qualité du lait?—R. Non.

D. Le bureau municipal s'en charge?—R. Nous avons tout juste les règlements ordinaires stipulant un minimum de 3.25 p. 100 de matières grasses, je

crois, mais on ne s'occupe pas de faire des épreuves sur les bactéries, ni rien de semblable.

M. Mullins:

D. Mais il y a un certain règlement à Winnipeg concernant la norme du lait. On avait accoutumé de fixer une norme de 3 et quelques centièmes p. 100. Vous ne pouvez pas vendre de lait au-dessous de ce chiffre?—R. Oui, nous avons une norme minimum des matières grasses, mais sur la quantité.

D. 3.5, n'est-ce pas?—R. Aucune norme sanitaire.

D. Existe-t-il une norme bactériologique?—R. Non.

D. Aucune?—R. Non.

D. Aucune inspection ni contrôle?—R. Nous avons toujours un règlement hygiénique provincial touchant les usines de pasteurisation, mais pour une raison quelconque, la ville n'en a pas.

M. Hackett:

D. Conclurons-nous que le lait pasteurisé, supposé immunisé, doit se conformer à la norme, lorsque le lait non pasteurisé est exempté de tout norme bactériologique?—R. Il n'y a pas d'autre norme bactériologique que celle exigée pour la pasteurisation. La pasteurisation diminue les bactéries, mais aucun règlement n'oblige de le traiter ainsi, puisque la pasteurisation n'est pas obligatoire.

M. Bowman:

D. A l'heure actuelle, tout se fait plutôt à la bonne franquette. C'est un compromis entre le producteur, le consommateur et le distributeur avec la situation enchevêtrée qui existe à Winnipeg...—R. Absolument.

M. Bouchard:

D. Avez-vous une opinion à formuler devant le Comité sur ces attitudes diverses concernant la pasteurisation? Le lait pasteurisé est-il meilleur que le lait ordinaire? Est-ce du bon lait?—R. Non, monsieur, je suis un économiste et non un médecin.

M. TUMMON: Avant d'entendre votre réponse, je voudrais savoir ce que M. Bouchard entend par du bon lait?

M. BOUCHARD: Il me faudrait un trop long temps pour convaincre les membres du Comité. Ils entretiennent des préjugés sur cette question de pasteurisation.

LE PRÉSIDENT: Je crains que ce serait pour vous une tâche ingrate.

M. Mullins:

D. Avez-vous éprouvé des ennuis sérieux avec ces producteurs-distributeurs —l'autre 30 p. 100...?—R. Des épidémies, voulez-vous dire?

D. Oui.—R. Je ne puis dire. Peut-être un cas ou deux.

LE PRÉSIDENT: D'autres questions? Le Comité doit, j'en suis assuré, des remerciements au professeur Grant, pour son témoignage si instructif.

M. MULLINS: Puis-je demander au témoin d'où provient cette nouvelle idée à Winnipeg?

LE TÉMOIN: Celle de la Commission des utilités publiques?

M. BOWMAN: Le témoin a expliqué le compromis auquel on est arrivé à Winnipeg durant les embarras survenus—il y a deux ans, au moins un an—entre le consommateur et le producteur.

LE PRÉSIDENT: Nous nous réunirons demain, messieurs, à onze heures. Deux autres témoins, MM. Gooding et Love, de l'Ouest, doivent comparaître, et nous demanderons à ces messieurs de se présenter ici demain à onze heures. Sera-ce plutôt à 10 h. 30?

M. TUMMON: 10 h. 30.

M. BOUCHARD: Avant d'ajourner, je me demande s'il ne serait pas mieux d'appeler un ou deux témoins qui exprimeraient une opinion impartiale sur la question de la pasteurisation. A mon regard, elle paraît essentielle, fondamentale. Le pasteurisateur, les fabriques d'outillage de pasteurisation, les grosses compagnies que forment les entreprises de distribution du lait, d'autres agences ont tous parcouru les journaux. Ils répètent que le lait pasteurisé est le meilleur que nous buvions. C'est faux, c'est complètement faux. Le lait naturel, bien manipulé, est le meilleur. Je sais que les difficultés qu'il suscite sont très difficiles, mais je crois que ce Comité devrait entendre une voix impartiale sur cette question de pasteurisation.

Le PRÉSIDENT: Je soumets la question au Comité.

M. BOUCHARD: J'en appelle donc au Comité.

Discussion.

Le PRÉSIDENT: Etes-vous prêts à voter. M. Bouchard propose que le sous-comité reçoive l'autorisation d'appeler des témoins sur la question de pasteurisation. Que les membres qui sont en faveur, se lèvent. Les autres? Je déclare la proposition rejetée.

Nous nous réunirons demain, à onze heures.

A 5 h. 25, le Comité s'ajourne au jeudi, 20 avril, à onze heures du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES, salle 268,

Le 20 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à onze heures du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte. Les témoins cités pour ce matin ne sont pas ici, mais j'ai reçu un mémoire de l'*Alberta Fluid Milk Producers' Organization* qu'il est bon, je crois, de lire pour le mettre au compte rendu. Je demanderai au greffier de le lire tandis que nous attendons. Je crois que c'est important.

(Le secrétaire lit le document.)

Au président du Comité chargé par le gouvernement fédéral de faire enquête sur la situation de l'industrie laitière au Canada.

A une assemblée tenue à Calgary, Alberta, le 15 avril 1933, à laquelle étaient représentées toutes les sociétés de producteurs laitiers de l'Alberta, y compris les représentants de la *Calgary Co-operative Milk Pool*, la *Calgary United Dairy Producers' Association*, la *Edmonton Milk and Cream Producers' Organization* et l'*Edmonton Producer-Retailer Association*, on décida unanimement par voie de résolution d'exposer à votre Comité, au moyen du présent mémoire, l'attitude prise par les cultivateurs laitiers de l'Alberta et par ce moyen d'essayer à vous aider dans vos efforts en vue de résoudre le problème de l'industrie laitière au Canada.

Nous tenons à signaler que les représentants de l'Ouest choisis pour rendre témoignage devant le Comité fédéral chargé de faire enquête sur l'industrie laitière et ses problèmes, représentent l'industrie laitière en général et en particulier son aspect manufacturier. Et s'ils ont de vastes connaissances sur le problème qui embarrasse les producteurs laitiers, ils sont nécessairement intéressés à la partie de l'industrie qui les concerne directement.

Par conséquent, nous bornerons nos suggestions et nos renseignements à la question des producteurs de lait en nature. Nous allons grouper notre matière sous les cinq rubriques suivantes:

1. *La production du lait en nature, industrie par elle-même:*
   - (*a*) Pour la protection du consommateur, il faut un approvisionnement quotidien régulier. Pour satisfaire la demande, il faut un contrôle spécial des troupeaux.
   - (*b*) La production du lait en nature exige une étroite surveillance de la qualité, l'inspection des troupeaux, des bâtiments, etc.
   - (*c*) La main-d'œuvre doit toucher plus que la main-d'œuvre de ferme ordinaire.
   - (*d*) Il faut un service de 365 jours par année.
   - (*e*) Il faut faire des livraisons spéciales qui exigent des frais additionnels.

Nous signalons les quelques faits ci-dessus dans le simple dessein de prouver que l'industrie du lait en nature doit nécessairement se placer à part des autres industries dérivées du lait; et que l'on ne devrait pas souffrir que les prix de la crème et du fromage servent de raison pour baisser le prix du lait.

2. *Bénéfice et distribution:*

(*a*) On devrait tenter un effort pour placer la production du lait en nature sur un pied rémunérateur, en tenant compte des frais de production moyens, comme fait le distributeur en calculant son écart.

(*b*) L'écart du distributeur devrait se calculer d'après la valeur de remplacement de l'actif et les frais généraux réels, et non pas d'après la valeur majorée dudit actif.

(*c*) Nous croyons que le distributeur et le producteur ont droit tous deux à un bénéfice raisonnable sur leur mise de fonds et leurs frais, et que le consommateur doit payer son lait un prix permettant de rémunérer raisonnablement la production et la distribution. Il doit payer la qualité et le service.

(*d*) Nous suggérons en outre d'envisager la question de la duplication des services de distribution en songeant que cette duplication se fait aux dépens du producteur. Par exemple, s'il passe sept voitures sur une même rue lorsqu'une suffirait, il faut que le consommateur et le producteur payent les frais généraux supplémentaires pour les six voitures inutiles et tout ce qu'elles exigent.

3. *Surplus:*

(*a*) Nous tenons à faire remarquer au Comité que s'il y a un surplus dans les différents bassins laitiers du pays, ce n'est pas parce que le cultivateur cherche à surproduire, mais parce qu'il a besoin, pour vivre, de vendre deux livres de lait au lieu d'une. Cette situation, si elle se maintient, tuera l'industrie, et alors le consommateur commencera à payer.

(*b*) Si l'on donne au producteur un prix suffisant pour la quantité de lait qui se consomme en nature, la question du surplus se résoudra d'elle-même sous un régime convenable.

(*c*) Le surplus de lait est une des sanctions imposées au producteur pour le forcer à garantir au consommateur un approvisionnement suffisant toute l'année.

(*d*) Dans chaque bassin laitier, le producteur de lait en nature, nous en sommes convaincus, serait disposé à se charger de son surplus, pourvu qu'il obtienne un prix raisonnable pour le lait vendu pour l'usage du consommateur.

Nous prétendons donc que le problème du surplus de lait, du moins dans l'Alberta, peut se résoudre, pour chaque bassin laitier, par une entente de coopération entre l'association des producteurs et celle des distributeurs.

4. *Magasins en série et guerre de prix*

(*a*) Les producteurs albertains sont d'avis que le lait ne devrait se vendre que par les voitures, tant que ce mode de distribution dominera, parce que si les voitures pouvaient vendre tout le lait, le prix de la distribution en serait réduit, car chaque voiture vendant un plus grand nombre de bouteilles, le producteur et le consommateur en bénéficieraient.

(*b*) Les magasins ne devraient pas avoir le droit de vendre le lait au-dessous du prix coûtant pour attirer la clientèle et vendre d'autres articles.

(*c*) On devrait aussi empêcher la guerre de prix par d'autres que les épiceries en série comme, par exemple, le laitier qui, pour quelque raison, croit pouvoir vendre son lait directement à prix ré-

duit. En agissant ainsi, il nuit à toute l'industrie laitière et au lieu de la stabiliser en aidant à maintenir un prix raisonnable, il la ruine en la baissant à son niveau. Il faudrait que ces laitiers fussent contrôlés.

5. *Contrôle de l'industrie laitière par la Commission des utilités publiques*

Nous favorisons le contrôle par la Commission des utilités publiques, et nous croyons que le producteur, le consommateur et le distributeur ont droit à ce que l'industrie laitière reçoive la même considération que les autres utilités publiques telles que l'éclairage, l'eau, la chaleur, etc., car le lait est, tout autant, une nécessité publique. Nous croyons que de cette manière on pourrait:

(*a*) Arrêter la guerre de prix.
(*b*) Contrôler l'écart qui revient aux intermédiaires.
(*c*) Stabiliser l'industrie.
(*d*) Répartir les prix en mettant tout le monde sur un pied d'égalité.

Nous soumettons les suggestions ci-dessous dans un esprit de coopération, et nous serions heureux que le Comité fédéral qui siège actuellement jugeât à propos d'inviter le groupe des Producteurs Unis de l'Alberta à envoyer un représentant comparaître devant lui afin que, avant de prendre une décision concernant tout le Canada, il connaisse la situation et l'attitude des producteurs de lait en nature de l'Alberta.

R. H. M. BAILEY

Président de l'Edmonton Milk & Cream Producers' Association, Ltd.

J. B. RITCHIE

Sec. trés. de l'Edmonton Milk & Cream Producers' Association, Ltd.

R. R. 2, S. EDMONTON
JOHN BENYON

Président de l'United Calgary Milk Producers' Association, Livraison générale, Calgary

KEYS CULLEN

Président de la Co-Operative Producers, Calgary

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte. Les témoins assignés pour ce matin ne sont pas ici et j'apprends que nous avons ici M. Hurford, le président de la *British Columbia Dairymen's Association*, qui pourra peut-être nous donner quelques renseignements essentiels touchant la situation de l'industrie laitière sur l'île de Vancouver. Je crois que nous devrions limiter son temps à 15 ou 20 minutes pour pouvoir entendre les autres témoins si c'est nécessaire. Que désirez-vous, messieurs?

R. U. HURFORD est appelé.

Le PRÉSIDENT: Vous avez la parole, monsieur Hurford.

Le TÉMOIN: Depuis 25 ans, je dirige une beurrerie sur l'île de Vancouver et j'ai l'honneur d'être depuis quelques années le président de la *British Columbia Dairymen's Association*. Je suis également en relations avec le Conseil national de l'industrie laitière depuis onze ans.

On m'a demandé, messieurs, de vous exposer la situation de l'industrie laitière à Victoria et dans l'île de Vancouver. Je ne suis pas bon orateur, mais je vais chercher à vous exposer la chose aussi brièvement que possible et j'espère que vous y verrez bien clair. En parlant de Victoria, je veux dire l'agglomération de Victoria, qui comprend deux endroits environnant l'ancien Victoria: Oak-Bay et Esquimalt, lesquels, joints à Victoria, constituent une population de 70,000 âmes.

En Colombie-Britannique nous avons ce qu'on appelle la Loi du lait. Je veux parler de la "Loi concernant la production et la vente du lait pour la consommation". Toute ville peut demander et décider de se placer sous cette loi et sous l'application des règlements s'y rattachant. Je vais vous laisser un exemplaire de la loi et de ses modifications et des règlements d'application. Les règlements prévoient le classement ainsi que les conditions et les modes de classement. D'après ces règlements, un producteur ou un vendeur qui n'obtient pas 80 p. 100 ou plus des points attribués pour la propreté des bâtiments, la santé des animaux et le mode de manutention ne peut pas sans le pasteuriser, fournir de lait à une ville qui décide de se placer sous ces règlements. Ces points sont indiqués sur une carte dont je vais vous laisser un exemplaire.

La ville de Victoria met ou va mettre en vigueur les règlements d'après lesquels le lait doit venir d'endroits ou de troupeaux qui obtiennent 80 p. 100 des points ou bien il doit être pasteurisé. Il y a à Victoria quatre distributeurs en gros, qui ont des ateliers de pasteurisation, et il y a environ 249 expéditeurs de lait c'est-à-dire 249 cultivateurs qui ne portent pas leur lait aux usines mais le distribuent eux-mêmes.

M. Tummon:

D. Vous voulez dire des magasins?—R. Non, des cultivateurs ou producteurs qui vendent par les maisons, dans l'agglomération de Victoria.

M. Meyers:

D. Leur propre lait?—R. Oui, il y en a 249 et il n'y a que quatre usines outillées pour pasteuriser. Sur ces 249, il y en a environ 100 dont les étables sont bien tenues et qui manipulent le lait d'une manière hautement efficace, comme le prouvent les examens bactériologiques. Ceux-ci donneront en moyenne moins que 10,000. Ceux qui sont au courant de la question admettront que c'est là une bonne preuve de qualité.

D. Ces expéditeurs particuliers ne font pas pasteuriser leur lait?—R. Non, mais il y en a environ une centaine qui ont d'excellentes méthodes comme le prouvent les examens bactériologiques. Leur lait donne moins que 10,000 par centimètre cube.

D. Le vendent-ils le même prix que le lait pasteurisé?—R. Ces 100 expéditeurs ne sont pas des rogneurs de prix. Les laitiers de bonne tenue, à Victoria, ne rognent pas beaucoup les prix. Le bon lait se vend environ huit pintes pour un dollar.

M. TUMMON: Un peu plus de 12 cents.

Le TÉMOIN: Quant à ceux qui expédient aux distributeurs en gros, ils avaient coutume d'avoir des contrats et d'être soumis à des directives concernant l'offre et la demande, c'est-à-dire la quantité de lait payable le prix du marché ou le prix du lait en nature et le surplus payable d'après sa teneur en matière grasse. A présent, ces contrats n'existent plus. Ni le producteur ni le grossiste n'ont pu se soumettre aux gens avec lesquels ils traitaient un contrat satisfaisant. Il n'y a plus de contrats ni de système reconnu régissant les relations entre le grossiste et le producteur. Ils font leurs propres conditions.

Pour vous donner une idée des prix, messieurs, je vous dirai que le prix moyen du lait en nature atteint 35 à 40 cents par livre de matière grasse. Quelquefois j'ai constaté qu'on payait jusqu'à 45 cents par livre. Mais, comme j'ai essayé

de vous l'expliquer, il n'y a actuellement aucune méthode unique de fixer le prix du lait vendu en nature et celui du lait calculé d'après sa teneur en matière grasse. Pour le surplus, on paye 20 à 25 cents et d'après les renseignements que j'ai, il semble que le prix moyen reçu par le producteur soit de 28 à 32 cents par livre de matière grasse.

M. Pickel:

D. Cela veut dire que la moitié de la production est classée comme surplus?—R. A peu près, mais je tiens à bien vous faire comprendre qu'il n'y a pas de système régulier. Le distributeur peut avoir convenu de certaines conditions avec un expéditeur et de certaines autres conditions avec un autre. Il appartient uniquement au distributeur de fixer la quantité de surplus ou la proportion de surplus à payer comme tel.

M. Porteous:

D. Ils payent différents prix?—R. Oui.

D. Différents prix d'un fournisseur à l'autre?—R. Je ne le crois pas. Le distributeur paye un prix uniforme. Sans doute, il y a la question des envois et des frais de transport parfois, et si le distributeur paye un prix uniforme à ses fournisseurs en général, il peut ne pas prélever une proportion uniforme de surplus. Je n'ai pas de chiffres exacts sur ce point.

D. Cela dépend de la constance de l'approvisionnement, je suppose?—R. Oui. Il y a eu dans le passé des arrangements stipulant un prix trop élevé. Une compagnie passa un contrat pour une certaine période à un prix, pour la matière grasse, supérieur à ce qu'elle pouvait payer ensuite lorsque la situation changea. Il lui fallut évidemment annuler ce contrat et en passer un autre. Les producteurs et les distributeurs se sont ensuite proposé des arrangements mais jusqu'à présent aucun n'a été accepté ni considéré comme satisfaisant de part et d'autre.

M. Pickel:

D. Pourriez-vous nous donner une idée de l'écart actuel?—R. A Victoria actuellement, le lait se vend à raison de 10 à 14 pintes au dollar.

D. Dix à quatorze pintes au dollar. Je croyais que c'était huit.—R. Oui.

Le président:

D. Aux voitures.—R. Les cent producteurs que j'appelle des laitiers hautement efficaces vendent leur lait huit pintes au dollar et il n'y a pas beaucoup de guerre de prix parmi cette catégorie de producteurs. Ils produisent un lait de haute qualité et ont une clientèle régulière. Ils lui fournissent un lait de moins de 10,000. D'autre part, on peut acheter beaucoup de lait de 10 à 14 pintes au dollar.

M. Pickel:

D. Du lait de contrebande?—R. Les cent et quelques autres.

D. Les quatre compagnies distributrices, quel est leur écart?—R. Elles vendent le lait à raison de neuf ou dix pintes au dollar. Il y a deux sortes de lait, sans doute. Il y a le lait jersey et le lait ordinaire. L'un se vend neuf pintes au dollar, l'autre dix. Une compagnie le vend douze.

D. Pouvez-vous nous donner une idée du bénéfice brut qu'elles réalisent par pinte?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Hurford, vous avez parlé un quart d'heure. Je vois que les témoins assignés pour ce matin sont arrivés. Si vous pouvez terminer votre exposé en quelques minutes, je vous prierais de le faire, à moins que le Comité ne désire autrement.

Le TÉMOIN: Oui, je vais le faire. Quant au reste de l'île de Vancouver, on y compte quatre beurreries et il y en a une autre sur une île adjacente: l'île Salt-Spring. Ce sont toutes des beurreries coopératives. La beurrerie de Cowichan existe depuis 1895; celle de Comox, depuis 1901; celle de Nanaïmo, depuis peu

après cette date. Elles fonctionnent toutes d'une manière efficace. Leur situation financière est solide. Elles ont toutes une réserve qu'elles se sont constituée pendant cette période. On les considère comme d'heureux essais de coopération vu qu'elles durent depuis longtemps et qu'elles consolident continuellement leur situation.

M. Pickel:

D. Elles réusissent bien comme organismes de production?—R. Sans doute ce sont des associations de producteurs. Elles appartiennent à des producteurs et ceux-ci y ont la haute main.

D. Des producteurs?—R. Oui. Vous avez là, je crois, un bon aperçu de la situation qui existe sur l'île de Vancouver. A Victoria, on est actuellement dans le chaos parce qu'il y a un très grand nombre de vendeurs de lait, dont quatre compagnies distributrices en gros et nombre de producteurs-vendeurs dont un certain nombre vendent un produit de haute qualité et sont bien établis. S'il y a des questions que vous désirez me poser, je serai heureux d'y répondre.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il satisfait?

M. TUMMON: Merci.

Le PRÉSIDENT: Merci, monsieur Hurford.

Le TÉMOIN: Merci, monsieur. J'ai été aussi bref que je le pouvais.

Le PRÉSIDENT: Nous allons appeler M. Gooding, le président du *Saskatoon Dairy Pool.*

C. T. GOODING, appelé, prête serment.

Le président:

D. Monsieur Gooding, voulez-vous exposer votre situation au Comité?—R. Oui, monsieur le président et messieurs, je suis président et directeur général du *Saskatoon Dairy Pool.*

D. Vous avez un exposé?—R. Oui.

D. Très bien, nous serons heureux de l'entendre, monsieur Gooding.—R. Vous voulez dire un mémoire?

D. Oui, un exposé à faire au Comité avant qu'il vous questionne?—R. Oui.

D. Nous avons l'habitude d'entendre d'abord l'exposé du témoin?—R. Monsieur le président et messieurs, je n'ai pas rédigé de mémoire, mais j'aimerais beaucoup vous exposer dans les grandes lignes ce qu'est notre association pour que vous soyez au courant de ce que nous faisons, avant que nous abordions les faits et les chiffres. Comme je l'ai déjà dit, j'appartiens au Syndicat de laiterie de Saskatoon. C'est uniquement une affaire de producteurs; le syndicat leur appartient et ils y ont la haute main tout comme dans le cas de la *Fraser Valley Milk Producers* dont vous avez entendu parler avant-hier. Nous nous sommes organisés pour la même raison, à l'hiver de 1926-27, car à l'époque les membres étaient très mécontents de la situation qui existait dans l'industrie laitière. A tort ou à raison, ils crurent que les distributeurs particuliers ne leur donnaient pas une part raisonnable du dollar du consommateur. Ayant cette idée à l'esprit depuis plusieurs années, les producteurs organisèrent des associations de vente. Les unes réussirent; d'autres, pas. A l'hiver de 1926-27, les membres du syndicat s'assemblèrent et décidèrent de faire le commerce eux-mêmes. Ils se rendirent compte qu'il leur fallait un capital pour leur permettre de vendre ou plutôt d'avoir une meilleure emprise sur le marché de leur produit. Ils le firent à l'entreprise, comme les autres associations du même genre dans l'Ouest canadien, et le 1er avril ils commencèrent. Nous n'avions pas l'intention de faire la distribution mais de vendre en gros aux distributeurs ce qu'il leur fallait de lait et de crème de table. C'est ce que nous fîmes, comprenant que la question du surplus était un des problèmes qui nous inquiétaient le plus. Nous comprenons que cette

question est encore le plus grand embarras dans toutes les villes du Canada. Nous nous rendîmes compte que le secret du succès dans l'industrie laitière ne consistait pas à créer une concurrence additionnelle dans le domaine de la distribution, mais à garder notre surplus à l'écart du marché du lait. Nous savions que, sous le régime des ventes individuelles qui existaient depuis des années, chaque cultivateur était son pire ennemi en ce sens que l'un était le concurrent de l'autre. Dans cette idée, nous nous disions que les consommateurs de Saskatoon, qui sont nos meilleurs clients et nos seuls clients sur le marché du lait en nature, ne pouvaient acheter que tant de lait. Nous étions prêts à leur vendre cette quantité non pas à un prix fixe mais au prix du marché, prix qui se règle évidemment de temps à autre. C'est tout ce qui peut se vendre là, quoi que nous voulions. Le fait est que la ville de Saskatoon ne peut prendre qu'une certaine quantité de lait en nature. Notre système consiste à ne pas jeter sur le marché du lait en nature le surplus, c'est-à-dire la quantité qui ne peut se vendre à Saskatoon. Nous avons la haute main sur cet aspect de la situation. Résultat, l'an dernier, par exemple, lorsqu'il y eu tant de difficulté dans l'industrie du lait en nature, j'ose prétendre que Saskatoon fut peut-être la seule ville du Canada à ne pas avoir ce qu'on appelle communément une guerre du lait. Nous n'avons eu aucun genre de guerre du lait et le prix n'a pas baissé au-dessous de dix cents. Sans doute, dix cents c'est le prix courant dans tout le pays, mais l'an dernier, on nous a cité nombre de cas où le lait a baissé jusqu'aux environs de cinq cents avant qu'on trouve un moyen de le ramener à dix cents. Nous croyons donc avoir résolu le problème en ne jetant pas notre surplus de lait sur le marché. Par ce moyen, nous avons stabilisé le marché. Voilà, monsieur le président et messieurs, pourquoi nous nous sommes organisés. Pour disposer de notre surplus de lait, il nous a évidemment fallu le transformer en quelques produits appropriés à la région où nous vivons. Nous avons fabriqué de la poudre de lait écrémé, produit très commode dans l'Ouest, du fromage et du beurre. Nous fabriquons beaucoup de ces trois produits. Je ne sais s'il vous intéresserait aujourd'hui de...

M. Bouchard:

D. Faites-vous de la crème glacée?—R. Non, nous n'en fabriquons pas nous-mêmes, mais nous vendons en gros aux fabricants tout ce qu'il leur faut.

M. Pickel:

D. Quelle est la proportion de cultivateurs qui sont loyaux envers cette association qui en sont les membres?—R. Il y a à peu près 250 cultivateurs qui expédient leur lait au syndicat de la Saskatchewan.

M. Bouchard:

D. Quelle est l'armature financière de votre organisation?—R. Notre armature financière?

Le PRÉSIDENT: Je vous suggérerais de laisser M. Gooding finir son exposé, tout en n'oubliant pas votre question.

M. Pickel:

D. Y a-t-il bien des cultivateurs qui expédient à Saskatoon et qui n'appartiennent pas au syndicat?—R. Il y en a 18 ou 20.

D. Distribuent-ils leur lait?—R. Non, ils le vendent à un certain distributeur et je vais vous dire pourquoi. Nous avions une main-mise complète. Notre région était la seule au Canada à exploiter un syndicat dont tous faisaient partie. Il n'était pas obligatoire d'en faire partie. C'était absolument facultatif. Nous eûmes la bonne fortune d'obtenir l'adhésion de tous les expéditeurs et d'avoir une emprise complète sur toute la vente, qui se faisait à Saskatoon. On se tourna contre nous pour deux raisons: l'une, parce qu'un expéditeur n'était pas du même avis que nous et croyait devoir être payé pour le

marché du lait en nature; l'autre, parce que l'on nous faisait toutes sortes de difficultés au nom de la Loi des coalitions. Il est évidemment très malheureux que les consommateurs—et je pourrais aussi dire certains membres du conseil de ville—aient été si soupçonneux. Ils demandèrent des enquêtes et le reste en vue de savoir si le lait entier ne pouvait pas se vendre meilleur marché et s'il ne s'agissait pas d'une sorte de monopole ou de coalition. Nous décidâmes que cela n'était pas dans l'intérêt du producteur ni de notre association.

Monsieur le président, nous comprenons parfaitement qu'il est inutile de crier sur les toits ce que nous aimerions faire et ce qu'il conviendrait de faire. Nous devons toujours nous rendre compte que le consommateur, après tout, est notre client, et nous devons nous en tenir à ses décisions. Voilà pourquoi, à Saskatoon aujourd'hui, un des distributeurs a une vingtaine de fournisseurs qui ne sont pas du syndicat. Il fut un temps où notre emprise était complète sur les producteurs. Tous les cultivateurs de la région voulaient appartenir au syndicat d'industrie laitière de Saskatoon. Nous ne pouvions pas les refuser. Nous avons eu toutes sortes d'aventures à cet égard. Nous ne pouvions pas les refuser à cause de la Loi des coalitions. De temps à autre, nous répondions: nous avons malheureusement trop de lait pour la ville de Saskatoon et nous aimerions attendre un peu que les prix s'améliorent avant d'aller plus loin, parce que cela dérangerait les prix. Il nous fallait évidemment tenir compte de nos cultivateurs syndiqués et c'est une des raisons pour lesquelles il importe maintenant que nous n'ayons pas une emprise complète sur les producteurs. Mais c'est malheureux pour notre association. Elle ne se développera peut-être pas d'une manière pratique maintenant.

Il est peut-être bon d'examiner quelques chiffres pour voir la somme d'argent que reçoit le producteur pour son produit. Nous entendons souvent dire que le consommateur paye 10 cents et que le producteur n'en reçoit que deux. C'est à Saskatoon comme ailleurs et naturellement le consommateur et le producteur posent cette question. Il est malheureux que tant de gens prennent cette attitude, surtout s'ils doivent s'occuper activement de l'industrie laitière. A Saskatoon, nous avons habitué nos membres à comprendre que les histoires de 2 et 10 cents la pinte, de 2½ et 11 cents et ainsi de suite, ne valent pas grand'chose, sauf si on les comprend. J'étais ici avant-hier lorsque M. Mercer rendit témoignage, et je n'aurai évidemment pas à vous parler des prix du lait en nature et du lait de surplus. Je me proposais de le faire, mais je me rends compte que je répéterais ce qu'a dit M. Mercer. Il vous intéressera de savoir que dans la ville de Saskatoon, on ne vend comme lait en nature que 41 p. 100 du lait que nous produisons.

Le PRÉSIDENT: Par lait en nature, comprenez-vous la crème?

Le TÉMOIN: Non, rien que le lait. Nous vendons comme lait en nature à 46 cents la livre de matière grasse, 41 p. 100 de notre production. Je constate que la *Fraser Valley* le vend le même prix, soit 48 cents les six mois de l'hiver et 44 cents les six mois d'été, soit une moyenne de 46 cents à l'année. La crème de table se vend 30 cents,—non, elle s'est vendue 40; et je puis dire, pour une part, c'est notre faute si le prix par livre de matière grasse a baissé de 10 cents. Nous comprenons maintenant que ce fut une erreur, et il se peut que le prix remonte à 40 cents par livre de matière grasse. Nous constatâmes que pendant la dépression la vente de la crème de table baissait terriblement et nous décidâmes de baisser notre prix au distributeur pour qu'il puisse vendre plus de crème. Le résultat attendu ne se produisit pas et notre vente n'est pas meilleure qu'elle n'était à 40 cents. Nous fûmes donc mal avisés lorsque nous décidâmes de baisser le prix de 40 à 30 cents pour accroître les ventes. Nous recevions 40 cents par livre de matière grasse pour notre crème et nous décidâmes de notre plein gré de baisser le prix à 30 cents.

M. Pickel:

D. Est-ce la crème 10 p. 100 que vous classez comme crème de table?—R. Ah, non.

Le président:

D. Il veut dire toutes les sortes de crème de table.—R. D'après nos épreuves, la crème de table contient environ 22 p. 100.

M. Pickel:

D. Vous distribuez différentes qualités de crème, n'est-ce pas? Ou vendez-vous en gros au distributeur pour que celui-ci puisse faire de la crème de 10, 20 ou 30 p. 100?—R. Les marchands de gros vendent différentes sortes de crème, mais celle que nous vendons dose 22 à 25 ou 26 p. 100. Le pourcentage n'est pas fixe. Ainsi, notre prix, aujourd'hui, est de 46 cents par livre de matière grasse pour le lait, et pour la crème de table, de 30 cents. Nous avons vendu comme lait en nature, 41.9 p. 100 de notre production et comme crème de table, 16.4 p. 100. Nous avons la haute main sur le reste et nous comptons avoir bien réussi, car si nous n'obtenons pas un gros prix pour le surplus, nous estimons que le moyen de résoudre la difficulté est de centraliser le surplus entre les mains d'une association au lieu de le laisser éparpillé chez des centaines d'expéditeurs. Nous avons décidé de fabriquer de la poudre de lait écrémé, du fromage et du beurre.

Le président:

D. Cette somme de 30 cents par livre de matière grasse comprend-elle la recette provenant du lait écrémé?—R. Non, monsieur.

D. C'est une recette additionnelle?—R. Oui. Si cela vous intéresse, nos prix pour les autres produits sont ainsi qu'il suit: pour la crème de table, nous recevons 30 cents par livre de matière grasse. Le prix moyen de la crème à beurre est de 15 cents par livre de matière grasse, et celui du lait à fromage, 17 cents. Ainsi, messieurs, il est facile de voir que si le lait vendu en nature rapporte 4.05 cents par pinte, la production totale donne à peu près 2.27 cents par pinte.

Sans doute, messieurs, nous comprenons que c'est là à peu près toute la difficulté aujourd'hui. Peu importe la ville où nous obtenons 20 cents par pinte, il nous faut, pour bien comprendre le problème, établir d'après le marché du lait en nature la proportion du dollar du consommateur que nous recevons. Or, 4.05 cents par pinte, ce n'est pas la moitié du dollar du consommateur comme on est porté à le supposer, étant donné que le lait se vend 10 cents à Saskatoon. Mais, messieurs, là encore, naturellement, je ne suis pas ici au nom du distributeur ni d'une autre catégorie de fournisseurs. A notre avis, nous ne saurions résoudre notre problème sans comprendre cela. A tort ou à raison, nous le croyons. Lorsque le lait se vendait 13 cents la pinte—le plus haut prix a été 15 cents—nous négligions le fait qu'il nous fallait considérer la vente en gros, et il nous fallait penser aux hôpitaux. A présent, pendant la dépression, nous constatons qu'il nous faut vendre notre lait pour distribution aux pauvres. Il n'est donc pas exact de dire que le lait se vend 10 cents. Le prix moyen la pinte est entre 9.30 et 9.38 cents; et ainsi, lorsque l'on considère que 4.05 cents la pinte est notre prix moyen sur le pied de 3.5 de matière grasse, et que notre lait se vend sur le pied de 3.5 et 3.8, on voit que si notre lait se vendait sur le pied de 3.8, nous aurions 4.35 cents la pinte. Le détaillant vend sur le pied de 3.8, mais nous ne vendons pas toujours sur ce pied, de sorte qu'en réalité le prix n'est pas de 4.35 cents la pinte, mais d'un peu plus de 4.05 cents la pinte, car nous vendons sur le pied de 3.5 à 3.8, tandis que le prix minimum est de 4.05 cents la pinte et le prix maximum, de 4.35 cents la pinte, de sorte que notre prix au producteur est entre ces deux chiffres. Voilà le prix réel que reçoit le producteur: entre 4.05 cents et 4.35 cents, et si l'on se rappelle que le lait ne se vend pas à un prix moyen

de 10 cents, mais de 9½ cents, on verra que, même dans des conditions très déprimantes, nous avons suivi la politique que nous avions formulée en 1927 lorsque nous disions que le producteur avait droit à la moitié du dollar du consommateur.

Il est vrai, monsieur le président, que nous avons encore des mondes à conquérir. Nous ne nous figurons aucunement avoir atteint notre but. Et nous ne préconisons nullement le mode de distribution actuel. C'est pour cela que nous sommes entrés dans le commerce. D'autre part, nous nous sommes fixé un objectif temporaire en attendant que les conditions changent ou plutôt que les méthodes de distribution viennent à changer. Nous nous sommes dit que nous devions essayer d'avoir la moitié du dollar du consommateur. Nous y avons à peu près réussi depuis lors, comme j'ai tenté de vous le démontrer.

Autre fait extraordinaire, nombre de gens croient que le distributeur tient à vendre le lait bon marché. Je ne sais quelle est la situation dans les autres villes, mais il n'en est pas ainsi à Saskatoon. Nous fixons notre prix à la moitié du prix payé par le consommateur. En 1927, lorsque nous avons commencé, le lait se vendait 13 cents la pinte. Nous avons obtenu 6½, ce qui représente 15 cents par livre de matière grasse. Ce fut notre prix. Le distributeur avait aussi 6½. Par conséquent, il n'était nullement intéressé à baisser le prix à 12.11 ou 10 cents, parce que son écart diminuait autant que le nôtre. Il est vrai que si le prix baisse à 9 cents, le distributeur prétend ne pas pouvoir baisser comme nous, c'est-à-dire que le producteur doit écoper. Pour cette raison le lait n'a pas baissé à 9 cents. Il n'a pas baissé à 9 cents parce que nous avons un établissement pour lequel nos membres ont fourni $91,900, ou en chiffres ronds $100,000. Les distributeurs ont très bien compris que si le prix baissait trop, le syndicat n'aurait qu'un parti à prendre: distribuer lui-même. Nous ne voulons pas faire cela. A tort ou à raison, nous ne voulons pas créer plus de concurrence. Nous désirons surtout faire notre possible pour réduire la concurrence et nous ne résoudrions pas le problème en le compliquant. Les distributeurs le comprennent. Dans nos conversations au sujet de la vente du lait, nous avons joué nos atouts. Nous avons été particulièrement heureux à cet égard. La veille de mon départ, j'ai demandé aux distributeurs s'ils voulaient bien que je donne les frais de distribution, et plusieurs laiteries me les ont fournis. Je préfère ne pas mentionner les noms des laiteries mais si vous voulez le renseignement, messieurs, je serai heureux de vous le fournir. Je pourrais ajouter, pour votre information, que le prix de détail des produits que nous vendons aujourd'hui est de 10 cents pour le lait en nature et 9 cents pour le lait de secours. Nous avons aussi évidemment le grossiste, c'est-à-dire l'hôtelier et le marchand de gros de la ville qui obtiennent un escompte sur le prix de 10 cents, selon le mode d'achat: soit en bouteilles soit en bidons.

M. Pickel:

D. Les magasins distribuent aussi?—R. Non, nous n'avons pas d'épiceries en série qui distribuent. Mais différents magasins vendent du lait fourni par les distributeurs. Ceux-ci laissent le lait au magasin comme aux maisons. Mais si je comprends bien ce que vous voulez dire par la distribution aux mains des épiceries en série—comme à Winnipeg, par exemple—nous n'avons pas de cela à Saskatoon.

La crème de table se vend 30 cents la pinte, 20 cents la chopine et 10 cents le demiard. La crème à fouetter se vend 50 cents la pinte, 30 cents la chopine et 15 cents le demiard. Nous comprenons qu'il y a un écart considérable entre 30 cents la livre de matière grasse et les prix que je vous ai donnés. Cet écart est trop considérable. Je suis prêt à l'admettre. Nous espérons pouvoir un jour réduire cet écart pour le producteur. D'un autre côté, comme je vous l'ai lu, les ventes de crème de table sont si faibles, à cause de la dépression, que la recette n'est pas forte. Les livreurs en emportent une certaine quantité de différentes

sortes et ils en rapportent la moitié. C'est là la difficulté. Cette crème ne peut se vendre le lendemain. Alors on la jette dans la baratte où elle ne compte plus qu'au prix du beurre. Ainsi, leur écart est moins grand qu'il ne paraît. Par contre, messieurs, l'écart est sûrement trop grand, et dans des conditions normales, je suis convaincu qu'il serait réduit.

M. Porteous:

D. A quel pourcentage sont la crème de table et la crème à fouetter?—R. A quel pourcentage elles se vendent?

D. Oui.—R. Je regrette de ne pouvoir répondre à cette question. Il se vend très peu de crème à fouetter de nos jours.

M. Taylor:

D. Vos recettes provenant du lait écrémé en poudre devraient compenser pour la réduction du prix de la crème, n'est-ce pas—R. Oui, d'une manière. D'autre part, nous ne mêlons pas les deux industries. A notre avis, la crème de table, dans la ville de Saskatoon, et tous les autres produits de l'industrie laitière devraient en général s'évaluer d'après le prix du lait en nature et non de la crème à beurre. C'est là l'erreur qu'on a commise dans tout le Canada. Les distributeurs, si je comprends bien, basent les prix de la crème de table sur celui de la crème à beurre. Nous ne permettons pas cela à Saskatoon, et je crois que les producteurs de la vallée du Fraser établissent leurs prix pour la crème de table sur la valeur du lait en nature et non pas sur celle de la crème à beurre.

D. La crème de table vous laisse du lait écrémé?—R. C'est ainsi que nous l'obtenons, oui, par l'écrémage pour la crème de table.

M. Pickel:

D. Quelle est votre capitalisation?—R. Nous n'avons pas de capital. Nous sommes une association plutôt extraordinaire.

D. Quel est votre actif?—R. Notre actif,—les parts des membres représentent $100,000. Notre actif, à la fin de mars...

M. Bouchard:

D. Ce capital est-il acquitté ou simplement souscrit?—R. Souscrit.

D. Souscrit?—R. Oui. Notre actif total est de $178,198.62.

M. Pickel:

D. Cela comprend toute votre installation de fabrication, de barattage?—R. Oui.

D. Votre fromagerie?—R. Oui.

D. Votre fabrique de lait en poudre?—R. Oui.

D. Et tout?—R. Oui.

Le président:

D. Votre stock est-il compris là-dedans: votre stock de lait, de fromage?—R. Notre stock, oui. Les parts des membres représentent $99,000, presque $100,000.

M. Tummon:

D. A peu près $100,000?—R. $99,161. Nous obtenons notre capital comme ceci, messieurs: On déduit une réserve de 5 p. 100 de la valeur totale du lait reçu de chaque expéditeur. Voilà tout. Lorsque nous avons commencé, nous n'avions pas le sou. Nous nous sommes dit: "Il nous faut organiser ce syndicat et pour cela il nous faut fournir chacun $10." Nous avons mis chacun $10 dans le chapeau. Nous sommes allés trouver un avocat et lui avons dit: "Nous voulons organiser un syndicat". Nous étions une centaine. Nous n'avions pas tout le

monde, mais une centaine. A $10 chacun, cela faisait $1,000. Nous avons dit à l'avocat: "Voici $1,000, Nous voulons que vous organisiez un syndicat." C'était le 1er avril 1927. Nous avons ensuite déduit 5 p. 100 des recettes totales des expéditeurs de lait pour constituer une réserve.

M. Pickel:

D. Quelle est votre réserve, maintenant?—R. Elle est de $99,161.

M. Bouchard:

D. Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit, que faites-vous? L'acceptez-vous pour $10 comme les autres?—R. Oui, absolument.

D. Mais il n'a pas contribué à la réserve?—R. Il y contribuera dès qu'il expédiera.

D. Oui, mais vous avez bâti la maison, vous avez engagé votre argent?—R. Oui.

D. Vous avez édifié quelque chose qui vaut de l'argent et vous acceptez les nouveaux venus comme cela?—R. Oui.

Le président:

D. Je suppose que vous payez intérêt sur l'argent que chaque membre a placé?—R. Non, nous ne payons pas d'intérêt.

D. Pas de dividende sur l'argent placé?—R. Non, pas de dividende du tout, mais si un membre quitte le syndicat, nous lui remettons son argent. Nous n'avons jamais gardé l'argent d'un membre malgré lui. Ce régime est évidemment différent de celui des autres associations.

M. Pickel:

D. On lui rend ce qu'il a cotisé?—R. Oui, absolument.

M. Tummon:

D. Il n'y a pas d'actions?—R. Pas du tout.

M. Porteous:

D. Vous avez demandé une autorisation de coopérative?—R. Oui.

D. Ce n'est pas une compagnie à fonds social?—R. Non, monsieur. C'est pourquoi nous ne payons pas d'intérêt. Nous disons à nos membres: du moment que vous êtes des membres actifs de notre association, votre argent est mis à profit ou plutôt votre mise de fonds sert à votre protection, et dès que vous cesserez de faire affaires avec nous, voici votre argent. Nous avons toujours payé la somme engagée. Nous ne la payons pas comptant. Supposons qu'un homme ait placé $400 ou $500. Nous ne lui passons pas la somme tout d'un coup, mais par versements échelonnés, par exemple, sur une période d'un an, suivant ce que décide le conseil d'administration.

M. Pickel:

D. Lorsque vous avez commencé cette entreprise, avez-vous rencontré beaucoup d'opposition, monsieur Gooding, de la part des distributeurs?—R. Une opposition terrible, monsieur. Nous avons fait une grosse lutte. Mais aujourd'hui nous nous rencontrons et nous nous entendons. Au commencement, nous avons subi une opposition féroce venant non seulement de Saskatoon mais aussi de tout le pays, de Montréal à Vancouver. Les intérêts privés, naturellement, messieurs, n'aiment pas que le cultivateur place son argent. Pendant plusieurs années, notre association en fut une de protection. Aujourd'hui, elle en est une de vente. Nous avons pu rencontrer les distributeurs et si nous ne pouvions nous entendre sur les prix, nous pouvions faire grève. Nous avons surmonté cette difficulté il y a plusieurs années. Nous nous sommes dit que si nous n'étions pas satisfaits du traitement que nous obtenions des distributeurs, nous n'avions qu'un moyen à prendre: faire les conditions nous-mêmes. C'est ce que nous faisons.

M. Tummon:

D. Vous ne distribuez pas le lait?—R. Non.

D. Si vous ne vous entendiez pas avec les distributeurs concernant les prix, qu'arriverait-il?—R. Eh bien, nous avons un établissement outillé, prêt pour la vente du lait. Il y a même un guichet dans la porte.

M. Tummon:

D. Un établissement de pasteurisation?—R. Oui, nous avons tout l'outillage nécessaire. Sans doute, il nous faudrait acheter un wagon de bouteilles, car nous n'en avons pas.

D. Combien d'expéditeurs font partie de votre association?—R. Nous les avons tous, soit environ 250 à Saskatoon. Il se peut que dans quelques semaines il n'y en ait que 230 ou 240, mais le nombre habituel est de 250.

Le président:

D. Soixante milles de rayon.—R. Oui.

M. Tummon:

D. Dans votre région, il y en a 13 ou 14 qui ne font pas partie de votre syndicat?—R. Exactement.

D. Cette région comprend à peu près tout le district d'expédition?—R. Une étendue de 60 milles à la ronde.

Le président:

D. Soixante milles de rayon?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Cela couvre pratiquement une unité d'expédition?—R. C'est ce que nous appelons communément un bassin laitier.

D. Un bassin laitier?—R. Oui. La ville de Saskatoon a constaté qu'il ne venait pas beaucoup de lait d'une distance supérieure à 60 milles.

M. Taylor:

D. Pasteurisez-vous votre lait?—R. Non, monsieur.

D. Ce sont les distributeurs qui le pasteurisent?—R. Oui, et c'est là notre protection. A propos de la question de M. le président, nous sommes tous prêts à nous mettre à l'œuvre. Sans doute, nous avons une usine assez considérable pour fabriquer notre fromage, notre beurre, notre poudre de lait, et le reste; et nous avons notre section de laiterie toute installée avec chambre froide et chambre au lait. Celle-ci sert actuellement à d'autres fins. Mais l'installation est là, prête à fonctionner, et si nous ne pouvons pas nous entendre avec les distributeurs, nous n'avons qu'à ouvrir la porte et à distribuer nous-mêmes. Evidemment, monsieur le distributeur le comprend.

M. Tummon:

D. Le fait que la ville de Saskatoon a établi un bassin laitier n'explique-t-il pas pourquoi les épiceries en série de Saskatoon ne vendent pas de lait au rabais? —R. D'une manière, oui. Nous avons la pasteurisation obligatoire, et il est vrai que la pasteurisation obligatoire aide à l'industrie laitière. Jusqu'à un certain point, naturellement. Nous subissons une opposition terrible de la part de certains consommateurs, qui s'opposent aux règlements d'hygiène de la ville.

Le président:

D. Comment cela aide-t-il? Est-ce en supprimant la concurrence?—R. Vous voulez dire les 60 milles de rayon?

D. Non, la pasteurisation.—R. Non, monsieur, mais cela aide d'une manière. En ce qui nous concerne, il ne faut pas confondre les règlements d'hygiène et la

préparation du lait pour la vente. Il est vrai que dans tout le pays les distributeurs diront: "Nous voulons la pasteurisation obligatoire dans les villes." Pourquoi? Pour la santé des citoyens ou pour leur propre protection? Voilà la grande question. Evidemment, les consommateurs de Saskatoon et les conseils des diverses associations répondent: "Vous en prenez à votre aise avec les règlements d'hygiène, non pas parce que la santé des habitants de Saskatoon vous importe beaucoup, mais parce que vous voulez une protection pour votre industrie." Ainsi il ne faudrait pas mêler les deux. Le fait est, monsieur le président, que le rayon de 60 milles ou toute autre distance adoptée par la ville aide à l'industrie. Cela aide aussi aux producteurs, s'ils ne se font pas concurrence entre eux. Mais qu'il s'agisse d'un rayon de 10 milles ou de 100, cela n'a plus d'importance si le consommateur cherche à s'approvisionner ailleurs. Alors, le rayon de 60 milles ou tout autre bassin laitier naturel ne sert plus à stabiliser le marché du lait en nature.

Le président:

D. Où la ville prend-elle le pouvoir d'établir ce bassin?—R. Voulez-vous demander si le règlement est ultra vires?

D Oui?—R. Je ne puis vous le dire. Nous avons discuté la chose.

M. Tummon:

D. Pour revenir à la question des épiceries en série, il semble que, dans cette région de 60 milles à la ronde autour de Saskatoon, vous ayez toutes les expéditeurs, sauf 13 ou 14?—R. Oui.

D. Si votre association est complète et coopère avec les compagnies de distribution, les épiceries en série ne peuvent avoir de lait?—R. Les épiceries en série ont fait des instances pour avoir du lait à Saskatoon comme ailleurs, mais les distributeurs ne les ont pas encouragés, naturellement, ni nous. Il y a six mois, le gérant d'une chaîne de magasins de Saskatoon est venu me dire: "Nous allons commencer le commerce du lait; nous voulons nous approvisionner." J'ai répondu: "Si vous voulez du lait, nous sommes prêts à vous en fournir aux prix ordinaires." Il a demandé le prix et j'ai dit: "Le même prix qu'aux distributeurs, 46 cents par livre de matière grasse." Il répliqua: "Allons, vous savez que le cultivateur ne reçoit que 2 cents la pinte." C'était la vieille histoire qui se répète dans tout le pays: "Nous pouvons sûrement acheter le lait à meilleur compte que cela, puisque le cultivateur ne reçoit que 2 cents et que le consommateur en paye 11. J'ai dit: "Sans doute il en est ainsi. Tout de même notre prix est de 46 cents, et si vous pouvez en avoir à meilleur marché, nous aimerions vous voir essayer." Il n'a pas essayé. Nous n'avons pas eu de difficulté du côté des épiceries en série, pas du tout. Je pourrais ajouter, messieurs, qu'une grosse compagnie—que je ne devrais peut-être pas nommer—voulait s'établir à Saskatoon. Elle écrivit au secrétaire de la Chambre de Commerce, et après en avoir obtenu les renseignements voulus, elle décida de ne pas venir à Saskatoon. Je n'aimerais pas que cela soit publié, mais je sais très bien qu'elle voulait venir et qu'elle n'est pas venue parce que les producteurs de lait étaient hautement organisés.

Le président:

D. Monsieur Gooding, dans votre témoignage, le fait qui m'intéresse le plus c'est que, dans une certaine mesure, vous avez créé un monopole à cet endroit. Je n'en parle pas dans un but de critique, mais je veux élucider cela si possible. Lorsque le consommateur est mécontent des prix qui existent, emploie-t-il des succédanés?—R. Le consommateur?

D. Oui?—R. Non, monsieur.

D. Je vous demande cela parce que, récemment, on m'a dit que les consommateurs de Saskatoon employaient beaucoup de poudre de lait, de lait évaporé et d'autres succédanés?—R. Non, monsieur, ce n'est pas exact. En fait, la con-

sommation de lait par personne est de trois quarts de chopine. Vous pouvez penser que c'est très peu, mais pour tout le pays la moyenne est d'un demiard.

D. Vous n'avez pas de preuve à ce sujet?—R. Non, monsieur, sauf que la quantité de lait qui se vend à Saskatoon aujourd'hui est tout à fait normale. Elle est en proportion de ce qui se consommait en 1927 alors que le lait se vendait 13 cents la pinte. Sans doute, il se vend du lait concentré, mais cette vente n'est pas hors de proportion avec celle des autres villes, non, monsieur.

M. Bouchard:

D. Quel est la relation entre le bureau d'hygiène de la ville et le producteur de lait? Y a-t-il une inspection?—R. Oui, monsieur. Tout expéditeur doit être licencié. Encore une fois, il s'agit de savoir si le règlement est ultra vires ou non. Je suis plus ou moins porté à penser que oui. Mais nous, les producteurs, nous estimons que cela ne nous regarde pas. Nous nous disons que si le service d'hygiène de la ville doit me donner une licence pour ma grange et mes animaux, je dois payer un dollar pour avoir cette licence et expédier du lait.

M. Porteous:

D. Qui perçoit ces licences?—R. Le syndicat les perçoit des producteurs et nous les passons à la ville une fois par année. Vous pensez peut-être, messieurs, que nous avons un monopole ou quelque chose d'équivalent, mais en réalité il n'en est pas ainsi. La Loi des coalitions nous a donné beaucoup de soucis. Nous aurions fait une monumentale explosion si nous n'avions pas pris garde, si nous avions effectué une emprise complète, non pas que le système soit mauvais, messieurs, car je puis vous assurer que c'est la chose la plus saine du monde. Mais il serait malheureux que nous disparaissions simplement parce que la Loi des coalitions est là et qu'elle est censée interpréter une certaine idée. La situation est très malheureuse, mais nous n'y pouvons rien. Je puis toutefois dire ceci: lorsque nous avons commencé, les distributeurs nous ont imposé un contrat de fer. Aujourd'hui, nous avons simplement une petite lettre disant qu'on achètera notre lait toute l'année. C'est tout. J'ose dire que dans deux ans, peut-être trois, si les conditions demeurent ce qu'elles sont, si la situation est aussi normale qu'elle l'est aujourd'hui, nous n'aurons plus rien du tout. Si quelque cultivateur isolé vient vendre du lait dans la ville de Saskatoon à un certain prix, nous le vendrons à ce prix. En d'autres termes nous arrivons au point où nous pourrons vendre le lait le même prix que n'importe quel cultivateur isolé. Par conséquent, celui-ci n'aura pas le commerce. Lorsque nous vendons du lait écrémé en poudre aux Ontariens, nous le vendons à un prix de concurrence. Si nous ne faisons pas cela, nous n'aurons pas le commerce. C'est le même argument que nous employons à Saskatoon aujourd'hui. Nous vendons le lait à tous les distributeurs. Nous n'avons pas, monsieur le président, ce gant de fer qu'on appelle un monopole. Nous ne nous servons pas de gant de fer. N'importe qui a le droit de vendre du lait au distributeur, s'il peut obtenir les commandes, mais c'est nous qui les avons et nous allons continuer notre vente en nous plaçant au point de vue de la concurrence.

L'hon. M. Motherwell:

D. Les clients de votre syndicat sont-ils tous originaires de la région en dehors de laquelle la tuberculose bovine sévit?—R. Oui, monsieur.

D. Comment les cultivateurs ne faisant pas partie du syndicat vendent-ils leurs marchandises, directement au consommateur, ou par l'entremise d'une compagnie distributrice?—R. Je répète qu'ils ne sont que 15 ou 16...

D. Dix-huit.—R. On en compte environ 18 en dehors du syndicat. Ils vendent directement au distributeur; ils perdent 6 cents par livre de matière grasse, ils reçoivent 6 cents par livre de matière grasse de moins que nous. Notre prix moyen pour l'année est de 46 cents et cette maison paie 40 cents.

D. Je présume qu'ils vendent tout ce qu'ils ont?—R. Oui; c'est l'injustice de la chose. Le syndicat obtient 40 cents pour l'ensemble de son lait et nous en obtenons 46 cents pour 41 p. 100 du nôtre. Vous pouvez donc voir que notre concurrence est sérieuse, bien que nous soyons une coopérative.

D. Certains des cultivateurs appartenant au syndicat sont-ils enclins à le quitter afin de se joindre à ces 15 autres?—R. Non, monsieur, c'est précisément le contraire. Voici ce qui en est: nous ne refusons jamais personne. Nous acceptons toute la production laitière d'un cultivateur, quelle qu'elle soit. La maison en question compte 15 ou 20 fournisseurs et au plus fort de la production, elle en élimine 2 ou 3. Il s'ensuit que l'expéditeur obtient 40 cents par livre de matière grasse durant un certain laps sur toutes ses ventes de lait, mais il ne peut prévoir la durée de cet état de choses. A plusieurs reprises les cultivateurs n'appartenant pas à notre syndicat nous ont dit: "Nous aimerions nous joindre à vous, car vous pouvez acheter toute notre production laitière l'année durant. Nous sommes prêts à en accepter le prix moyen afin d'éviter qu'on nous la renvoie une journée, après l'avoir acceptée la veille et ce, à diverses reprises au cours de l'année." Cela n'est pas dans leurs intérêts. D'un autre côté, nous sommes très satisfaits. Nous nous rendons compte de l'existence de la Loi des coalitions et celle-ci couvre presque tous les cas.

D. Ces 18 expéditeurs, peu importe le nombre, sont une garantie pour les clients qu'une coalition n'existe pas?—R. Oui, c'est exact.

D. D'un autre côté, votre compagnie ou syndicat a le sentiment, si vous préférez...—R. Oui, c'est cela.

D.... qu'elle ne tente pas de tout accaparer?—R. Oui.

D. Croyez-vous que si tous les producteurs de lait appartenaient à votre syndicat, que tout le monde serait satisfait? Vos clients le seraient-ils, sans tenir compte de la Loi des coalitions?—R. Oui, nos producteurs le seraient...

D. J'entends les consommateurs.—R. Les consommateurs? Je dois avouer franchement qu'à moins de trouver un appui extérieur pour persuader les consommateurs qu'ils ne sont pas traités injustement, j'aime autant m'en passer.

D. Oui?—R. Oui, monsieur pour ce motif: je peux aussi bien reconnaître, messieurs,—je suppose qu'il en est de même dans toutes les autres villes, mais à Saskatoon la question du lait est devenue un véritable ballon politique. Il en a toujours été ainsi et il en sera toujours ainsi. J'ignore s'il en est de même dans les autres villes, mais il y a toujours chez nous un ou deux échevins qui se proclament...

D. Vous parlez de la politique municipale?—R. Oui. Chaque automne ils se proclament devant leur électeurs les champions du lait à bon marché; ils crient au monopole. Et naturellement, ils se font élire. Il en est ainsi, monsieur. Je doute beaucoup de l'utilité d'une coalition de ce genre. Je me prononce en faveur de l'adhésion totale à notre syndicat de tous les producteurs, connaissant les avantages qui en découlent pour notre région. Naturellement, les consommateurs n'en sont pas très entichés.

Le président:

D. Est-ce que ces politiciens tiennent leurs promesses comme tous les autres?

M. Motherwell:

D. Je crois qu'après un assez long temps employé à l'éducation du consommateur ce projet s'implanterait?—R. C'est exact.

D. Mais présentement il est irréalisable?—R. Oui.

D. Dans les circonstances actuelles?—R. Nous avons essayé. A Saskatoon nous avons joint nos efforts à ceux de l'association des contribuables, au conseil des femmes et à diverses associations analogues.

Nous leur avons demandé de joindre leurs efforts aux nôtres afin de faire l'éducation du consommateur. Nous serions disposés à accepter un comité représentatif des citoyens pour tenter avec nous de régulariser les prix au cas où une maison accaparerait la vente du lait. Le conseil local des femmes s'est montré très sympathique. Naturellement, il y a des syndicats ouvriers qui ne savent guère de quoi il s'agit et ne sont pas bien disposés.

M. Bouchard:

D. Il n'a jamais été suggéré que le consommateur et votre syndicat devraient coopérer à l'établissement d'un prix juste, ainsi que cela se passe en Angleterre? R. Pardon?

D. Il n'a jamais été suggéré d'organiser une coopérative de consommation? R. Non.

D. Afin de....R. Non, monsieur; nous n'avons jamais suggéré cela Nous avons simplement dit aux consommateurs de Saskatoon....

D. Cela ne vous regarde pas?—R. Non.

D. Cela intéresse davantage les consommateurs?—R. Exactement. Telle a été notre réponse lorsqu'on a soulevé cette question de coalition. Nous sommes disposés à ce qu'un représentant des diverses associations de consommateurs comparaisse devant le Comité; c'est-à-dire, il pourrait dire aux consommateurs si nous sommes injustes ou non.

D. Je crois que vos paiements sont basés strictement d'après la teneur en matière grasse?—R. Oui.

D. Au cas où vous avez un excédent de lait en été et une insuffisance en hiver, que faites-vous? Acceptez-vous toute la production du producteur? Et à propos du producteur dont la production est très forte l'été, et dont le prix de revient est plus élevé en hiver peut-être, pour une plus forte production de lait? N'êtes-vous pas d'avis qu'au cas de paiement moyen au producteur, vous traitez injustement celui supportant les frais de la production laitière en hiver, saison de la pénurie laitière?—R. Oui. Voici ma réponse: nous payons 48 cents en hiver, 44 en été, ou une moyenne de 46 cents. Nous payons quatre cents de plus en hiver afin d'encourager précisément ce que vous dites, la production hivernale. Le cultivateur qui nous expédie la plus grande partie de sa production en hiver obtient 48 cents par livre de matière grasse pour du lait en nature, lequel est le plus précieux sur le marché du lait.

Le président:

D. Il suffit d'un excédent de 4 cents pour l'y engager?—R. Oui, actuellement. Lorsque le lait se vendait 13 cents et que le prix moyen de la livre de matière grasse était de 75 cents, l'écart était plus considérable. Il existe aussi un autre facteur: les prix du beurre et du fromage ont toujours été, depuis que je suis dans les affaires, plus bas en été qu'en hiver. Il s'ensuit que le producteur de lait obtient toujours un prix plus élevé pour du lait en nature, de même qu'un prix plus élevé pour le beurre et le fromage. Le prix est toujours plus élevé d'octobre à février que de mars à octobre.

M. Tummon:

D. La plus grande partie de la production approvisionne-t-elle le marché du lait en nature en hiver?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Quelle quantité globale de lait vendez-vous?—R. Nous vendons environ 1,000,000 de livres de lait toutes les quinzaines, c'est-à-dire, 2,000,000 de livres par mois.

Le président:

D. Votre établissement, monsieur Gooding, est assez considérable, de sorte que vous n'avez jamais de pénurie?—R. Non.

D. Quelle est la population de Saskatoon?—R. Elle est censée être de 45,000 âmes, monsieur le président, mais je crois qu'elle est plutôt de 40,000.

D. L'établissement d'un entrepôt constamment rempli de lait serait-il possible dans une ville de 700,000, 800,000 ou 1,000,000 d'habitants, comme Toronto et Montréal?—R. Oui, certainement.

D. Et le transport?—R. L'approvisionnement viendrait de loin, n'est-ce pas; s'il doit venir d'un rayon de 60 milles pour l'approvisionnement d'une population de 45,000 âmes, que dites-vous de celle de 700,000 ou 800,000 âmes?

M. PICKEL: Elle est plus compacte.

Le TÉMOIN: Voici: nous pouvons nous procurer assez de lait à dix milles de Saskatoon pour tous nos besoins. La ville a décidé que 60 milles constituent la distance maximum.

Le président:

D. Cela ne sauvegarderait-il pas les intérêts de votre syndicat de diminuer ce rayon; vous vendriez alors une plus forte proportion de lait en nature et en tireriez un plus gros profit?—R. Nous ne pouvons vendre qu'une certaine quantité de lait, monsieur le président.

D. Si le territoire était plus restreint la quantité de lait utilisée à d'autres fins serait moindre?—R. Il est difficile de dire, monsieur, ce qui en résulterait. Naturellement, ce n'est pas exactement notre concurrence qui est l'obstacle; l'exiguïté du territoire importe peu s'il existe des lois inflexibles stipulant qu'on ne doit pas expédier du lait l'autre côté d'une certaine ligne, sous peine d'emprisonnement. Si ces lois existaient, elles seraient peut-être utiles, mais aucune mesure ne le serait. Nous n'avons que faire d'une certaine région. Nous nous rendons compte que la situation dans le commerce du fromage, du lait et du beurre, aura une répercussion sur tout le commerce du lait, non seulement dans notre province—mais elle est encore plus importante dans l'Ontario. Il en sera certainement ainsi tant que le prix du lait pour le fromage et celui du lait en nature resteront ce qu'ils sont aujourd'hui. Il ne pourra en être autrement.

D. Tout dépend du contrôle?—R. Oui, monsieur; toute la situation doit être contrôlée. Nous sommes les seuls fabricants de fromage dans la Saskatchewan en hiver. Il y en a quelques autres l'été. Nous avons eu une assemblée ici hier, où j'ai appris que la moyenne de la production fromagère ontarienne oscille entre 80,000 et 90,000 livres, mais la nôtre va dépasser 300,000 livres cette année, rien que pour une fromagerie. Il y en a 700 dans l'Ontario et leur moyenne varie entre 80,000 et 90,000 livres.

L'hon. M. Motherwell:

D. Quel pourcentage vous manque-t-il pour que votre syndicat atteigne 100 p. 100?—R. 18 expéditeurs seulement.

D. Quel pourcentage cela représente-t-il?—R. Dix-huit sur 250.

D. Quel pourcentage relativement à ceux en dehors du syndicat ce nombre représente-t-il quant au total?—R. Nous n'avons qu'environ 250 expéditeurs. Nous avons 2,000...

D. Cela fait environ 8 p. 100?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Naturellement, dans votre comparaison de la fabrication du fromage dans les deux provinces, vous devez tenir compte du transport?—R. Oui, monsieur; mais il faut avoir un débouché pour le lait en nature en vue de maintenir les prix, afin d'y amener l'autre lait venu de loin, faire face au transport et tout mettre en commun dans le débouché, de façon à ce que les prix moyens suffisent à faire vivre les cultivateurs.

D. Par exemple, dans notre district, l'approvisionnement de lait des fromageries leur vient d'un rayon de deux milles?—R. Notre prix moyen à l'expéditeur cette année varie entre 30 et 35 cents par livre de matière grasse.

M. Bouchard:

D. Tirez-vous votre crème du lait en nature?—R. Nous avons 250 membres pour nous approvisionner de lait. Je ne vous ai parlé que de cet approvisionnement. Notre syndicat comprend deux divisions: celle du lait et celle de la crème. Nous avons environ 1,800 expéditeurs de crème et 250, de lait. Je vous ai parlé aujourd'hui des expéditeurs de lait.

D. Parlez-nous des expéditeurs de crème.—R. Malheureusement, ils ne font pas beaucoup de profits. Nous sommes dans le commerce de la crème depuis trois ans; les prix sont tombés bien bas. Mais nous sommes très fortunés, notre approvisionnement de crème étant plus considérable aujourd'hui qu'il y a un an. Je crois que ceci démontre que notre syndicat...

D. Les expéditeurs de crème ne font pas partie de votre association?—R. Certainement; ils sont liés par contrat comme les expéditeurs de lait.

D. Il n'y a qu'une association; le nombre de vos adhérents s'en trouve augmenté. Quel est leur nombre, y compris les expéditeurs de lait et ceux de crème? —R. Il n'y a qu'une association, constituée de deux divisions: celles des expéditeurs de lait et celle des expéditeurs de crème.

Le président:

D. S'agit-il de crème douce ou de la crème à beurre?—R. De la crème à beurre. Je parle de la division de la crème à beurre.

M. Bouchard:

D. Votre crème en nature ne provient-elle pas de votre lait en nature? La tirez-vous du lait?—R. Oui.

D. Que faites-vous du lait écrémé?—R. Nous le pulvérisons.

D. Quelle est la valeur du lait écrémé?—R. Pour le producteur?

D. Oui.—R. Cela entre dans les frais d'exploitation, mais je suis prêt à vous le dire—cela n'entre que dans ces frais.

D. Environ 10 cents par cent livres?—R. Assurément; plus que cela.

D. Vous savez que dans certaines villes on jette à l'égout le lait écrémé?—R. Oui. C'est possible; mais il n'en va pas ainsi du nôtre.

M. Tummon:

D. Vendez-vous le petit-lait provenant de la fabrication du fromage?—R. Oui, entièrement.

D. Comment? Voici où je veux en venir: vos expéditeurs sont si éloignés que vous ne pouvez pas le leur renvoyer?—R. Oui. Nous le vendons à deux associés dans le commerce de l'élevage des porcs près de Saskatoon.

M. Porteous:

D. Vous l'écrémez d'abord?—R. Non, monsieur.

M. Tummon:

D. Est-il à propos de vous demander combien vous rapporte ce petit-lait par 100 livres?—R. Je ne l'ai jamais calculé. Nous fabriquons 225 livres de fromage par jour, dans des cuves de 75 gallons et cela fait beaucoup de petit-lait. Nous n'en fabriquons pas autant l'année durant, mais nous obtenons $750 par année pour le petit-lait. Je n'ai jamais calculé combien cela fait par livre.

D. C'est plutôt bon marché?—R. Extrêmement.

M. Porteous:

D. Au point de vue du lait en nature, diriez-vous que le secret de votre succès dépend de ce que vous ne vendez pas ce lait d'excédent?—R. Tout à fait.

D. Suivant vous, une coopérative ne pourrait-elle être aussi heureuse dans votre localité?—R. Oui. J'en suis absolument convaincu.

Le président:

D. Comment distinguez-vous les expéditeurs de lait en nature de ceux de crème sure. L'état hygiénique de la ferme entre-t-il en jeu?—R. Oui.

D. C'est l'unique condition?—R. Oui. La ville exige des permis. Ses fournisseurs de lait doivent être des laitiers autorisés. Il en va autrement de l'expéditeur de crème. C'est conforme aux règlements municipaux.

M. Taylor:

D. Relativement aux profits que vous réalisez par 100 livres de lait qu'on vous renvoie, combien sont-ils sur le lait pulvérisé?—R. Je ne sais que répondre.

M. PICKEL: Est-ce un secret?

Le TÉMOIN: Oui. Je ne tiens pas plus qu'il faut à divulguer nos prix de revient. Si vous l'exigez, je me soumettrai volontiers.

M. Loucks:

D. Combien demandez-vous de ce lait pulvérisé? Un certain nombre de cultivateurs le reprennent?—R. Oui.

D. Et combien leur coûte-t-il?—R. Nous le leur revendons à raison de $5.25 les cent livres.

D. Pulvérisé?—R. Oui. Dans des sacs de cent livres. Le prix a déjà baissé à $4.75. Bien entendu, le marché du lait écrémé varie comme tout autre, et nous avons déjà revendu le lait en poudre aux cultivateurs à $4.75. Actuellement il se vend $5.25. Ce n'est pas le prix pour les commerçants. Nos membres jouissent de ce privilège.

M. Taylor:

D. Combien un quintal de lait donne-t-il de lait pulvérisé?—R. Environ 8½ ou 9 livres.

D. Ma question découle de celle que je vous ai posée tantôt au sujet de la crème douce et vous avez répondu que vous la vendiez trop bon marché. D'après le prix du lait pulvérisé, j'essayais de trouver comment vous calculiez le prix de la crème.—R. Oui.

M. Porteous:

D. A propos des profits—tous les profits accumulés vont à vos membres, n'est-ce pas?—R. Oui. Ils ont profité des dividendes sur le lait écrémé—nous préférons les appeler primes—de temps à autre. Il n'en a pas été ainsi l'année dernière à cause d'un placement sur une certaine propriété. Celle-ci ne nous a encore rien rapporté, et jusque là, les profits de l'année dernière sur le lait en poudre—ne seront pas distribués.

M. Bouchard:

D. Sont-ils proportionnés aux apports de lait?—R. Oui, tout à fait.

M. Weir:

D. Vous dites que dans un même rayon on compte 1,600 et 1,800 expéditeurs de crème?—R. Nous avons 1,800 expéditeurs de crème et 250, de lait.

D. Est-ce que les 1,800 expéditeurs vivent dans un rayon de 60 milles?—R. Non, monsieur; la crème peut être expédiée de n'importe où.

M. Tummon:

D. La ville ne s'occupe pas du lait en nature?—R. Oui.

M. Bouchard:

D. Les expéditeurs de crème ne sont-ils pas astreints aux règlements du bureau d'hygiène?—R. Non, monsieur.

D. Pas du tout. N'êtes-vous pas d'avis qu'il serait à recommander que le gouvernement provincial appliquât ces règlements afin d'éliminer ce système appuyé par les amis des adeptes de la pasteurisation?

Le président:

D. Si la production de lait en nature des 250 autres expéditeurs de crème était acceptée, qu'en résulterait-il?—R. Si 250...

D. Si leur production était acceptée?—R. Oui, c'est exact. Si leur production de lait en nature était acceptée, il leur faudrait, de deux choses l'une—rappelez-vous que le bureau d'hygiène inspecte la production de tout laitier ou cultivateur. Il ne refuse jamais; il consent toujours, que le besoin de lait existe ou non. Ce bureau inspecterait la production des 250 expéditeurs précités et si elle était conforme aux règlements, ils obtiendraient leurs permis. Cela signifierait que le nombre d'expéditeurs patentés augmenterait de 250 et que tout le monde chercherait un débouché pour la vente du lait.

D. Vous ne pourriez pas refuser de les accepter dans votre association?—R. Nous le pouvons maintenant, parce que nous avons ces 15 autres qui expédient aux autres expéditeurs. Auparavant nous ne l'aurions pas pu.

M. Tummon:

D. Vous avez mitigé vos règlements?—R. Oui. Nous avions 500 distributeurs au lieu de 250.

A une heure, la séance est suspendue jusqu'à 3 h. 30.

La séance est reprise à 3 h. 30.

Le PRÉSIDENT: J'appelle maintenant M. Love.

J. R. LOVE, appelé, prête serment.

Le PRÉSIDENT: Je crois que M. Love est député à l'Assemblée législative de l'Alberta, aussi membre du syndicat de l'Alberta ou des producteurs de lait de l'Alberta.

Le président:

D. Quel rang occupez-vous, monsieur Love, dans cette association?—R. Je suis membre de la *Northern Alberta Dairy Pool Limited,* d'Edmonton.

D. Vous allez d'abord faire un exposé?—R. Monsieur le président et messieurs, j'ai écouté avec beaucoup d'intérêt les employés supérieurs et les dirigeants de nos coopératives laitières de l'Ouest. Je regrette de ne pas être employé supérieur ou dirigeant pour me présenter devant vous et vous exposer tous les rouages de l'industrie laitière. Le point de vue que j'aimerais exposer au Comité est celui du membre ordinaire, le producteur, et je voudrais essayer de vous donner les renseignements que vous désirez pour établir ni nos producteurs de lait ou de crème sont rémunérés équitablement, pour les produits qu'ils délivrent par l'entremise de notre association.

Monsieur le président, je sais que le Comité désire que j'en vienne au fait et je vais essayer de retracer brièvement le caractère de l'association dont je suis le représentant. Celle-ci diffère essentiellement d'aucune de celles dont vous avez entendu les porte-paroles cette semaine. Son armature pourrait s'apparenter, je crois, au système danois. Elle n'a pas de capital-actions. Elle repose sur un contrat conclu entre le membre et l'association; celui-ci est très rigide et il le lie durant un certain nombre d'années. Pour vous donner quelque idée de ce que comporte l'entrée d'un membre dans notre association, je pourrais mentionner certaines clauses de notre contrat. Si vous le désirez, je puis le produire.

Le PRÉSIDENT: Très bien; je vous remercie.

Le TÉMOIN: Je crois que le Comité s'intéresse surtout à la situation concernant le lait en nature.

M. Bouchard:

D. Y compris la crème.—R. Oui. Voici comment en tant que membres nous sommes liés à notre association. Le syndicat, qui est l'association, convient de recevoir et accepter les livraisons de lait et (ou) de crème venant du producteur; de manutentionner, transporter et vendre toutes ou parties de celles-ci en tant que produits ou sous-produits de lait en nature, le tout à sa discrétion et de la manière et au temps et à l'endroit qui, du jugement du syndicat, seront les plus avantageux aux producteurs ayant signé ce contrat ou tout contrat de même nature. Par conséquent, en devenant membres de cette association, nous avons renoncé à toute occasion de profiter du marché du lait en nature, sauf lorsque notre association par l'entremise de son administration, peut permettre à quiconque parmi nous de le faire. L'association veille à ce que la crème et le lait en nature soient mis en commun séparément, et à ce que l'on tienne constamment une comptabilité séparée pour tous les différents procédés par lesquels ils passent. Le syndicat se réserve le droit d'avertir le producteur et de l'obliger de temps à autre et, à sa discrétion absolue, à lui livrer son produit sous forme de crème ou de lait en nature, ou selon un pourcentage désigné de chacun, et le producteur convient de livrer son lait et (ou) sa crème conformément à cet avis et cette exigence. A même le produit on prélève divers fonds, jusqu'à deux cents par livre de matière grasse et jusqu'à six cents des autres produits vendus, pour l'établissement d'une réserve commerciale pour l'achat et le paiement de notre outillage, et pour toute autre fin pour laquelle le conseil peut juger à propos de l'adapter. Ce contrat est valide pendant cinq ans. Il est renouvelé automatiquement pour un autre terme de cinq ans, à moins qu'au cours des six mois qui précèdent par ailleurs son expiration, l'une ou l'autre partie ne signifie son intention à l'autre de se retirer. De sorte qu'à moins d'ouvrir l'œil, et de profiter de l'occasion qui nous est donnée au cours des six mois précédant la fin de la période de cinq ans, nous sommes virtuellement liés pour la vie, ou tant que nous sommes dans le commerce.

Le président:

D. A-t-on jamais mis en doute la validité de ce contrat?—R. Non. Les tribunaux n'en ont jamais été saisis. Je crois que sa rédaction a été inspirée par les meilleurs légistes.

M. Pickel:

D. De quelle ville venez-vous?—R. D'Edmonton. Le bureau chef de notre association s'y trouve.

Le président:

D. Qu'arrive-t-il si un membre abandonne complètement l'agriculture? La chose est-elle prévue?—R. L'association peut alors le dégager. Si un homme cesse d'être producteur, l'association se sert naturellement de son droit d'annuler son contrat, s'il ne le fait pas lui-même.

D. Cela n'empêcherait pas de se dégager celui qui serait toujours demeuré sur sa ferme?—R. Non.

M. Pickel:

D. Votre bureau chef est à Edmonton?—R. Oui.

D. Avez-vous des filiales dans d'autres villes?—R. Je vais vous donner une idée du fonctionnement de notre association. Le *Northern Alberta Dairy Pool* fonctionne dans ce qu'on pourrait appeler la région septentrionale de l'Alberta, Edmonton étant au centre. Nous avons deux associations sœurs fonctionnant sur le même plan, mais qui jusqu'ici sont encore distinctes, ayant été constituées en corporation séparément. Elles fonctionnent et sont entièrement responsables envers leurs membres respectifs; il y en a une à Alix, qui ne fabrique que du beurre et dessert la région centrale de l'Alberta. Elle s'appelle la *Central Alberta Dairy Pool*; et la *Southern Alberta Dairy Pool,* dont le bureau chef est à Calgary, qui dessert la partie méridionale de la province. J'ajouterai que la différence entre l'unité du sud, et celle dont je suis le représentant et l'un des membres, consiste dans le fait que l'unité méridionale a constitué séparément sa division du lait et celle de la crème. Le *Southern Alberta Dairy Pool* fabrique du beurre; la *Calgary and District Milk Producers Association* s'adonne à la distribution du lait. Le *Northern Alberta Dairy Pool* se consacre à toutes les branches de cette industrie, depuis la traite jusqu'à la livraison au client. Nous fabriquons d'abord du beurre; notre association existe depuis 1928. A la fin de cette année nous avions 847 membres liés par un contrat. Au commencement de cette année nous avions 3,059 syndicataires. Cela pourrait peut-être intéresser le Comité d'apprendre qu'à cause de la dureté des temps nous n'avons pas retenu de recruteur rural. Nous ne dépensons presque rien pour l'augmentation de notre effectif, mais nous avons dit à l'ansemble des producteurs de nous expédier leurs produits, de signer un contrat s'ils étaient satisfaits et obtenir leur part de profits. Il en est résulté, notre administration ayant été bonne, un accroissement de 289 membres l'année dernière en réponse à notre campagne de recrutement. Les recettes de notre association sont distribuées et créditées seulement à ses membres. Celui qui n'en fait pas partie peut obtenir le prix courant pour sa crème, comme dans le cas d'une compagnie privée, mais il ne peut participer aux dividendes qu'en signant le contrat.

M. Bouchard:

D. Appelez-vous ceci un dividende, ou rien qu'un profit, une répartition?—R. Je présume que cette association ne comporte pas de profits. Si vous lisez le contrat, vous y verrez qu'au cas où nous devons transporter, manutentionner, manufacturer et vendre le produit des cultivateurs, nous en déduirons les frais et lui renverrons le solde.

D. Vous ne faites que répartir les bénéfices?—R. Exactement.

D. Selon la quantité de lait qu'ils fournissent?—R. Oui. Je crois qu'une juste interprétation de cette question du dividende, est que le prix initial que nous payons aujourd'hui pour la crème ou le lait est le premier paiement, et que le paiement définitif s'effectue à la fin des opérations de l'année.

D. Oui; je préfère cela.—R. Cela donne une meilleure idée de la question. Nous avons débuté en tant qu'association de producteurs de crème, pour la centralisation naturellement, faisant venir la crème de 150 milles et jusqu'à 175, en certains cas. Edmonton diffère essentiellement de Saskatoon. Vous vous souvenez que le lait arrive à Saskatoon d'un rayon de 60 milles; mais à Edmonton il y arrive d'un rayon de 15 milles et de pas plus de 20. Ayant donc trouvé des membres à proximité de cette ville, l'insistance manifestée à nos assemblées annuelles a décidé lentement mais sûrement notre conseil d'administration à se lancer dans le commerce du lait en nature. Nous y avons débuté en janvier 1930. Jusqu'à cette année il n'y avait qu'un seul distributeur important de lait en na-

ture. A notre début dans ce commerce, le deuxième distributeur réellement important a suivi notre exemple, et aujourd'hui il y en a trois, qui pasteurisent le lait et le livrent au consommateur. En outre, il existe un gros distributeur particulier qui fait la pasteurisation. Son troupeau est très considérable et c'est une affaire de famille. Ses vaches lui appartiennent et il distribue leur lait après l'avoir pasteurisé. Puis, comme vous la savez tous, là où la situation n'est pas aussi favorable qu'à Saskatoon, ainsi qu'on vous l'a exposée, le règlement concernant la pasteurisation obligatoire—nous ne l'avons pas, et nous avons donc un grand nombre de petits colporteurs indépendants qui distribuent le lait non pasteurisé dans toute la ville. Je ne peux pas vous donner une idée de la proportion de la totalité du lait en nature distribué par ces colporteurs indépendants.

Nous nous sommes lancés en 1930 dans le commerce du lait en nature.

M. Bouchard:

D. Comment avez-vous d'abord trouvé des fonds?—R. Très bien. Je suis heureux que vous m'ayez posé cette question, parce que je dois vous en parler avant de vous exposer nos affaires. Vous vous rappelez que le système danois comporte également des coopératives de vente, des banques coopératives. Quand un cultivateur signe virtuellement un contrat restreignant ses livraisons sa vie durant à une association, ceci constitue une assez bonne garanttie pour engager la banque coopérative à lui fournir des fonds pour l'établissement de son outillage de crèmerie. Cet heureux état de choses n'existe pas en Alberta. Nous avons mis les directeurs de banques au courant de ces contrats rigides, et ils nous ont dit que le système danois ne s'appliquait pas au Canada, mais que si le gouvernement dont l'aide si généreuse avait beaucoup contribué à l'établissement du cartel du blé nous garantissait son appui, alors nous obtiendrions le crédit nécessaire. Alors l'Assemblée législative de l'Alberta a adopté le *Co-Operative Marketing Act* d'il y a cinq ans, permettant à celle-ci, au gouvernement, d'accorder le même crédit aux coopératives laitières de vente qu'au cartel du blé à son début.

Le président:

D. Le *Co-operative Marketing Act* comportait-il aussi des règlements?—R. Les règlements prévus par cette loi sont très précis. L'association...

D. Vous pouvez poursuivre.—R. Non, je voudrais vous répondre. L'association doit d'abord verser 10 p. 100 du montant du capital nécessaire pour la construction de son local à même ses ressources. Le gouvernement garantit à la banque les 90 p. 100 qui restent. Puis la loi exige qu'un certain pourcentage en soit remboursé chaque année. Le nombre maximum d'années est de vingt, je crois; mais nous espérons pouvoir rembourser notre emprunt à brève échéance.

Un mot des progrès réalisés de ce chef concernant les finances; notre mise de fonds s'élève à $217,437.52. Voulez-vous que je vous en fasse l'analyse pour que vous sachiez comment elle se répartit?

M. PICKEL: Oui, s'il vous plaît.

Le TÉMOIN: Les immeubles prennent $12,433.90. Le forage d'un puits a coûté $1,568.08. Notre établissement était au bout d'une voie d'évitement qu'il a fallu allonger, ce qui a coûté $302.58. L'édifice de la beurrerie, qui comprend la beurrerie et aussi la laiterie, a entraîné un placement de $93,886.08. A la prière de nos membres, nous avons entrepris l'an dernier le commerce des œufs et de la volaille. Nous avons un poulailler très modeste à côté de notre propriété. Il a coûté $11,101.32. Les machines et le matériel, y compris celui de la beurrerie et de la laiterie, ont coûté $82,430.16. Les chevaux, et harnais, $4,714.33. Les voitures et traîneaux, $8,464.15. Monsieur le président, je dis aux sténographes que je leur remettrai cet état avec plaisir.

M. Pickel:

D. Dites donc au Comité combien vous avez de chevaux, traîneaux et voitures de livraison?—R. Je tiens à dire maintenant la difficulté qu'a un membre ordinaire de l'association à répondre aux questions qu'il croyait qu'on lui poserait. Voici ce que j'ai fait—je croyais que je devais comparaître demain—j'ai télégraphié hier pour demander d'autres renseignements afin de pouvoir répondre à certaines questions posées à d'autres témoins. Je crois que nous avons seulement 14 livreuses en ville.

M. Bouchard:

D. Afin de compléter nos renseignements, pouvez-vous nous dire qui a payé le 10 p. 100 requis par le gouvernement ainsi que pour les banques?—R. Les producteurs, l'association elle-même a obtenu les fonds au moyen d'emprunts, d'emprunts particuliers et autres moyens, afin de se rembourser.

D. Mais il n'y a pas de capital payé?—R. J'y arrive; je traite maintenant du placement. Il y a une mise de fonds s'élevant à $3,305.50 pour le mobilier et les agencements du bureau; une de $4.779.40 pour les auto-camions; notre écurie nous a coûté $4,452.50; ces chiffres totalisent $217,437.52. Nous avons pu fabriquer l'année dernière environ un million et demi de livres de beurre. Je puis vous citer dans un instant les chiffres exacts. Nous avons distribué, je dirais, approximativement trois millions de livres de lait au cours des quatorze derniers mois—ce sont les chiffres au 31 décembre 1932. Le dernier état était en date du 30 octobre 1931 et couvrait les opérations de quatorze mois. Voici pourquoi: anciennement nous voulions que nos paiements définitifs prissent pour ainsi dire la forme d'étrennes. Nous nous sommes aperçu que cela était impossible et nous avons décidé de faire concorder notre exercice avec l'année courante de façon à transmettre nos déclarations d'impôt sur le revenu, etc., pour celle-ci.

D. Acquittez-vous l'impôt sur le revenu?—R. Il faut faire une déclaration.

D. Mais vous ne payez pas l'impôt?—R. Une certaine somme, c'est-à-dire, nous le payons sur ce que nous mettons de côté en tant que capital, mais ce que nous distribuons à nos membres sous forme de paiement définitif n'est pas imposable.

D. Vous ne payez pas d'impôt fédéral sur le revenu?—R. Je crois qu'il faut transmettre une déclaration, mais sans payer d'impôt.

D. C'est tout?—R. Un mot de notre capitalisation. Au cours des quatre dernières années, outre d'avoir payé ce que nous appelons un prix courant, nous avons obtenu pour nos membres—j'admets que c'est plutôt ambigu—je les appelle des profits bruts, mais c'est ce qu'on pourrait appeler un paiement définitif.

Le président:

D. C'est-à-dire des bénéfices?—R. De $112,995.

D. Veuillez répéter.—R. Au cours des quatre dernières années terminées le 31 décembre 1932, nos recettes brutes—les recettes définitives disponibles—se sont élevées à $112,995. A même celles-ci, nous avons appliqué à la réduction de notre dette sur le capital, en émettant à nos membres respectifs des certificats de participation, faisant voir leur contribution à la réduction de la dette sur le capital, une somme de $37,092.

Nous projetons d'adopter ce qu'on appelle un régime de finances rotatif en vertu duquel, lorsqu'un détenteur de certificat de participation marqué "A", émis au cours de la première année de son fonctionnement, en sera remboursé, un nouveau producteur se présentant plus tard en supportera le fardeau; et ainsi de suite d'une année à l'autre. Nous avons d'abord fixé un terme de sept ans, mais vu la dépression actuelle, je crois que celui-ci devra être prolongé. Aucun

intérêt n'est payé sur ces certificats de participation. Cette question a été soulevée à notre assemblée annuelle il y a environ un mois. On n'y a pas demandé le paiement d'intérêt, bien que les cultivateurs étaient gênés, comme vous savez. On a cru que si l'on pouvait supprimer ce fardeau que constitue l'intérêt, pour le remplacer par un régime rotatif, celui-ci fonctionnerait bien.

Nous avons prévu pour la réserve de dépréciation sur l'outillage, $37,181; nous avons remboursé à nos membres à titre de paiements définitifs en espèces, $38,722.

Quant aux profits, ils apparaissent sous la forme que vous voulez. Je crois que vous désirez vivement savoir combien nous payons le lait en nature au producteur, combien nous en demandons au consommateur, et l'écart ou les frais d'exploitation de notre commerce? Nous payons à nos producteurs de lait en nature ce que nous appelons un prix fondamental de $1.80 les 100 livres de lait dosant 3.6.

Le président:

D. Ce prix comprend la livraison, monsieur Love?—R. Oui, à notre établissement il y a une augmentation ou une diminution du prix de 5 p. 100 pour chaque dixième d'un pour cent d'augmentation ou de diminution de la teneur en matière grasse—5 cents par décimale.

M. Bouchard:

D. Ce prix varie selon le prix courant du beurre?—R. Non, nous l'avons maintenu depuis que nous sommes dans les affaires; nous payons $1.80 pour du lait dosant 3.6; $2 pour le lait dosant 4 p. 100; celui dosant 3.2 vaut $1.60. Voici ce qui en est.

Le président:

D. Ce paiement s'applique dans les deux sens?—R. Oui.

M. Bouchard:

D. Comment se compare-t-il cette année au prix de la matière grasse du lait chez les distributeurs ordinaires?—R. Cela vous déplairait-il de poser plus tard cette question. Je crois que le point essentiel dans la distribution du lait dans tout le Canada aujourd-hui est celui du lait d'excédent. J'ai des renseignements intéressants à ce sujet. J'ai traité du lait en nature passant par notre laiterie et qui y est apporté par camions. Les membres qui nous l'envoient sont ceux dont les produits sont conformes aux règlements municipaux, qui sont très sévères. J'en ai préparé un résumé.

M. Bouchard:

D. Ils sont bien observés?—R. Très bien, grâce aux inspecteurs du service d'hygiène de la ville qui sont aux aguets. Ils sont plus attentifs maintenant que jamais. Ces règlements concernant l'inspection et l'hygiène sont devenus dernièrement très sévères dans la région laitière d'Edmonton. Outre de prescrire le nombre de pieds carrés d'espace pour chaque vache dans l'étable, ils prescrivent une fenêtre d'une grandeur déterminée pour chaque vache, ainsi qu'un entrepôt pour le lait construit spécialement à une certaine distance de l'étable—je ne me rappelle plus cette distance—les planchers de cet entrepôt doivent être en ciment, et l'on demande maintenant d'y installer un appareil de stérilisation au coût approximatif de $100. Il deviendra probablement réglementaire pour tous les producteurs de lait faisant la livraison en ville.

D. Exige-t-on un système de ventilation?—R. Oui, les règlements sont très sévères sur ce point. Toutes les vaches dont le lait est distribué en ville doivent subir l'épreuve à la tuberculine deux fois par année. Le règlement que je vais maintenant vous communiquer est plutôt récent, je crois—il stipule que toutes les personnes adonnées à quelque travail afférent à la production du lait sur la

ferme, ou à la manutention du lait dans la beurrerie, de même que les livreurs, doivent subir un examen médical à dates fixes pour établir qu'ils sont indemnes de toutes maladies contagieuses. Le commerce de la distribution du lait en nature en est rendu à un point où celui qui fait un placement dans une laiterie risque beaucoup.

D. A un point où l'on pourrait supprimer la pasteurisation.

M. Vallance:

D. Qui acquitte tous ces frais?—R. Le producteur.

D. Pour la protection du consommateur urbain?—R. Oui. Voici le point.

Le PRÉSIDENT: Mais vous devez reconnaître qu'il obtient la préférence.

Le TÉMOIN: Oui, le membre pouvant obtenir un permis municipal pour la livraison du lait en ville demande ensuite à notre association la permission de livrer le lait en nature par son entremise. Tous nos membres sont liés par contrat. Nous avons donc la haute main sur notre excédent, parce que nous acceptons seulement les nouveaux expéditeurs habitant très près de la ville et qui sont reconnus capables d'expédier. Notre association décide ou non s'ils pourront lui livrer leur lait. Notre excédent, la quantité de lait inutilisée à notre établissement pour la consommation urbaine, équivaut à environ 30 p. 100. Nous réglons cet excédent en en payant le prix pour la teneur en matière grasse. Je crois que ceci constitue la plus grosse difficulté pour nos expéditeurs aujourd'hui. Ceci devrait vous stupéfier. Nous payons cet excédent selon les prix de la teneur en matière grasse—je suppose que ces paiements sont les moyennes mensuelles, les producteurs étant payés bimensuellement. Voici ce que 100 livres de lait dosant 3.5, payé selon les prix de la teneur en matière grasse, ont rapporté pour juillet depuis les quatre dernières années: en 1929 le prix de juillet pour la matière grasse, catégorie spéciale, était de 35 cents par 100 livres de lait dosant 3.5 —100 livres de lait 3.5 rapportaient $1.22½; un an après, en 1930, le prix pour la matière grasse de qualité spéciale était de 25 cents en juillet. Cent livres de lait valaient $0.87½; en 1931 le prix de la matière grasse de qualité spéciale pendant ce mois était de 16.4 cents, et 100 livres de lait valaient d'après la teneur en matière grasse 57.4 cents; en juillet dernier...

M. Bouchard:

D. Par matière grasse entendez-vous le beurre du lait?—R. Non, la matière grasse achetée par notre laiterie pour le barattage. Nous avons trois qualités, la spéciale, la première et la deuxième. En juillet 1932, la meilleure qualité de crème fournie à nos beurreries rapportait 10.4 cents par livre, et 100 livres de lait valaient 36.4 cents.

D. Comment expliquez-vous cela, le prix de la matière grasse n'a jamais été aussi bas?—R. Je souhaiterais, monsieur le président, que le Comité pût s'enquérir sur cet aspect de l'industrie qui atteint les provinces de l'Ouest. Sans lui faire perdre de temps, j'aimerais produire au Comité nos prix moyens mensuels pour la crème de qualité spéciale pour les années 1926, 1927, 1928, 1929, 1930, 1931 et 1932. Il est plutôt surprenant qu'en avril de l'année dernière nous recevions 16 cents; en mai, juin et juillet alors que la production battait son plein et qu'on nous disait qu'une grande quantité de beurre serait exportée—il n'y eut qu'une livre d'exportée sur quarante—qu'une livre ait déterminé le prix des autres 39; ou sur toute notre production durant cette période, quelque 125-, 000,000 de livres, 3,000,000 de livres seulement ont été exportées. Nos prix pour la crème tombèrent à 12½ cents en mai, à 11.2 cents en juin et à 10.4 cents en juillet. Le prix remonta à 15 cents en août; à 17.4 cents en septembre et il demeura le même jusqu'à la fin de l'année.

C'est ainsi que j'envisage le problème auquel est acculé le producteur de lait en nature. En été il obtient un prix extrêmement bas pour tout son excédent; il croit que ce n'est pas juste, que quelque chose va mal, et c'est aussi mon avis.

Combien vendons-nous notre lait? Le lait est vendu par tous les distributeurs à Edmonton à raison de dix bons pour un dollar, livré au consommateur. Je puis ajouter que depuis notre entrée dans le commerce de la distribution de notre production de lait aux consommateurs d'Edmonton, nos relations ont été très harmonieuses avec les deux autres distributeurs de la ville. Il ne s'est rien produit du genre d'une guerre de prix à Edmonton, depuis que nous exerçons ce commerce. Nous nous efforçons d'unir nos efforts pour le bien commun de nos producteurs. Je suppose que vous voulez savoir ce qui revient à nos membres. Le prix fondamental actuel est de $1.80 par cent livres de lait livré. En calculant 38.9 pintes par cent livres, on trouve 4.6 cents par pinte. La différence est de 5.4 cents; mais ce n'est pas notre écart réel.

D. Oui.—R. Il y a un autre paiement à faire et l'exploitation de la laiterie pendant les quatorze mois terminés avec la fin de l'année dernière s'est traduite par un surplus estimé de $6,208.49. J'aurais pu le calculer exactement si j'avais été renseigné davantage sur ce que le Comité voulait savoir; mais j'ai estimé qu'approximativement 3,000,000 de livres de lait sont passées par notre établissement durant cette période, les profits sur cette quantité représentant environ 20.7 cents par cent livres, ou environ un demi-cent par pinte, qui est le paiement définitif.

D. Cela fait 5 cents par pinte?—R. Environ 5.1 cents.

M. Pickel:

D. Cela fait un partage virtuellement égal?—R. Oui; c'est à peu près cela. Bien entendu, la mise de fonds dans une laiterie est très lourde, comme vous le savez; nous en prenons la plus grande partie et nous la créditons au membre comme son paiement sur le capital que nous avons emprunté de la banque. Je ne sais pas très bien quel intérêt nous payons à la banque, mais la garantie gouvernementale ne signifie pas que nous obtenons l'intérêt à meilleur marché que nos concurrents .Nous traitons avec la banque, pas avec le gouvernement.

M. Bouchard:

D. Vous édifiez une entreprise qui sera de moins en moins coûteuse?—R. Oui. Nous payons l'intérêt régulier payé à la banque par nos concurrents sur les emprunts qu'ils en obtiennent. Je veux faire voir maintenant que sur les 5 cents allant à la distribution de notre lait, je crois qu'on pourrait y imputer environ 3 cents comme frais de livraison après la pasturisation et l'embouteillage. Naturellement vous avez beaucoup entendu parler de guerre de prix et de la concurrence par les épiceries en série dans les autres villes. Lorsque celles-ci réduisent leur prix de 2, 3 cents ou davantage par pinte, une certaine quantité de lait est détournée des livreuses à ces magasins, et les frais de la livraison de ce lait s'accroissent en proportion de l'importance de ce détournement des livreuses aux magasins.

Le président:

D. Quelle proportion de ce lait est vendue à la mesure?—R. Nous ne vendons pas beaucoup de notre lait—vous voulez dire en gros?

D. Oui, en gros?—R. Pas un fort pourcentage. Je ne puis vous en dire la quantité. Nous n'avons que quelques contrats pouvant être considérés avantageux, avec les hôpitaux ou les grandes institutions.

D. Le prix en est naturellement influencé?—R. Oui; nous vendons la pinte aux épiceries 8½ cents. Je crois que ce prix est le même chez les trois distributeurs.

A propos de la situation du chef des épiceries en série, je suis très heureux de pouvoir dire qu'elle n'a pas menacé notre association à Edmonton. Elle a menacé—je crois qu'elle s'est fait sentir dans une certaine mesure à Calgary—elle a menacé d'exister à Edmonton et notre gouvernement a averti les intéressés

qu'il était prêt à adopter une loi d'utilité publique plaçant le lait comme utilité publique sous le contrôle de nos commissaires des utilités publiques, à peu près comme à Winnipeg. Depuis ce jour-là, nous n'avons eu aucune difficulté. Je puis vous annoncer que nos magasins dans l'ensemble—il peut y avoir une exception isolée—demandent le même prix au consommateur que le nôtre—10 cents la pinte.

D. Naturellement, vous êtes autorisés dans votre province à déclarer que le lait est une utilité publique?—R. Oui. Avez-vous traité ce sujet, monsieur le président?

D. Non.—R. J'aimerais vous remettre, après vous en avoir donné un aperçu, copie de notre loi appelée la Loi des utilités publiques avec les modifications adoptées récemment par notre Assemblée législative. On pourrait résumer en ces termes la portée de cette loi: "Ce bill a pour but d'autoriser la Commission des utilités publiques à s'enquérir sur les questions afférentes à la production, la manutention et la distribution du lait, s'il lui semble que l'approvisionnement du lait dans toute partie de la province menace d'être interrompu ou que la qualité risque d'être abaissée de façon préjudiciable à la santé ou à la commodité publiques. La Commission peut établir des règlements et particulièrement délimiter le territoire ou les territoires dans lesquels s'appliqueront les règlements susdits, pourvoir à la surveillance de la production et de la vente du lait et de toutes les opérations s'y rattachant; licencier les marchands de lait, régulariser la production, la réception, la manutention, l'emmagasinage et la livraison du lait; classifier les producteurs, distributeurs et marchands de lait et établir des échelles de prix."

D. Qui prend sur lui de décréter que le lait constitue une utilité publique? Est-ce la Commission ou le gouvernement?—R. "La Commission sera autorisée de s'enquérir de son propre mouvement ou sur réception d'une plainte par écrit, sur toute question afférente à la production, l'approvisionnement, la distribution ou la vente du lait."

D. C'est la Commission elle-même?—R. Oui; ou cette initiative peut provenir de quelqu'un lui portant plainte.

M. Tummon:

D. L'initiative dépend réellement de la Commission?—R. Oui. Le fait de l'existence de cette loi et de son application possible tous les jours expliquent à mon sens pourquoi nous éviterons probablement les difficultés ayant surgi ailleurs. J'espère que cette loi ne sera jamais appliquée, mais elle est là pour nous protéger au besoin. Je serai heureux de communiquer au Comité toutes les modifications subies par le bill au cours de la dernière session. Je vous ai fait connaître la rédaction originaire du bill. Monsieur le président, je crains d'avoir été trop long.

M. Bouchard:

D. Qui exigerait l'application de cette loi?—R. Ceux qui l'exigeraient, ou la demanderaient.

M. TUMMON: Les producteurs ou n'importe qui?

LE TÉMOIN: Je suppose que si les épiceries en série commençaient à vendre du lait à 5 sous la pinte, notre association de producteurs et les distributeurs privés s'aboucheraient avec la Commission des utilités publiques, ou lui enverraient une pétition. Celle-ci s'enquerrait d'abord, si elle le jugeait indispensable, elle agirait selon la loi.

M. Moore:

D. L'Assemblée législative s'est-elle prêtée de bonne grâce à l'adoption de cette loi?—R. Plutôt. Les modifications projetées ont été telles qu'elles ont agréé à tous les partis.

M. Bouchard:

D. Par exemple, les prix payés actuellement encouragent-ils les producteurs de lait à en augmenter la teneur en matière grasse?—R. Je vous répondrai en vous disant que la plupart des vaches dans notre région produisent en moyenne du lait dosant 3.6 de matière grasse. Si ce prix leur était un encouragement. on constaterait que la moyenne du lait reçu doserait plus que la moyenne de celui que nous achetons. Je ne crois pas qu'il y a indice que les producteurs veulent modifier la teneur en matière grasse du lait.

D. Pas plus que la diminuer?—R. Naturellement non. Ils perdent 5 cents par point au-dessous de 3.6.

D. Voici où je veux en venir: s'ils étaient encouragés à augmenter ou à modifier la teneur, qui réglerait ce point? Par exemple, ils pourraient enlever un peu de crème au lait ou lui en ajouter; comment pourriez-vous empêcher cela?—R. Naturellement, nous pouvons l'empêcher. Les termes de notre contrat prévoient que nous pouvons exiger des producteurs qu'ils livrent du lait ayant subi une certaine épreuve.

M. Vallance:

D. Comment?—R. Et sans modification quant à la teneur en matière grasse. Il doit être tel que donné par la vache. Notre association peut régler ce point. Nous avons la haute main sur nos membres.

D. Ne pourriez-vous pas statuer que la teneur en matière grasse ne serait pas inférieure ou supérieure à un certain pourcentage?—R. Bien entendu, nous avons trouvé cela inutile. Cela pourrait se faire.

M. Pickel:

D. Vous recevez du lait dosant 3.3 ou 3.9 et vous le payez en conséquence? —R. Exactement.

M. Bouchard:

D. Il n'est jamais arrivé?—R. Il n'est jamais arrivé qu'un de nos membres nous ait livré du lait inacceptable à notre association. Je suppose que vous parlez du lait dont ou aurait pu modifier la teneur.

D. Oui.—R. Non. Cela n'est jamais arrivé.

Le président:

D. Est-il répréhensible pour un cultivateur d'ajouter, par exemple, une certaine quantité de crème à son lait afin d'en hausser la teneur en matière grasse? —R. C'est exactement ce qui se fait parfois—par exemple, un cultivateur a un troupeau de vaches Holstein dont le lait est pauvre; il peut y accroître trois ou quatre vaches Jersey pour rendre son lait plus riche. C'est ainsi qu'on procède.

M. VALLANCE: Il y a certains producteurs de lait de cette province qui ne peuvent se conformer aux règlements quant à la teneur en matière grasse; je les connais.

Le TÉMOIN: Je sais que certains de nos membres agissent tel que précité; ils ont quelques vaches Jersey.

M. VALLANCE: Vous n'avez qu'à voyager entre Montréal et Ottawa et jeter un coup d'œil sur les troupeaux de vaches pour constater qu'ils se composent de vaches Holstein et Ayrshire. Pourquoi? Pour rendre le lait plus riche; afin d'avoir la quantité et la teneur en matière grasse.

M. TUMMON: D'une fenêtre de wagon on ne peut pas juger de la teneur en matière grasse du lait.

M. Bouchard:

D. C'est pourquoi j'insiste tellement sur ce point. Je crois que c'est un principe reconnu dans l'élevage qu'un éleveur essaie d'augmenter le plus possible la teneur en matière grasse de son lait. Si votre association est ainsi constituée

qu'elle encourage les cultivateurs s'efforçant constamment d'améliorer leurs troupeaux par sélection et le reste, je crois qu'elle agit sagement.—R. Vous reconnaissez que la prime de 5 p. 100 pour chaque augmentation de un dixième de 1 p. 100 dans la teneur en matière grasse est un encouragement.

D. Quel que soit le pourcentage. Si la prime était raisonnable, elle encouragerait les cultivateurs à produire du lait aussi riche que possible, ils amélioreraient constamment leurs troupeaux, plutôt que d'imiter l'exemple de certaines autres compagnies, comme on nous en a entretenus, n'y ayant prêté aucune attention. Il en est résulté que les cultivateurs sont devenus indifférents à cet état de choses, et il se peut qu'ils seront obligés de reconstituer leurs troupeaux après dix générations de bétail. C'est pourquoi j'insiste sur ce point que l'on devrait donner quelque considération aux cultivateurs ayant constamment amélioré la qualité de leur production laitière ainsi que sa teneur en matière grasse?—R. Notre méthode en tient compte, n'est-ce pas?

D. Oui. Je le crois.

Le président:

D. Une question. J'ignore si vous pourrez y répondre ou non. Je présume que les frais de main-d'œuvre constituent une proportion importante du prix de revient et de l'écart, n'est-ce pas? Les frais de main-d'œuvre au sein de votre association?—R. Ils sont très bas par suite de nos ventes énormes de beurre. Nous faisons travailler des employés à la beurrerie pendant une, deux ou trois heures par jour dans la laiterie. Les heures qu'ils y travaillent sont agencées de façon à donner les meilleurs résultats. Nos frais de main-d'œuvre sont aussi bas que possible.

D. Voici où je voulais en venir: vos frais de main-d'œuvre au sein de votre association supportent-ils la comparaison avec ceux de ces fermes produisant du lait de qualité supérieure?—R. Je les crois très raisonnables à notre établissement. Je devrais vous énumérer les divers frais—les divers genres de main-d'œuvre afin que vous puissiez les comparer à vos statistiques.

D. Nous avons un dossier envoyé par l'*Amalgamated Association* de votre province?—R. Elle est de la Colombie-Britannique.

D. Non, de l'Alberta. Vous n'étiez pas présent quand on l'a lu et je ne crois pas vous en avoir parlé; mais on y voit que la main-d'œuvre doit être payée plus cher sur les fermes productrices de lait que la main-d'œuvre agricole ordinaire. Je me demandais si les frais de main-d'œuvre de votre association pouvaient se comparer à ceux du producteur de ce lait?—R. Naturellement, les frais de main-d'œuvre de la fabrique sont plus élevés que ceux du cultivateur.

D. Pourquoi faut-il qu'il en soit ainsi?—R. Il est malheureux que le cultivateur attrape les restes, et il peut même ne pas obtenir son intérêt sur sa mise de fonds, tandis qu'une coopérative paie l'intérêt, la dépréciation, tous les frais légitimes, mais le cultivateur ne le peut pas.

M. Pickel:

D. Vos chiffres tiennent-ils compte des résultats du chef de la vente du beurre et de la volaille?—R. Oui.

D. Fabriquez-vous du lait pulvérisé ou évaporé?—R. Non, nous fabriquons surtout du beurre. Nous avons reçu au cours de cette période de 14 mois, 1,330,540 livres de matière grasse et nous en avons fait 1,644,444 livres de beurre.

D. Et le fromage?—R. Nous n'en fabriquons pas.

M. Bouchard:

D. Que faites-vous de votre lait écrémé et de votre lait de beurre?—R. Notre lait écrémé et notre lait de beurre,—il s'agit surtout de lait de beurre dans notre cas car nous fabriquons surtout du beurre,—sont mis dans un immense réservoir et vendus à nos membres, qui habitent près d'Edmonton et font l'élevage des

porcs. Le prix a varié. Je ne saurais vous l'indiquer exactement, mais c'est un prix nominal. Nous leur vendons ce produit aux 100 livres, et cette somme est ajoutée aux recettes.

M. Pickel:

D. Ils achètent ce sous produit?—R. Oui, pour nourrir les porcs. Nous ne fabriquons pas de fromage.

M. Tummon:

D. Mais vos frais d'exploitation sont répartis au pro rata entre vos différents produits; soit le lait, le beurre et autres choses semblables?—R. Oui. Prenez nos dividendes de l'an dernier, notre paiement final, si vous le préférez. La somme à l'avoir de notre département du beurre était de $18,015.79, et de notre département du lait, de $6,208.49. Les profits du département de la crème glacée s'établissent à $8,069.72. Je ne sais pas comment la vérification a été faite, mais je sais qu'une partie des profits de la crème glacée ont été crédités au département du lait, et le reste a été porté au compte du beurre, d'après les contributions des deux groupes de producteurs.

M. Lucas:

D. Comment payez-vous le lait utilisé dans la fabrication de la crème glacée?—R. Il est payé au prix du lait de surplus. C'est peut-être pour cette raison que nous faisons un profit assez considérable; mais j'ajouterai que nous n'avons qu'un petit département de fabrication de crème glacée. Nous n'en fabriquons pas une grande quantité.

M. Pickel:

D. Parlez-nous de votre commerce de crème douce? Où la prenez-vous? Est-ce en écrémant le lait de surplus?—R. Nous avons admis dans notre association, dès le début, quelques expéditeurs de crème de table du district de Millet. Nous avons tenu ces opérations distinctes, et c'est en quelque sorte une troisième section de notre association.

D. Ainsi vous n'écrémez pas une partie de lait de surplus pour en tirer de la crème douce?—R. Non, nous n'écrémons aucun lait sauf le surplus de nos expéditeurs de lait en nature pour en obtenir de la crème à 30 p. 10.

Le président:

D. Je n'ai pas l'intention de vous embarrasser, monsieur Love, mais je vous ai questionné au sujet des frais de main-d'œuvre à cause de certaines recommandations qui ont été faites...—R. Puis-je les voir?

D. Oui.—R. Je regrette de n'avoir pas été présent lorsqu'on a lu ce document, mais il représente l'opinion des producteurs de lait en nature qui ne sont pas membres de notre association. Ils se sont groupés et ont présenté leur cause. Je regrette de ne pas avoir été ici.

D. Je vous ai posé cette question parce que ces messieurs prétendent que la production du lait en nature devrait faire ses frais plus un certain profit.—R. Oui.

D. Les frais de main-d'œuvre et autres dépenses entrent dans le coût de la production. Je me demande si votre association est en mesure d'acquitter ces frais de main-d'œuvre?—R. Rendre la chose possible?

D. Oui. Et au même niveau?—R. La chose me paraît impossible à moins que notre organisation ne puisse conclure une entente avec les autres distributeurs en vue de l'adoption d'un règlement de pasteurisation prohibant la vente du lait brut, et que les consommateurs acceptent l'augmentation nécessaire pour nous permettre de payer nos producteurs au taux du coût de production plus un certain profit.

D. Les prix actuels du lait en nature couvrent-ils les frais de production plus un certain profit?—R. Je ne le crois pas. Je le répète, on a fait cette demande, non pas tant à cause du prix fondamental payé, mais à cause de la forte proportion du lait expédié par quelques-uns de ces producteurs qui est payé au prix ridiculement bas du surplus,—50 p. 100 dans certains cas,—ce qui tend à faire baisser considérablement la moyenne. Je crois que c'est la vraie raison. Ils sont parfaitement jutifiés de demander un meilleur rendement, en vue des conditions imposées actuellement aux producteurs du lait vendu en nature concernant l'outillage qui doit être moderne et hygiénique, et le troupeau qui doit être sain.

M. Bouchard:

D. Vous n'établissez aucune différence entre les prix d'hiver et d'été?—R. Le printemps il y a quelquefois augmentation considérable de la production, et les distributeurs indépendants vendent cette surproduction à un cent de moins la pinte. Nous sommes alors forcés de vendre le lait 9 cents la pinte, et nos producteurs doivent accepter une diminution de 35 à 40 cents dans le prix convenu. La chose ne s'est pas produite cette année. Je ne sais pas si nous serons obligés d'y venir. L'an dernier nous avons vendu le lait à 9 cents, et versé environ $1.45 au producteur. Cette année nous payons encore $1.80 et vendons à 10 cents.

D. Vous payez $1.80 sans tenir compte de la saison de l'année?—R. Nous payons ce prix aujourd'hui, mais il nous faudra peut-être le changer le mois prochain. Ces changements ne se font pas à date fixe; ils sont rendus nécessaires par la concurrence et divers autres facteurs.

Le président:

D. Ce mémoire renferme une autre recommandation, monsieur Love. Elle se lit ainsi: "L'écart entre le prix touché par le producteur et le prix par le consommateur devrait être réglementé." A titre de société de distribution, êtes-vous opposé à ce régime?—R. Non.

D. Cet écart serait arbitrairement réglementé par une commission d'utilité publique ou un autre corps semblable?—R. Abstraction faite de notre association particulière, qui fonctionne de manière à protéger les intérêts de nos membres, il est facile de constater qu'une distribution faite par deux ou trois voitures sur la même rue n'est pas efficace, et si la ville décidait d'en faire une utilité publique et de distribuer le lait avec ses propres voitures, je suis certain qu'on pourrait effectuer des économies et réduire cet écart.

D. Vous ne seriez pas opposé à ce régime?—R. Non, nous n'y serions pas opposés si la ville désirait l'établir.

M. Coote:

D. Vous nous avez dit que le prix du lait de surplus était ridiculement bas. —R. Le lait de surplus?

D. Oui. N'y a-t-il pas des cultivateurs en Alberta, comme dans les autres provinces, qui habitent des endroits où ils ne peuvent vendre leur lait en nature, et qui sont obligés d'accepter les prix ridiculement bas dont vous avez parlé pour toute leur production?—R. Absolument.

D. Ne diriez-vous pas qu'ils produisent à perte?—R. Absolument. Qu'arrivera-t-il cette année? M. Coote sera de mon avis, je crois, si j'affirme qu'on a laissé entendre aux producteurs de l'Ouest que ceux de l'Est augmenteraient leur production de fromage et diminueraient leur production de beurre afin qu'il n'y ait pas de surplus à exporter. C'est le seul espoir. Dans un mois ou deux l'herbe fraîche augmentera considérablement la production de l'Ouest, et le marchand qui achètera ce beurre en vue des besoins futurs devra financer ces achats. Lorsqu'il doit agir ainsi, il fait ces transactions aux prix du beurre d'exportation. Du moment que les prix de Montréal tombent au niveau des produits d'exportation,—ce qui arrive avant qu'on ait même exporté le moindre produit,—la crème

en Saskatchewan et au Manitoba se vend à perte et on laisse le lait aux veaux. On ne s'occupera plus de la production laitière avant l'automne, et dans bien des cas pas avant le printemps suivant. Alors, si les conditions semblent plus favorables, nous verrons de nouveau plusieurs cultivateurs tenter de produire de la crème en vue de la fabrication du beurre. Aucun cultivateur ne se souciera de produire de la matière grasse à moins d'être propriétaire d'un troupeau de choix; dans ce cas il traira ses vaches même à perte et gardera son troupeau en bon état avec l'espoir que l'avenir sera plus favorable. Le cultivateur qui s'occupe de culture mixte et garde des vaches de qualité ordinaire laissera les veaux à la mamelle s'il croit que le lait ne paie pas. On ne réussira pas à implanter l'industrie laitière dans l'Ouest tant qu'on n'empêchera pas la vente d'une livre de beurre sur quarante, ou un surplus de production de 2 ou 3 p. 100 destiné à l'exportation, de déterminer les prix pendant ces mois sur le marché domestique.

M. Vallance:

D. Comment y parviendrez-vous? Avez-vous des propositions à faire à ce sujet?—R. Je n'aimerais pas à me prononcer en ce moment. On discute cette question à une réunion des producteurs tenue présentement à l'hôtel. On pourrait y arriver par plusieurs moyens. Je préconiserais l'établissement d'une commission des produits laitiers, qui serait autorisée à diriger et à réglementer l'industrie et à maintenir les prix à un niveau stable. Je n'ai jamais demandé au gouvernement fédéral de dépenser un sou de son revenu pour aider l'industrie laitière. Pendant trois ou quatre ans j'ai soutenu que le gouvernement fédéral devrait adopter une législation qui nous permettrait de résoudre nos propres problèmes. Si nous avions pu prélever environ 6 cents par 100 livres de beurre sur notre production totale au Canada, l'an dernier, nous aurions été en mesure de donner une prime pour couvrir les pertes sur l'exportation, et ainsi nous aurions augmenté le pouvoir d'achat des producteurs de crème canadiens de 4½ à 5 millions de dollars, en leur évitant la réduction des prix au niveau des prix d'exportation au cours de ces trois mois.

M. Taylor:

D. Recommanderiez-vous une politique semblable à celle du plan Patterson en Australie?—R. Je désire tellement que l'on fasse quelque chose que peu m'importe le plan adopté; mais je suis certain que l'on pourrait choisir entre deux ou trois projets susceptibles d'application.

Le président:

D. Laissez-moi vous poser une question avant d'aller plus loin. Je constate que nous nous éloignons un peu du but réel de l'enquête. Vous dites que l'an dernier le prix de la matière grasse est descendu à 10 cents la livre?—R. Nous avons payé la matière grasse de qualité spéciale 10 cents la livre en Alberta l'été dernier.

D. En ajoutant quatre cents à ce prix est-ce que vous amélioreriez sensiblement la situation?—R. Une augmentation de 4 cents la livre au cours de ces trois mois aurait rapporté environ $4,500,000 de plus aux producteurs.

D. Mais si vous ne faites pas vos frais de production, est-ce que cela résoudra le problème?—R. Nous, de l'Ouest, voulons être justes envers les gens de l'Est, car si nous demandions plus de 4 cents, les producteurs de l'Est abandonneraient la fabrication du fromage pour se livrer à la fabrication du beurre, et ce serait la ruine de l'industrie. Nous ne désirons que ce qui est juste. Nous aimerions à recevoir davantage, mais nous ne croyons pas qu'il soit juste de le demander.

M. Pickel:

D. Alors vous êtes d'avis, monsieur Love, que l'Est pourrait contribuer à l'amélioration du marché en s'occupant davantage du fromage et en laissant la production du beurre à l'Ouest?—R. Il en serait ainsi, je crois, pourvu que nous

ayons une commission des produits laitiers, qui rassurerait les marchands au sujet des pertes possibles sur la petite quantité de beurre entreposé destiné à l'exportation. Si cette commission était autorisée à dire: "Nous établirons une caisse pour combler les pertes de ce côté," les craintes disparaîtraient, et nous pourrions maintenir des prix domestiques équitables.

D. Vous voyez l'analogie entre le prix que le consommateur paie actuellement, soit 34 et 35 cents la livre de beurre...—R. Combien?

D. 34 et 35 cents actuellement.—R. Savez-vous combien nous payons en Alberta?

D. Je ne le sais pas.—R. On a payé le beurre 34 et 35 cents la livre ici la semaine dernière, et ce beurre n'avait coûté que 15 ou 16 cents aux courtiers l'été dernier à Montréal.

D. C'est le prix qu'ont reçu les expéditeurs?

D. Ils touchent un surplus en ce moment afin de pouvoir vendre à prix réduit l'hiver prochain. Une de ces grosses compagnies de produits laitiers réalise des profits plus considérables en ce moment que tous les cultivateurs de mon district,—de trois comtés.

M. BOUCHARD: Pour combler ses pertes passées.

M. PICKEL: C'est possible, mais les prix devraient être réglementés, et le gouvernement peut le faire.

M. Coote:

D. Pouvez-vous nous dire quel est le prix de la matière grasse en Alberta?—R. A mon départ il était de 17, 15 et 12; 17 pour la qualité spéciale. Vous m'avez posé une question au sujet du prix de la matière grasse en juillet dernier, je crois. La qualité spéciale se vendait 10 cents; la qualité n° 1, 8 cents; et la qualité n° 2, 5 cents la livre.

D. S'agit-il de crème douce?—R. De crème douce d'une qualité spéciale.

M. Vallance:

D. Combien se vend le beurre à Edmonton actuellement? Quel est le prix au détail?—R. Lorsque j'ai quitté Edmonton, le beurre se détaillait de 22 à 23 cents.

D. Le beurre de ferme se vend actuellement 8 cents la livre en Saskatchewan, et les œufs, 5 cents la douzaine.

M. PICKEL: Au détail?

M. VALLANCE: Oui, au détail.

M. Shaver:

D. Combien de vaches possède en moyenne chacun de vos 3,000 cultivateurs?—R. Je ne suis pas en état de vous le dire. Je pourrais vous en donner une idée cependant en vous disant que la production totale est de 1,330,000 livres de matière grasse. Si vou divisez cette quantité par 3,000, puis par la production moyenne d'une vache, vous aurez une idée du nombre de vaches. Je ne sais trop ce que vous donneraient ces calculs. Cependant les effets des prix du beurre sur le lait, c'est qu'ils déterminent le prix du lait de surplus; et ce prix ridiculement bas est ce qui est le plus de nature à décourager le cultivateur qui a fait des frais considérables pour se procurer un outillage sanitaire et un troupeau de qualité. En ce temps de crise il multiplie les efforts pour boucler son budget. Il augmente peut-être sa production pour faire face à ses obligations, ce qui accroît le volume de son lait de surplus, et au prix de la matière grasse ce surplus est produit à perte.

M. Bouchard:

D. Le lait de surplus est-il réparti d'après la quantité de lait livré?—R. Oui.

Le président:

D. Ne croyez-vous pas, monsieur Love, qu'un écart trop considérable entre les prix du lait en nature et de la matière grasse attirerait un plus grand nombre de producteurs près des villes et ferait baisser le prix du lait en nature?—R. Ah! oui, c'est ce qui arriverait. Beaucoup de cultivateurs se sont rapprochés d'Edmonton et de Calgary ces dernières années. Ils vendent un quart ou une demie section de terre, et ils achètent de 60 à 80 acres près des villes avec l'espoir d'avoir accès au marché du lait en nature.

M. Bouchard:

D. Ne croyez-vous pas qu'en rendant l'inspection plus sévère, afin d'éliminer la nécessité de la pasteurisation et de permettre de livrer du lait convenable à l'état naturel, le consommateur obtiendrait un meilleur produit à un prix moins élevé, le producteur verrait son rendement augmenter, et l'écart entre le lait vendu en nature et le lait de surplus ne serait pas aussi considérable?—R. Je le regrette, mais la craquement de la porte m'a empêché de saisir la première partie de votre question. Voulez-vous avoir la bonté de la répéter?

D. Ne croyez-vous pas qu'au lieu de dépenser d'aussi fortes sommes pour la construction d'établissements de pasteurisation, si on rendait les règlements plus sévères à l'endroit des producteurs, afin d'être assuré d'un lait naturel propre et convenable, on diminuerait l'écart entre le prix reçu par le producteur et le prix versé par le consommateur, on encouragerait de beaucoup la consommation du lait, et par ce moyen on ferait connaître les cultivateurs en état de produire du bon lait sain. Nous ne sommes pas assez sévères aujourd'hui, nous acceptons toutes sortes de lait en appliquant plus ou moins rigidement certains règlements en vue de l'améliorer, comme la pasteurisation, par exemple. Ne croyez-vous pas qu'il serait à l'avantage des consommateurs et des producteurs de viser surtout à la production d'un lait pur et sain, non pasteurisé?—R. Non, je ne serais pas en faveur de ce système. Les producteurs de lait vendu en nature doivent faire des frais très considérables pour observer les règlements actuels. Ils son beaucoup plus élevés que par le passé et il est tenu de les faire pour se conformer aux exigences des départements d'hygiène. Les gros producteurs contrôlent leurs fournisseurs en faisant subir un examen minutieux à tout le lait expédié. Il n'en est pas de même de certains producteurs qui se procurent un permis, embouteillent leur lait et le vendent au prix qu'ils peuvent obtenir. Ils se contentent souvent d'un prix moins élevé, et ainsi ils font baisser les prix de tous les distributeurs. Si vous pouviez éliminer le petit distributeur, qui vend moins cher que le distributeur régulier dont les produits sont hygiéniques et de qualité supérieure, vous feriez disparaître les difficultés occasionnées par cette concurrence. C'est cette dernière qui tient les prix bas actuellement.

M. Pickel:

D. Savez-vous quel est le coût de la pasteurisation seule?—R. Je vous ai dit que le coût de distribution de notre lait en bouteille est d'environ 3 cents la pinte. La manutention, la pasteurisation, l'embouteillage, le refroidissement, etc., coûtent un peu plus de deux cents.

D. Combien coûte la pasteurisation seule?—R. Je n'ai pas de chiffres séparés à ce sujet.

D. Le montant ne serait pas considérable?—R. Relativement peu élevé.

D. Il ne serait pas de 5 ou 6 cents le gallon?—R. Non, je ne le crois pas.

M. Lucas:

D. La pasteurisation est-elle obligatoire à Edmonton?—R. Non, elle n'est pas obligatoire à Edmonton. Si elle l'était nous pourrions éliminer le petit distributeur qui vend du lait brut par les rues. On vous a donné des explications au sujet de la situation à Saskatoon, mais je ne crois pas que cette solution soit permanente, parce que, comme M. Gooding l'a fait remarquer, les consomma-

teurs peuvent à une élection quelconque choisir des échevins capables d'abroger ce règlement, et l'on se trouvera de nouveau en face du chaos.

M. Tummon:

D. La perte par l'évaporation au cours de la pasteurisation est-elle considérable?—R. Personnellement, je ne crois pas qu'il y en ait beaucoup, mais je ne suis pas un technicien.

D. Des témoins ont affirmé ici qu'il y avait une perte d'environ deux pintes par bidon?—R. Je suis incapable de vous renseigner à ce sujet.

D. Cette proportion semble un peu élevée, n'est-ce pas?—R. Je le crois.

M. PORTEOUS: Deux pintes par bidon de huit gallons.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas la compétence voulue pour répondre aux questions concernant l'aspect technique de ces opérations.

M. BOUCHARD: Le point que je voulais établir c'est que nous devrions rendre les règlements plus sévères, et que des lois provinciales devraient réglementer le commerce du petit distributeur qui ne vend pas du lait de la meilleure qualité.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser, messieurs? Etes-vous prêts à laisser partir M. Love?

(Adopté.)

Je vous remercie, monsieur Love.

Le témoin se retire.

Le PRÉSIDENT: A ma connaissance, la tâche du Comité est terminée pour ce jour. J'ai en main un télégramme adressé au professeur Grant par le président de la Commission des utilités publiques de Winnipeg, dont vous devriez prendre connaissance. Je vais demander au secrétaire de vous le lire.

Le SECRÉTAIRE (lisant):

Winnipeg, Man., le 20 avril 1933.

Le professeur H. C. Grant,
Château Laurier, Ottawa.

Colporteurs compris dans la fixation des prix c'est-à-dire dix cents la pinte livrée. Toutes les ordonnances substantiellement mises en vigueur. Trouvons opportun d'ignorer les ventes à 12 pintes le dollar dans la périphérie et dans les parties pauvres du district urbain. En général considérons que l'ordonnance fixe le minimum à 8 cents et le maximum à 10 cents. N'avons pas demandé aux colporteurs de porter partie des frais d'administration mais projetons une taxe sur eux dans un avenir prochain.

Le président de la Commission des utilités publiques,
W. R. COTTINGHAM.

Le PRÉSIDENT: Vous vous rappelez qu'hier, au cours du témoignage du professeur Grant, il a été question de l'application du régime de la Commission des utilités publiques aux colporteurs. Le télégramme fait la lumière à ce sujet.

A 5 h. de l'après-midi, le Comité s'ajourne au lundi 24 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNES,

SALLE D'AUDIENCE N° 231,

Le 24 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le secrétaire a en main une lettre de M. Jones, de l'Ottawa Dairy, que nous devrions insérer au procès-verbal.

(Le secrétaire lit):

OTTAWA, le 21 avril 1933.

Le Comité permanent
de l'agriculture et de la colonisation,
Chambre des Communes,
Ottawa.

MESSIEURS,—Relativement au témoignage que j'ai rendu en présence de votre Comité, mercredi le 12 avril, et au cours duquel j'ai dit que l'on vendait du lait non pasteurisé à Ottawa, et relativement à la déclaration sur le même sujet qui apparaît à la page 487, lignes 17 à 27, du rapport de la séance tenue par votre Comité le jeudi 18 avril, je désirerais vous citer le passage suivant du règlement n° 6252 de la ville:

> Aucune personne ne vendra, n'offrira en vente, ou ne livrera en vue de la consommation humaine, de la crème ou du lait non "pasteurisé", c'est-à-dire, non traité comme le stipule l'article 12 de la Loi concernant le lait (Milk Act, S.R.O. 1914, ch. 221, A. 12). Mais on ne sera pas tenu de se conformer aux prescriptions de cet article relativement à la vente, à la mise en vente ou à la livraison de lait provenant de vaches qui ont subi l'épreuve de la tuberculinisation avec succès, d'après le certificat d'un vétérinaire. De plus, ce lait ne devra contenir aucun préservatif chimique, aucun organisme susceptible d'occasionner des maladies, et pas plus de 30,000 bactéries par centimètre cube.

J'ajouterai que j'ai communiqué avec le Bureau d'hygiène d'Ottawa ce matin et on m'a appris que six cultivateurs-distributeurs vendaient du lait non pasteurisé dans la ville d'Ottawa.

Bien à vous,

Le gérant général,

W. F. JONES.

M. BERTRAND: Monsieur le président, les représentants de l'*Ottawa Dairy* ont témoigné l'autre jour, et ils nous ont laissé entendre que cette compagnie payait son lait trois prix différents au producteur; soit le prix de l'Association, le prix de la crème douce, et le prix du lait de surplus. Depuis, j'ai rencontré un producteur qui expédie son lait à l'*Ottawa Dairy*, et il m'a remis un de ses états de compte. Je l'ai en main et je constate que cette compagnie lui paie quatre prix différents; en réalité elle lui paie une partie de son lait au prix de l'Association, soit $1.40 pour le lait vendu en nature à domicile; puis une certaine quantité à $1.20 les 100 livres, ce qui représente le lait en nature vendu au grossiste; une autre quantité au prix du lait de surplus, et enfin une dernière quantité au prix de la crème douce. J'ai cru qu'il m'incombait de signaler au Comité que cette compagnie payait quatre prix différents au producteur et non trois.

M. PICKEL: Quel est le prix de la crème, monsieur Bertrand?

M. BERTRAND: D'après cet état de compte, qui est récent bien que je ne puisse y lire la date, le lait vendu en nature à domicile était payé $1.40; le lait en nature vendu en gros, $1.20; le lait de surplus, 66 cents; et le lait transformé en crème douce, 73 cents les 100 livres.

LE PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons au milieu de nous cet après-midi M. Norman Spratt, président de l'Association des producteurs laitiers d'Ottawa. Monsieur Spratt veut-il avoir la bonté d'avancer? Je sais qu'il est accompagné de M. Innes, le secrétaire de son association, et si ce dernier est ici M. Spratt trouvera peut-être commode de l'avoir près de lui.

NORMAN SPRATT, appelé, prête serment.

Le président:

D. Voulez-vous décliner au Comité vos noms et qualités?—R. Je m'appelle Norman Spratt, et je suis président de l'Association des producteurs laitiers de la vallée de l'Ottawa.

D. Commencez, monsieur Spratt, s'il vous plaît.

DÉCLARATION DE M. SPRATT

Il est très consolant de constater que le gouvernement étudie en ce moment la situation du lait au Canada. Il y a longtemps que le cultivateur le désirait. Il est très important aussi que le public connaisse la situation, et cette enquête devrait le renseigner car elle ne se tient pas à huis clos. Il n'y a pas de doute que les enquêteurs s'occuperont d'abord de la qualité du lait vendu dans les diverses villes. Les producteurs du district d'Ottawa sont d'avis que leur lait est de qualité supérieure, autrement ils ne pourraient pas en demander un prix raisonnable.

QUALITÉ

La qualité du lait vendu à Ottawa est surveillée par des fonctionnaires très compétents du Bureau d'hygiène, dont la compétence n'est surpassée par aucun autre corps semblable au Canada. Le lait est surveillé avec grand soin au cours des étapes franchies de la ferme au domicile du consommateur. Les étables sont minutieusement inspectées à divers intervalles et les vaches qui produisent le lait destiné à la consommation humaine doivent avoir subi l'épreuve de la tuberculinisation. A l'arrivée en ville le lait est soumis à l'épreuve du bleu de méthylène pour en déterminer l'acidité. La pasteurisation n'est pas obligatoire, mais elle est appliquée sauf dans un nombre très restreint de cas.

FIXATION DES PRIX

Les prix sont déterminés au cours de réunions entre un comité exécutif de notre association et les représentants des gros distributeurs. Les petites compagnies ne prennent pas toujours part à ces négociations, et elles sont quelquefois une source de grandes difficultés pour nous, car elles ne s'en tiennent pas aux prix fixés et dans certains cas leur non-adhésion fait crouler tout l'édifice. La chose est arrivée en juillet dernier alors que nous avons dû accepter 80 cents les 100 livres pour du lait vendu à forfait.

AGRANDISSEMENT DE LA RÉGION D'APPROVISIONNEMENT DE LAIT

Au cours des deux dernières années, de petites compagnies ont été constituées en vendant des actions, à raison de $200 par bidon de lait fourni, dans des districts où l'on se livrait exclusivement à la fabrication du fromage et du beurre. Le lait de ces régions a été expédié en ville et a fait concurrence à la provision régulière des centres urbains pendant un certain temps, au détriment de l'industrie laitière.

Dans certains cas les actionnaires ont perdu non seulement le capital engagé, mais aussi tout le lait fourni pendant plusieurs mois. L'expéditeur régulier a également subi des pertes considérables, par suite de la baisse des prix au détail et des soumissions excessivement basses présentées pour obtenir le contrat de l'approvisionnement de quelques-unes de nos plus grosses institutions.

CAUTIONNEMENT DES COMPAGNIES

A ce sujet, nous recommandons, en vue de protéger le cultivateur, que toutes ces compagnies soient tenues de fournir un cautionnement égal au moins en valeur à six semaines d'approvisionnement de lait afin de garantir le produit du cultivateur jusqu'à ce qu'il soit payé.

CHANGEMENTS RÉCENTS DANS LE MODE DE PAIEMENT

Il y a quelques années, on achetait le lait à Ottawa en vertu d'un contrat, et une quantité fixe devait être fournie par chaque producteur. Cette quantité était déterminée par sa production moyenne au cours de trois mois,—d'ordinaire elle était basée sur les trois mois de l'automne précédent. Ce système stabilisait une ample production de lait destiné à la consommation urbaine et donnait entière satisfaction à tous les intéressés. Cependant, à la suite d'une plus forte concurrence des régions éloignées, qui inondèrent le marché particulièrement au cours des mois d'été, on a diminué la quantité de lait payé au prix du contrat. Le cultivateur a été obligé d'accepter des prix basés sur les prix du beurre et du fromage pour une grande quantité de lait produit d'après les règlements qui régissent la production du lait destiné à la consommation humaine.

Ce régime s'est intensifié au point que nous produisons de 20 à 45 p. 100 (la quantité varie avec les compagnies) de notre lait dans ces conditions.

Le producteur reçoit actuellement $1.40 pour le lait détaillé au consommateur; $1.20 pour le lait vendu en gros, et le prix de la butyrine pour le reste. Ce lait est censé contenir 3.4 de matière grasse comme le stipule les règlements de la province d'Ontario, et l'on ajoute à ce prix ou l'on enlève .04, selon que la teneur est supérieure ou inférieure à cette norme. Par exemple, les prix d'une compagnie ont été ainsi qu'il suit:

56 p. 100 du lait à $1.40 les 100 livres.
14 p. 100 du lait à $1.20 les 100 livres.
30 p. 100 du lait à $ .79 les 100 livres.

Une autre compagnie a payé les prix suivants:

47 p. 100 du lait à $1.40 les 100 livres.
29 p. 100 du lait à $1.20 les 100 livres.
24 p. 100 du lait à $ .79 les 100 livres.

Je vous ferai remarquer que nous ne fixons pas les quantités payées à des prix différents en vertu du contrat. Le lait de surplus est compris dans le contrat, et c'est à notre avis la cause de nos plus grandes difficul-

tés. Autrefois lorsque le beurre se vendait environ 50 cents la livre et lorsqu'on nous payait le lait de surplus $1.50 ou plus, nos difficultés étaient beaucoup plus faciles à aplanir.

Lorsque le producteur reçoit son paiement à trois prix différents, et constate qu'environ 35 p. 100 de sa production a été vendue au prix le moins élevé,—c'est-à-dire au prix du lait de surplus ou à approximativement 75 cents le quintal,—il est porté à se demander s'il a reçu tout son dû ou si la compagnie ne vend pas une partie de ce lait bon marché au consommateur? Les chiffres des distributeurs peuvent être exacts, mais il y a un doute et il en résulte un manque de confiance de la part du producteur.

Nous sommes fortement d'avis qu'on devrait revenir au système du paiement contractuel, mais si la chose est impossible on devrait faire contrôler ou vérifier ces chiffres par un expert indépendant afin d'assurer au producteur qu'il reçoit son dû. S'il en était bien certain, des relations beaucoup plus cordiales existeraient entre lui et la compagnie, et cette dernière démontrerait qu'elle le traite honnêtement.

ÉCART DANS LES PRIX

Quant à l'écart entre le prix payé au producteur et le prix exigé du consommateur, je vous ferai remarquer que depuis 1914, Ottawa s'est toujours distingué en maintenant un écart peu considérable. A un moment donné nous étions en réalité le centre où il était le moins élevé sur tout le continent à l'exception de la ville de Milwaukee. Il n'y avait alors qu'une grande compagnie et quelques cultivateurs qui vendaient du lait en ville. En 1914 l'écart était de 3.5c.

M. Bouchard:

D. Vous voulez dire la pinte?—R. Oui.

En 1920 deux grosses compagnies et quelques cultivateurs se partageaient ce commerce. L'écart était monté à 4.5 cents.

En 1930 treize compagnies distribuent le lait en ville et l'écart est porté à 6.1 cents. En 1932 nous avons atteint le summum alors que 56 compagnies et cultivateurs se partagent le commerce du lait à Ottawa. C'est le nombre des producteurs-distributeurs qui accuse la plus forte augmentation, car plusieurs de ceux qui habitent près de la ville ont entrepris de distribuer leur lait eux-mêmes parce qu'on ne le leur payait que 80 cents le quintal. L'écart en 1932 a été de 5.9 cents, et on peut attribuer cette diminution au fait que les grosses compagnies ont baissé le prix du lait à .08 cent la pinte.

FRAIS DE PRODUCTION

Il est assez difficile d'établir exactement les frais de la production, car il faut tenir compte d'un grand nombre de facteurs dans les frais généraux. Je vous ferai remarquer, cependant, qu'il n'y a pas une ferme de 100 acres, propre à la production du lait dans le voisinage d'Ottawa, qui n'acquitte pas au moins $200 en taxes. Ces chiffres augmentent jusqu'à $350 selon le district où la ferme est située. Ces impôts ajoutés aux frais des réparations et des améliorations nécessaires sur les fermes spécialisées en production laitière, à la dépréciation sur le troupeau de vaches, les machines et les chevaux, aux frais de la main-d'œuvre, et aux dépenses que représentent un régime de vie convenable pour le cultivateur et sa famille, constituent un problème que le cultivateur peut difficilement résoudre dans les circonstances. Il est regrettable de constater que certains pro-

priétaires de fermes bien outillées dans notre région doivent abandonner cette exploitation parce que le rendement de la production du lait ne leur permet pas de faire face à leurs obligations.

Pour protéger ni plus ni moins le producteur de lait d'Ottawa ou de toute autre ville contre la faillite, nous estimons qu'il faut établir une commission du lait semblable à celle qui existe à Winnipeg.

Me basant sur les renseignements recueillis à la convention tenue la semaine dernière et le témoignage rendu par M. Sargent devant le Comité, je dirai que le régime établi à Winnipeg m'a vivement intéressé.

Puis, quand une situation imprévue comme celle que nous avons connue l'été dernier surgit, alors que le prix du lait devait fléchir à un très bas niveau et le cultivateur subirait le plus fort contre-coup de la baisse, il incombera à un tel organisme d'examiner les deux aspects de la question et de voir à ce que le cultivateur soit traité équitablement.

En bien, messieurs, c'est tout ce que j'ai à dire à mon point de vue. Mon collègue discutera les chiffres.

M. Bouchard:

D. Quand vous avez parlé de l'écart entre le consommation et la production je crois que vous avez donné les chiffres pour 1914—la pasteurisation était-elle en vigueur à cette époque, et a-t-elle beaucoup augmenté l'écart entre le producteur et le consommateur?—R. La pasteurisation était en vigueur.

D. Elle était en vigueur?—R. Oui, elle était en vigueur en 1914.

M. Pickel:

D. A quel prix les cultivateurs indépendants colportent-ils leur lait dans la ville d'Ottawa; quel prix reçoivent-ils?—R. Quel prix exigent-ils du consommateur?

D. Oui, les cultivateurs, ceux qui viennent en ville et distribuent leur propre lait?—R. Quel prix exigent-ils des consommateurs?

D. Oui?—R. Eh bien, ils sont autorisés en vertu d'un accord avec les distributeurs dans la ville à vendre le lait au détail à un cent de moins à domicile, et le lait en gros à un cent de moins.

D. Vous n'avez pas d'idée quelle proportion de ce surplus est utilisée dans la crème douce?—R. Non, je ne puis vous renseigner.

D. Une autre question, les grosses compagnies d'Ottawa paient-elles à peu près les mêmes prix? Semblent-elles liguées ensemble? Sont-elles des conspiratrices? Sont-elles toutes liguées ensemble?—R. Eh bien, je répondrai à cette question en disant que notre Association confère avec les quatre compagnies plus importantes de la ville.

D. Et paient-elles ordinairement les mêmes prix pour la distribution, les ventes à domicile, les ventes en gros et le surplus—R. Oui.

M. Bouchard:

D. Tel que je comprends la situation, c'est le surplus qui constitue la grande difficulté. Dans le cas du gouvernement, la difficulté provient d'un manque de surplus, chez les producteurs de lait l'excédent de surplus pose le problème. Avez-vous quelque proposition à faire sur la façon de traiter le cultivateur équitablement, comme on dit, en ce qui concerne ce surplus de lait, et de faire renaître la confiance chez les producteurs de lait? Si on en juge par les informations dont le Comité est saisi, cela constitue la difficulté dans tout le Canada. Avez-vous quelque proposition à soumettre quant à un rapport équitable ou à une répartition équitable de surplus?—R. Eh bien, pour ce qui concerne le lait de surplus, la concurrence semble avoir augmenté le surplus, et le bas prix payé au cultivateur en général a accru la concurrence.

Le président:

D. Monsieur Spratt, n'avez-vous pas dit que l'entrée en scène de petites compagnies a surtout contribué à l'effondrement des prix?—R. Oui.

D. Où se procurent-elles leur lait?—R. Des zones extérieures.

D. Qu'entendez-vous par zones extérieures?—R. Eh bien, je ferai remarquer que la ville d'Ottawa est une ville par elle-même; Montréal se trouve à peu près dans la même situation. On produit assez de lait dans un rayon de douze milles d'Ottawa pour suffire aux besoins de la ville d'Ottawa.

D. Du lait en nature?—R. Du lait en nature.

D. Il n'existe aucun règlement ou disposition qui empêche les expéditeurs établis en dehors de ce bassin laitier d'envoyer du lait?—R. Non.

D. Votre Association a-t-elle la haute main sur tout le lait dans ce rayon de douze milles?—R. Je dirais qu'elle a la haute main sauf sur les cultivateurs—distributeurs dans ce rayon. Il y a un grand nombre de cultivateurs distributeurs dans le rayon de dix milles.

D. Il va sans dire que le producteur qui vend du lait en nature seulement ou qui vend au commerce du lait en nature est dans une bien meilleure situation que celui qui envoie son produit à la beurrerie ou à la fromagerie, n'est-ce pas?—R. Eh bien, cela dépend, le producteur qui vend du lait en nature dans la ville d'Ottawa doit maintenir un approvisionnement régulier l'été et l'hiver. Le producteur à l'extérieur qui doit surveiller une fromagerie ou qui peut envoyer son lait à la fromagerie compte seulement sur l'approvisionnement d'été. Ses vaches tarissent l'automne et il ne doit pas maintenir un approvisionnement régulier.

D. Si cette méthode de manutention était plus profitable, pourquoi des gens voudraient-ils envahir le marché du lait en nature,—pourquoi des producteurs voudraient-ils s'engager dans le commerce du lait en nature? Vous conviendrez, je crois, que le marché du lait en nature, tel qu'il existe aujourd'hui, offre plus d'avantages que l'envoi du lait à une beurrerie ou fromagerie?—R. Eh bien, cela ne fait pas de doute que le producteur vendant du lait en nature touchera naturellement plus d'argent, mais j'en doute quand il s'agit d'une question de profit car plus vous êtes éloigné de la ville, moins vous avez de taxes à payer et de dépenses à faire.

M. Loucks:

D. On nous dit que le cultivateur,—c'est-à-dire le détaillant ou le distributeur, si vous voulez le désigner ainsi—est autorisé à vendre à un cent de moins; est-ce à la pinte?—R. Oui.

D. Qu'est-ce que cela représenterait—probablement huit cents la pinte?—R. Neuf.

D. Cela représenterait neuf cents?—R. Oui.

Le président:

D. Qui l'autorise?—R. Eh bien, il existe un accord. Les distributeurs, les quatre gros distributeurs avec lesquels nous avons conclus des accords étaient satisfaits de laisser le petit exploitant vendre à neuf cents. On a conclu cet accord afin que le petit distributeur maintienne le prix. Il n'y aurait pas d'objection s'il vendait à neuf cents.

D. Eh bien, si je comprends bien votre proposition, vous êtes en faveur d'un régime calqué sur celui qui existe à Winnipeg, où le lait est sous le régime d'une commission d'utilité publique. Croyez-vous qu'il soit possible de réglementer le mouvement du lait vers la ville d'Ottawa ou toute autre ville et d'interdire tout le monde dès que le nombre des expéditeurs suffira à répondre à la demande? Je vous demande cela dans le but d'avoir des renseignements. Nous voulons connaître votre opinion sur la meilleure manière de régler cette question. Comment allez-vous réglementer votre lait de surplus et en empêcher l'envoi à la ville?—R. Eh bien, je conviens avec vous qu'il est difficile de réglementer l'ex-

pédition, mais je suis tout à fait en faveur d'une commission d'utilité publique, parce que si je comprends bien la situation, cette commission fixera un prix qui sera à la fois équitable pour le consommateur et le producteur.

D. Vous admettrez, je crois, que si les compagnies font affaires ici et sont obligées de payer un certain prix au producteur et vendre au consommateur à un certain prix, il se peut fort bien qu'elles recevraient une si forte quantité de lait qu'elles ne pourraient pas l'écouler?—R. Oui, cela est très vrai.

D. Dans ce cas, il faudrait que vous réglementiez à la fois l'approvisionnement et les prix?—R. Oui.

D. Nous voulons savoir comment vous allez réglementer cet approvisionnement,—cela semble être la principale difficulté—sans dire à un producteur: "Vous pouvez envoyer du lait en nature à la ville", et à l'autre: "Vous ne pouvez envoyer du lait". C'est établir une distinction injuste.—R. Eh bien, je crois que si nous pouvions avoir un régime de contingentement, c'est-à-dire un régime de contrat qui s'appliquerait à l'envoi du lait, et si le producteur régulier savait réellement quelle quantité de lait il serait tenu de fournir, je crois que ce producteur—bien qu'il ne soit pas profitable de produire du lait à un prix de surplus, il s'agit du producteur établi près de la ville, je crois que si le producteur régulier savait exactement quelle quantité de lait il serait tenu de produire l'année suivante, on pourrait éviter de produire une forte quantité de lait de surplus.

D. Je conviens avec vous, qu'un contrat en vertu duquel le cultivateur serait tenu d'envoyer un approvisionnement constant à l'année me semble la meilleure méthode à suivre pour régler cette question. Maintenant, je voudrais vous poser une autre question: vous dites que les prix actuels du lait enpêchent le cultivateur de se tenir sur pied, et j'en conviens avec vous. Quel prix suffirait? Pourriez-vous nous donner quelque idée à ce sujet, dans les conditions actuelles? —R. Eh bien, les chiffres attestent que les frais de production s'établissent à environ $1.50 les cent livres, et je crois ces frais de production justes et raisonnables. Je crois que M. Innes pourra vous donner ces chiffres quand il vous soumettra son mémoire. Je crois réellement que le cultivateur n'est pas suffisamment rémunéré aujourd'hui et que le cultivateur établi près de la ville appelé à payer des taxes élevées ne peut faire face à ses dépenses.

M. Pickel:

D. Monsieur Spratt, vous voulez dire que ce $1.50 représente les frais de la ferme?

M. LOUCKS: Ce qu'il en coûte au cultivateur; vous avez dit à la ferme.

Le TÉMOIN: Au cultivateur.

M. Pickel:

D. Les frais de production du lait seraient de $1.50 à la ferme.

M. LOUCKS: Sans le transport.

Le TÉMOIN: Sans le transport.

Le président:

D. On me dit qu'à Ottawa vous ne payez pas le transport du lait qui vient d'une certaine distance de la ville, est-ce vrai?—R. Eh bien, en général, les compagnies ramassent une forte quantité de lait, mais elles paient cinq cents le bidon pour le lait qu'elles ne ramassent pas. Le producteur conclut ses propres arrangements en vue de faire transporter le lait en camions. Une compagnie qui fait affaires dans la ville ne possède pas de camions pour le transport du lait. Elle paie cinq cents le bidon pour le camionnage de ce lait, et le producteur conclut ses propres arrangements; il paie le reliquat.

D. Vous avez probablement entendu ce que M. Bertrand a dit concernant les quatre prix. Vous avez cité seulement trois prix. Votre association reconnaît-elle quatre prix?—R. Oui.

D. Cependant, vous en avez mentionné seulement trois.—R. Eh bien, il faut inclure la crème douce, le prix de la crème douce, et j'ai groupé la crème douce avec le surplus.

D. Et vous avez établi la moyenne?—R. Et j'ai établi la moyenne.

D. Ah! oui, je comprends.

M. Bouchard:

D. Quelle est la cotisation de votre compagnie? Quand a-t-elle été organisée et combien de membres compte-t-elle?

Le PRÉSIDENT: Vous voulez dire "association".

M. BOUCHARD: Oui, association.

Le TÉMOIN: Notre association a été réorganisée en 1923.

M. Mullins:

D. Quel est le chiffre de votre capital-actions?—R. Nous n'en avons pas.

D. Vous constituez simplement une association?—R. Une association seulement.

M. Bouchard:

D. Quelle est la cotisation?—R. La cotisation est perçue en vertu d'un accord avec les compagnies. Notre cotisation est très minime à Ottawa. Elles prélèvent 1 p. 100 sur le montant du chèque payé pour la quantité de lait livré chaque mois.

Le président:

D. Et remettent la somme à l'association?—R. Et la remettent à l'association.

D. Cela se pratique en vertu d'un accord mutuel?—R. En vertu d'un accord mutuel.

D. Or, vous dites que vous vous abouchez avec les quatre grosses compagnies et concluez un accord à l'amiable. Est-il en votre pouvoir d'imposer vos demandes quand vous les rencontrez?—R. Non, nous n'avons nul pouvoir, monsieur; il s'agit simplement de conclure un marché.

D. Vous concluez le meilleur marché possible?—R. Nous concluons le meilleur marché possible.

D. Les frais de production entrent-t-ils en ligne de compte dans la fixation du prix?—R. Les frais de production?

D. Oui, en tenez-vous compte quand vous fixez le prix mutuellement?—R. Eh bien, cela fait généralement partie de l'accord, monsieur.

D. Puis-je demander sur quelle base on établit le prix?—R. Eh bien, quand nous rencontrons, en général la compagnie—quand les prix à domicile fléchissent la concurrence se manifeste. On réduit le prix du lait vendu à domicile. Nous nous réunissons et conférons ensemble. Un comité représente généralement notre bureau exécutif, la question est discutée sous tous ses aspects et nous plaidons notre cause du mieux que nous pouvons.

D. Vous avez dit qu'on devrait réglementer le lait de surplus de quelque façon. Vous n'indiquez pas bien clairement la méthode à suivre. Vous avez également affirmé que l'entrée en scène d'un grand nombre de compagnies moins importantes a influé sur le prix. Recommandez-vous ou préconisez-vous une réglementation du nombre des compagnies ou la restriction du nombre de compagnies qui distribuent le lait?—R. Non, je ne proposerais pas cela, monsieur, mais je crois réellement que les compagnies qui débutent devraient au moins vendre le lait à un prix déterminé.

D. Avez-vous dit que ce sont ces compagnies moins importantes qui ont fait fléchir les prix, puis vous avez soumis des statistiques à l'effet que l'écart devient plus prononcé plus le nombre des compagnies qui distribuent le lait s'accroît?—R. Oui.

D. Cependant, vous croyez qu'il est parfait de laisser entrer autant de compagnies qui veulent faire affaires, les firmes moins importantes, pourvu qu'elles soient financièrement capables de diriger leurs opérations?—R. Eh bien, je ferai remarquer qu'il n'existe pas jusqu'à présent de règlement à Ottawa leur interdisant de venir en ville.

D. Je sais que vous n'en avez pas, mais préconiseriez-vous de tels règlements? Croyez-vous qu'on pourrait distribuer le lait plus économiquement s'il y avait moins de compagnies et si elles étaient bien organisées et administrées, qu'on pourrait le faire sous le régime de la concurrence libre?—R. Je le crois, parce que la distribution à domicile ne comporterait pas de doubles services. Plus les compagnies sont nombreuses dans une ville, plus le service de livraison est dispendieux, car elles doublent le service à domicile. Il va sans dire que toute compagnie de quelque importance cherchera à desservir la ville, et il se produit en tout temps beaucoup de doublements.

M. Loucks:

D. Alors, êtes-vous d'avis que le distributeur et le producteur devraient toucher les même bénéfices à raison de 50 p. 100 chacun? Tout d'abord, vous êtes renseigné sur les frais de production du lait. Le Comité, je crois, est passablement convaincu que ce partage égal n'a jamais existé. Diriez-vous, si la livraison du lait par plusieurs compagnies était réduite ou défendue, qu'il serait possible d'obtenir une plus grosse quantité et de partager les bénéfices également entre le cultivateur et le producteur?

M. SHAVER: Qu'entendez-vous?

M. Loucks:

D. Disons que le lait se vend 10 cents la pinte, le cultivateur touche 5 cents et le distributeur qui le livre au consommateur perçoit 5 cents.—R. Je crois, monsieur, que mon exposé prouverait qu'en 1914, alors qu'une seule compagnie livrait le lait, l'écart était seulement de 3.5 à cette époque.

M. Bouchard:

D. Quels furent les prix?—R. Je n'ai pas les prix pour une époque aussi reculée.

M. Shaver:

D. Vous avez dit, je crois, qu'il y avait une compagnie en 1914. Quelle était cette compagnie?—R. C'était l'*Ottawa Dairy*.

M. Pickel:

D. Elle n'appartenait pas à Borden alors?—R. Non.

Le président:

D. Le prix que le consommateur payait le lait était-il plus élevé qu'il l'est aujourd'hui?—R. Eh bien, il ne l'était pas—nous n'avons pas les chiffres exacts pour une époque aussi reculée.

D. Alors vous diriez que c'est le consommateur plutôt que le producteur qui profitait seulement de cette situation?—R. Autant que je puis me souvenir, je crois que le prix payé par le consommateur à cette époque fut de 8 cents, et le cultivateur touchait environ $2 durant l'hiver.

M. Pickel:

D. Vous ne croyez pas que la participation du producteur à raison de 50 p. 100 serait déraisonnable?—R. Je ne le crois pas, monsieur, pour le lait en nature.

D. Ne pensez-vous pas que vous devriez toucher plus pour le lait de surplus que vous ne recevez pour le lait en nature, le surplus qu'ils écrèment pour la crème douce et qui leur est plus profitable que le lait en nature?—R. Eh bien, je ne suis pas disposé à le dire, monsieur.

D. A mon avis, vous devriez recevoir 50 p. 100 pour le lait en nature et 75 pour l'autre lait. Continuez à lutter et vous finirez par avoir gain de cause.

M. Bouchard:

D. Je vous ai demandé tantôt combien de membres comptait votre association?—R. Environ 580, monsieur.

Le témoin se retire.

JOHN INNES, appelé, prête serment.

Le président:

D. Monsieur Innes, vous êtes le secrétaire de l'Association des producteurs?—R. Non, je devrais peut-être vous expliquer ma présence ici. Notre association a constitué une commission chargée de soumettre certains chiffres ou de faire certaines représentations au comité, et cette commission a choisi M. Spratt, le président, et moi-même pour vous soumettre un exposé au nom de l'association. La commission a approuvé les exposés qui vous ont été présentés. Quand vous nous demandez d'exprimer notre opinion personnelle, il se peut qu'elle ne soit pas tout à fait conforme à ces exposés parce qu'on les a rédigés de manière à satisfaire tout le monde. J'ai un exposé que je lirai avec votre autorisation, monsieur le président.

D. Je vais demander de parler assez fort?—R. Oui.

M. N. H. Spratt, président de l'Association des producteurs de lait d'Ottawa, vous a soumis un exposé indiquant les conditions qui existent en général dans le district d'Ottawa. Je vais essayer de discuter brièvement deux ou trois autres aspects de la situation.

1. Nous croyons qu'il est généralement reconnu que le prix payé au producteur dans cette région est extrêmement bas, plus bas probablement qu'on ne se le figure en général. Le tableau suivant se rapporte à 1931 et 1932.

Je ne remonte pas au delà de 1932, car l'effondrement s'est produit cette année-là, et c'est ce que nous discutons ici.

En janvier, février et mars, le prix d'achat les cent livres fut de $2.16 et le prix de vente la pinte 12 cents...

Le président:

D. Permettez-moi de préciser. S'agit-il de la quantité de lait vendu en nature?—R. Il s'agit de lait en nature.

D. L'état ne tient pas compte d'autre lait?—R. Il s'agit seulement des rendements de lait en nature qui nous ont été communiqués. Le producteur a reçu $2.16 durant ces trois mois et les distributeurs ont vendu le lait durant cette période à raison de 12 cents la pinte.

M. Moore:

D. Voulez-vous dire que le producteur a reçu $2.16 pour tout le lait qu'il a envoyé?—R. Pour la quantité de lait qu'ils ont achetée de nous.

D. Pour la quantité totale?—R. Non, pour la quantité totale, ah! non. Je parle du lait dont le rendement nous a été communiqué, notre lait vendu en gros. Avec votre permission, je discuterai plus tard la question du surplus, mais je tiens à vous présenter ces chiffres parce que je veux discuter un facteur concernant le prix.

ÉTAT COMPARATIF DE PRIX LOCAUX EN 1931 ET 1932

	1931		1932			
	Prix d'achat	Prix de vente	Prix d'achat			Prix de vente
	les cent liv.	la pinte	les cent livres			la pinte
			1er taux		2ème taux	
Janvier	$2 16	$0 12	$1 40			$0 10
Février	2 16	12	1 40			10
Mars	2 16	12	1 40			10
Avril	1 86	11	1 40			10
Mai	1 86	11	1 40			10
Juin	1 80	11	(1-12) 1 40	$0 80	(13-31)	10 $0 08
Juillet	1 80	11	(1-12) 80	1 00	(12-31)	08
Août	1 80	11	95			08
Septembre	1 80	11	(1-15) 90	1 00	15-30)	08
Octobre	1 80	11	1 20	1 00		08 09
Novembre	1 80	11	1 20	1 00		09
Décembre	1 80	11	1 40	1 20		10

M. Loucks:

D. Voulez-vous nous donner maintenant le montant que le cultivateur a reçu effectivement?—R. Ceci constitue son rendement net sans compter son surplus. Oublions le surplus pour le moment, nous en reparlerons. Ceci représente le rendement net. Je veux vous parler du prix déterminé pour une quantité déterminée de lait, et de ce que nous sommes supposés recevoir.

Il est facile de constater que les prix ont fléchi rapidement au cours des deux dernières années, mais les conditions sont bien pires que le tableau ne l'indique. Considérons le mois de février 1932, quand le prix fut de $1.40 les cent livres pour du lait de 3.4 p. 100 et comparons le à février 1933, en ce qui concerne le lait de 3.4 p. 100. En vertu d'un contrat de 180 livres par jour pendant 28 jours en 1932, cela ferait 180 x 28=5,040 livres de lait à $1.40 les cent livres=$70.56—5,040 livres de lait en février 1933 seraient payés comme suit:

Le président:

D. Il paie son transport à même ce prix, n'est-ce pas?—R. Il ne le paie pas s'il est rapproché de la ville.

D. Est-ce le prix net que perçoit le cultivateur?—R. Ces chiffres sont extraits d'un état.

D. Paie-t-il le transport à même ce prix?—R. Non, il ne le paie pas s'il demeure dans un rayon de 12 milles de la ville d'Ottawa. Il est tenu d'apporter son lait une fois par semaine mais c'est tout ce qu'il est appelé à contribuer aux frais de transport.

TABLEAU DU LAIT DE 3.4 P. 100 SEULEMENT, FÉVRIER 1933

2,298 livres de lait de détail à $1.40 les cent livres	$32 17
1,532 livres de lait en gros à $1.20 les cent livres	18 38
532 livres de lait de crème douce à 78.2 cents les cent livres	4 16
678 livres de lait de surplus à 71.4 cents les cent livres	4 84
Total	$59 55
5,040	
Diminution du rendement en 1933	11 01
	$70 56

M. Bouchard:

D. Voulez-vous dire une perte ou une différence comparée à l'an dernier?—R. Une différence; en d'autres termes, l'achat du lait à un prix inférieur à $1.40 les cent livres cette année diminua les rendements de $11.01.

M. Pickel:

D. Pour la même quantité de lait?—R. Pour la même quantité de lait.

En 1933, le prix s'établit à $1.18 les cent livres, soit 15.6 p. 100 de moins qu'en février 1933. Ainsi, on constatera que les différents taux de paiement en 1932 ont contraint le producteur à accepter une réduction marquée.

Le président:

D. Quelle est la cause de l'augmentation; faut-il l'attribuer à des approvisionnements plus abondants ou à une moindre consommation?—R. Je l'ignore. Je sais, toutefois, que les producteurs ne produisent pas autant de lait.

D. Essayez-vous de démontrer au Comité que les compagnies se prévalent injustement de la situation?—R. Eh bien, j'en suis convaincu.

M. Loucks:

D. Pouvez-vous nous dire comment cette perte atteint le consommateur? Le prix à la consommation serait virtuellement le même. Vous ne pouvez nous dire la différence, ou existe-t-il une différence?—R. Le prix ne diffère pas—le prix est le même.

M. Pickel:

D. Etes-vous producteur?—R. Oui, monsieur.

D. Avez-vous quelque idée des frais de production?—R. Eh bien, non. Je ne garde pas de chiffres. J'ai des chiffres que je soumettrai plus tard. Ces chiffres ne constituent qu'une esquisse. Je vais vous les donner.

Comparons les prix relatifs de février 1931 et de février 1932. Le producteur ci-dessus a vu son rendement fléchir de $2.16 les cent livres à $1.18, soit une baisse de 45.3 p. 100. Le distributeur a subi une baisse de 12 cents la pinte à 10 cents sur les ventes à domicile, soit une diminution de 16.6 p. 100. Si la diminution qu'a subie le producteur était proportionnée à celle du producteur, le lait se vendrait au détail aujourd'hui approximativement 6.5 cents la pinte.

En d'autres termes, si les distributeurs se contentaient d'un aussi faible rendement que les producteurs, le lait se vendrait aujourd'hui, à Ottawa, $6\frac{1}{2}$ cents la pinte.

LES FRAIS DE PRODUCTION

Les frais de production varient tellement qu'il est difficile d'en établir la moyenne, mais je vais vous donner les frais d'un troupeau qui, je crois, représente la généralité. Un troupeau de 35 vaches, dont 31 donnant du lait, produisent 760 livres de lait par jour, une moyenne quotidienne de 21.71 livres par vache ou 7,814 livres par vache à l'année.

Le président:

D. Pendant quelle période?—R. Cela représente à peu près sa production moyenne pour l'année. Cela fait une moyenne de 7,814 par vache à l'année. Cela est à peu près correct.

M. Bouchard:

D. Sont-ce des vaches Holstein?—R. Oui.

M. PICKEL: C'est trop.

Le TÉMOIN: Eh bien, vous êtes obligé de produire abondamment dans l'industrie laitière. Je vais maintenant discuter la question des aliments.

TABLEAU DE L'ALIMENTATION

Livres par jour		
475	de foin alfalfa à $14 la tonne	$ 3 32
475	de fléole des prés à $11.50 la tonne	2 73
200	provende (mélange de céréales)	2 00
100	touraillons à $14 la tonne	70
500	livres de navets à $4 la tonne	1 00
	Total	$ 9 75

Les frais d'alimentation seulement pour une production quotidienne de 760 livres de lait se chiffrent à $9.75. $9.75÷760=$1.28 les cent livres que le producteur doit payer pour l'alimentation seulement.

Le président:

D. Après tout, cette estimation dépend absolument du prix des aliments?—R. Eh bien, on achète ces aliments en chargements complets. On a acheté tous ces aliments en chargements complets, il n'y a pas de frais d'ajoutés pour le transport.

D. Je comprends cela, mais une année le son peut coûter $20 la tonne et l'année suivante peut-être $40; le foin peut se vendre $10 la tonne cette année et $15 l'an prochain?—R. N'est-il pas raisonnable que les frais de votre production varient suivant l'argent que vous avez dépensé à ce compte?

D. J'en conviens, mais on ne peut estimer de façon très précise les frais de production?—R. Ceci n'est pas une estimation; cet homme a pesé effectivement la quantité de ces aliments. Je vous donne le poids effectif. D'après cette analyse, les frais de l'alimentation seulement s'établissent à $1.28 le cent. Le prix moyen payé au producteur les cent livres en détail et en gros fut de $1.32 en février 1933. Le prix moyen payé les cent livres en détail et en gros et la crème douce, lait $1.25 en février 1933. S'il avait inclus la crème douce et n'avait pas de surplus il aurait touché $1.25 les cent livres, et les frais de ses aliments, vu qu'il avait acheté sur le marché libre. Je ferai remarquer qu'on ne peut acheter le foin alfalfa, la fléole des prés, les touraillons et la provende à ces prix-là aujourd'hui—je ne sais pas à quel prix vous pouvez acheter les navets—c'était une alimentation peu coûteuse. Ces vaches n'étaient pas trop nourries. Elles donnaient un bon rendement avec cette alimentation, et il lui en coûta quand même $1.28 les cent livres. Y compris sa crème douce en gros et en détail, il ne put toucher plus de $1.25. Ce chiffre ne tient pas compte des taxes, etc.

M. Pickel:

D. Vous ne calculez pas la main-d'œuvre?—R. Nullement.

D. Les frais fixes ne sont pas inclus?—R. Nullement.

D. L'intérêt sur la mise de fonds?—R. Rien.

D. Deux ou trois cents dollars pour un bœuf reproducteur?—R. Rien du tout.

D. Il en coûte $2 le cent là?—R. Les taxes sur cette ferme dépassaient $400. L'article suivant se rapporte au "roulage". Le roulage est un facteur qui compte pour beaucoup dans le régime du lait ici. La cueillette du lait est effectuée chez les producteurs établis près de la ville six fois par semaine, si la température le permet. Cela veut dire qu'il faut les rencontrer ou transporter le lait nous-mêmes s'il fait très mauvais. Ce bassin laitier est compris en général dans un rayon de dix ou douze milles des limites de la ville. Ceux qui demeurent en deçà doivent défrayer leur propre roulage moins une allocation de .05 cents le bidon que paient les compagnies distributrices.

Le fait que les bonnes routes et les hivers doux qu'on a connus ces dernières années ont beaucoup agrandi la zone de notre approvisionnement de lait a

aggravé la situation. A raison de l'agrandissement de cette zone, l'approvisionnement dirigé ordinairement vers les beurreries et les fromageries est envoyé à la ville.

Il en résulte que la ville reçoit un excédent d'approvisionnement et ceci réduit le prix du lait de surplus. La fromagerie perd quelques-uns de ses meilleurs fournisseurs et elle doit à la longue effectuer ses opérations à perte ou même fermer ses portes. Les conditions économiques actuelles ont aussi aggravé la situation du roulage. Plusieurs camions sont immobilisés et leurs propriétaires sont disposés à transporter le lait de longs parcours pour une bagatelle. Le surcroit d'usure que subissent nos chemins est aussi un facteur. Le distributeur s'est prévalu de cet approvisionnement d'accès facile pour diminuer le prix du lait payé au producteur. Nous croyons que si un bassin laitier suffisant à alimenter la ville était délimité, disons en vertu d'un permis émanant du Bureau d'hygiène qui régit l'inspection et la vérification des producteurs, il en résulterait:

1. Que le producteur recevrait un meilleur rendement moyen.
2. Qu'on pourrait effectuer une inspection plus complète et plus économique.
3. Qu'on aurait la garantie d'un lait de meilleure qualité. Le distributeur se procurerait assez de lait dans ce bassin pour répondre à tous les besoins de la consommation domestique. On pourrait autoriser une marge de sécurité de disons 10 p. 100 ou une quantité fixe en plus de l'excédent.

Bien que je ne la recommande pas. Il serait possible d'acheter l'approvisionnement requis pour la fabrication du beurre plus économiquement sous forme de beurre en dehors de cet arrondissement.

Je voudrais faire des commentaires sur le premier résultat — le producteur recevrait un meilleur rendement moyen. Un homme qui produit du lait pour la consommation domestique doit faire face à certaines dépenses, se conformer à certains règlements, acheter de la glace. Il est plus ou moins tenu de fournir un approvisionnement constant de lait, et cela l'oblige à activer la production de ses vaches durant l'hiver plus que celui qui demeure près d'une fromagerie. Ce dernier n'active pas le rendement de son troupeau. A raison de ce procédé et de la longue période durant laquelle on trait les vaches, la vie d'une vache laitière moyenne — la vie profitable ne dépasse guère deux ans — aussi, doit-il remplacer au moins 50 p. 100 de son troupeau tous les trois ans, et il produit seulement du lait pour la consommation domestique. Il ne produit pas de beurre ou de fromage, car il ne s'occupe pas de cette entreprise. Il n'y a pas de fromagerie dans un rayon de 20 milles, et s'il produit un surplus à raison de la concurrence étrangère et les compagnies ne le prennent pas, il n'a pas d'autre marché et doit leur vendre son produit au prix qu'elles voudront bien lui payer.

Vous, monsieur le président, avez posé une question à M. Spratt concernant les étrangers qui apportent du lait. Je tiens à dire que les compagnies à leur début — les petites compagnies — se sont adressées au cultivateur établi en dehors de cet arrondissements et lui ont dit s'il achetait pour $200 d'actions dans la compagnie elle achèterait une quantité définie de lait de lui, et il a acheté son marché au prix courant, soit $1.40 ou $2.60, ou quelque fut le prix, et il vendait une quantité fixe de son lait à un prix très élevé.

M. Pickel:

D. N'était-il pas entendu généralement que ce prix devait dépasser $2 le bidon?—R. En général, oui. Il arriva que ces compagnies après avoir dirigé leur entreprise pendant environ un an et accepté beaucoup de lait de surplus ne purent subsister, aussi le pauvre diable dut prendre ce qu'on lui offrit — vendre la quantité de lait qu'elles pouvaient manutentionner. Il en résulta que ce lait fut envoyé à un marché déjà approvisionné. Cet état de choses n'aurait jamais existé si ces compagnies n'avaient pas été fondées. Cela constitue, je crois, la

réponse à la question " seriez-vous disposé à les conseiller de ne pas entreprendre ce commerce? " Elles n'auraient jamais entrepris ce commerce si elles avaient compris la situation.

Le tableau suivant indiquera l'augmentation du nombre des distributeurs et des usines dans Ottawa et le voisinage au cours des deux dernières années.

	Pasteurisateurs	Distributeurs
1930	7	21
1932	15	46

Nous croyons que les compagnies distributrices plus importantes ont amené ce résultat en maintenant un trop grand écart, en payant un prix décroissant aux producteurs et en achetant une quantité toujours moindre de lait au prix qu'on payait le lait en nature. Le résultat inévitable a été que plusieurs producteurs furent réduits à distribuer leur propre lait, et dans un certain nombre de cas, le lait de quelques-uns de leurs voisins, par les rues d'Ottawa.

On entend beaucoup parler du lait d'un fort pourcentage de matière grasse livré au consommateur et du coût additionnel de ce lait au consommateur. Les autorités provinciales ont fixé la norme d'achat du lait en nature en 1931 à 3.4 de matière grasse avec une marge de .04 cent par $\frac{1}{10}$ de 1 p. 100 au-dessus et en-dessous de la norme. Avant la fixation de cette norme, on a acheté le lait à Ottawa pendant des années sur une base de 3.5 p. 100 avec une marge de .03 cent par $\frac{1}{10}$ de 1 p. 100 de variation. Les distributeurs, qui avaient parfaitement conscience de leurs intérêts, ont établi ce régime et ont insisté sur son application. Il n'en reste pas moins cependant, que nonobstant le mode actuel de paiement plusieurs producteurs de lait d'un plus fort pourcentage de matière grasse constatent maintenant que leur rendement est bien moindre que sous l'ancien mode uniforme de paiement.

En d'autres termes, le montant diminué qu'ils reçoivent pour le lait en nature enlève tout avantage que leur procurerait la rémunération qu'ils toucheraient sous le nouveau régime.

M. Bouchard:

D. Admettez-vous que c'est en soit un régime équitable; en votre qualité de producteur préféreriez-vous le régime uniforme?—R. Non, si je vendais tout mon lait, si je produisais du lait de 3.4 et on me payait le prix régulier je ne serais pas en faveur de ce régime. Si je produisais du lait de 3.8 je serais bien plus favorable à ce régime. Je ne le serais pas si le lait dosait 3.3.

D. N'êtes-vous pas d'avis que ce régime de proportion tend à augmenter le pourcentage de matière grasse à mettre en relief les qualités du troupeau. Par contre, le régime uniforme tendrait à diminuer le pourcentage de matière grasse ou contribuerait à la déchéance de nos troupeaux sous le rapport du pourcentage; c'est-à-dire, le pourcentage de matière grasse mais non le rendement diminuerait? Quand vous voulez vendre une vache, ne constatez vous pas une différence comme cultivateur si cette vache donne du lait d'un faible pourcentage de matière grasse?—R. Je constate que nul homme ne peut garantir le rendement d'une vache en matière grasse.

M. Pickel:

D. Et vous pourriez ajouter que vous ne pouvez donner beaucoup de renseignements sur ce que le distributeur vous dit concernant votre épreuve?—R. Je n'affirmerais pas cela, nous avons des distributeurs très honnêtes; nous allons accepter leur parole.

M. Bouchard:

D. Or, cela étant admis, vous vous rendez compte qu'une sélection convenable améliorera inévitablement le rendement de votre vache en matière grasse? —R. Je ne suis pas disposé à l'admettre.

D. Eh bien, je le suis.—R. Non, je ne le crois pas parce que je me souviens qu'il y a probablement trente ans l'*Ottawa Dairy* a alors exigé du lait dosant 3.5.

D. Il existe des troupeaux au Canada qu'une sélection convenable a amélioré de 2, 3, 4 et même d'un point?—R. Cela dépend dans une certaine mesure du bon entretien et du bon état des vaches. Mais il n'en reste pas moins qu'une vache qui vous donne du lait d'un pourcentage de 3.8 peut aussi vous donner un rendement de 3.2.

D. Eh bien, accidentellement—suivant la saison?—R. Non, pas accidentellement.

D. L'alimentation n'a rien à y faire.

M. Bouchard:

D. Je soutiens que l'alimentation n'a rien à faire avec la matière grasse, sauf pendant la période au cours de laquelle vous changez l'alimentation, c'est-à-dire pendant une période d'une semaine ou deux, mais en moyenne la qualité des aliments n'a rien à faire avec la production de la matière grasse. Elle augmente le rendement?—R. Eh bien, je dirai en réponse à cette question que suivant nos rapports certains troupeaux ne varieront guère durant toute l'année. Par contre, vous trouverez d'autres troupeaux qui donneront un pourcentage de matière grasse de tout près de 4 p. 100 et les mêmes troupeaux déclineront à 3.3 et 3.4. Je ne suis pas disposé à convenir avec vous que l'alimentation n'a rien à faire, parce que je sais qu'une vache qui est grasse quand elle met bas vous donnera du lait d'une plus forte teneur en matière grasse qu'elle ne donnera si elle n'est pas en bon état.

D. Oui.

M. PICKEL: Cette enquête ne porte pas sur la qualité d'une race quelconque ou la question d'alimentation.

M. Bouchard:

D. Monsieur le président, je ne crois pas m'éloigner du tout du sujet de l'enquête, parce que nous sommes ici dans le but d'essayer d'améliorer la situation des producteurs de lait, et quand les distributeurs viennent dire ici qu'ils ne tiennent pas compte de la matière grasse du lait, je crois qu'ils ont grand tort, et je soutiens avoir absolument raison quand je dis qu'ils devraient organiser leur entreprise afin d'engager le cultivateur à améliorer son troupeau, voilà mon point.—R. Eh bien, messieurs, je sais que tous les distributeurs d'Ottawa gardent un registre de la matière grasse de leur lait, et vous le payez à ce compte. Je ne crois pas qu'ils pourraient en agir autrement en vertu des règlements émanant du ministère à Toronto.

D. Quelques-uns le font, d'autres ne le font pas?—R. Ontario?

D. Oui.—R. Ils éprouveraient de la difficulté à s'y soustraire en Ontario. Ce sont des règlements de ministère qui spécifient clairement que le lait doit être acheté sur une base de 3.4, avec une variation en plus ou en moins de 4 p. 100 par dixième de point.

Maintenant, messieurs, je ferai remarquer:

> Nous avons éprouvé beaucoup de difficultés à recueillir des données pour les fins de l'enquête, car notre association ne possède pas d'archives complètes. D'ailleurs, les cultivateurs hésitent beaucoup à fournir des renseignements, de crainte de se mettre en mal avec les compagnies distributrices. Cependant, les chiffres précités sont calqués sur les rapports

d'une compagnie des plus importantes et des plus équitables d'Ottawa. Je crois que ces chiffres s'appliqueront à une forte proportion des producteurs locaux.

Parlant de moi-même, monsieur le président, je dirai qu'à mon humble avis, le mal a des racines beaucoup plus profondes que nous ne l'avons constaté jusqu'ici. Je crois qu'il faut attribuer le mal surtout aux causes suivantes:

1. Le gaspillage effréné que comporte notre système de concurrence; ainsi, 10 hommes livrent le lait sur la même rue.

2. Le désir de profits excessifs chez les particuliers et les corporations.

En faisant ces observations, je n'entends pas critiquer l'administration d'aucuns de nos distributeurs locaux. La pratique est inféodée à notre régime actuel et à toutes les classes de notre société.

M. Spratt a signalé que l'écart fut de 3.5 cents la pinte à Ottawa en 1914, et à raison du nombre croissant de compagnies distributrices cet écart a atteint un sommet de 6.01 cents en 1930.

M. Pickel:

D. Ce sont les chiffres qui émanent du distributeur, vous prenez la différence entre le prix reçu par le producteur et le prix de vente du lait?—R. Non, nous prenons l'écart du prix qui fut de 3½ cents la pinte en 1914 et de 6.1 cents en 1930. Or, durant cette période, alors que le lait se vendait à un écart de 3.5, il n'y avait qu'une compagnie distributrice à Ottawa. Les voitures étaient chargées quand elles partaient de l'usine, une voiture faisait la livraison à domicile, et la compagnie effectuait le service très facilement.

M. Bouchand:

D. Avant longtemps nous aurons seulement une compagnie pour tout le Canada.—R. Cela arrivera peut-être, mais en ce temps-là, la ville d'Ottawa était bien servie. Un monopole non réglementé entre les mains d'un homme sans scrupule peut être dangereux, mais une concurrence sans limites ni restrictions, si elle se prolongeait, serait désastreuse. Voilà ce que je veux faire ressortir. Je ne dis pas qu'une compagnie soit suffisante pour Ottawa, mais je veux dire que plus le nombre de personnes capables de servir les consommateurs économiquement est restreint, plus le rendement du producteur sera élevé.

M. MULLINS: Monsieur le président, puis-je poser une question?

LE PRÉSIDENT: Oui.

M. Mullins:

D. Utilisez-vous le lait?—R. Oui.
D. Tous deux?—R. Oui.
D. Le pasteurisez-vous?—R. Non.
D. C'est tout ce que je voulais savoir.

M. Bertrand:

D. Monsieur Innes, en quelle année avez-vous organisé l'Association des producteurs?—R. Ah! ce fut avant mon temps; l'Association doit avoir quelque 25 ou 30 ans.

D. L'Association des producteurs?—R. L'Association des producteurs.

D. Savez-vous quels motifs ont engagé les producteurs à s'organiser?—R. Eh bien, je sais tout simplement qu'ils se sont organisés—ils ont dû éprouver des difficultés dans le temps—pour améliorer leur situation, ils se sont organisés dans le but d'essayer de négocier avec les compagnies.

D. Ils ont dû éprouver quelques difficultés?—R. Certaines difficultés à cette époque et ils se sont organisés dans le but d'essayer de...

M. PICKEL: Dans un but de protection mutuelle.

Le TÉMOIN: Oui, dans un but de protection mutuelle.

M. Bertrand:

D. Et d'après votre affirmation, vous prétendez que l'écart entre le prix payé au producteur et celui payé par le consommateur est trop grand?—R. Eh bien, vous me mettez dans de mauvais draps, parce que je ne pourrais dire cela. Disons qu'un homme possédant un cheval et une voiture livre 20 gallons de lait à domicile, il réalise seulement ce qu'indique l'écart, il ne fait pas d'argent. L'écart n'est pas trop grand dans son cas.

D. La concurrence est un facteur?—R. La concurrence se manifeste, et l'écart ne serait peut-être pas trop grand dans son cas.

D. Nous allons abandonner ce sujet, je ne veux pas vous mettre dans de mauvais draps. Puis-je vous demander quels rapports existent entre vous et votre association?—R. Et mon association?

D. Oui, les rapports entre vous et votre association?—R. Je crois qu'ils sont des meilleurs.

D. Faites-vous partie du conseil d'administration?—R. Oui.

D. Vous en faites partie?—R. Oui.

D. Voudriez-vous nous donner un aperçu de votre association?—R. Eh bien, j'ai un exemplaire des statuts ici, et autres documents, mais je ne sais.

D. Vous pourriez en faire un exposé concis?—R. Je pourrais vous donner un exposé concis touchant les objets de notre association qui, je crois, répondrait à vos fins.

Le président:

D. Donnez-nous une idée de votre conseil d'administration, monsieur Innes. Je n'entends pas les noms, mais indiquez-nous la composition de votre association et ses objets?—R. L'association a pour but de défendre les intérêts du producteur et du consommateur.

(*a*) Amélioration des conditions régissant la production du lait.
(*b*) Amélioration des méthodes de vente.
(*c*) Standardisation du produit.
(*d*) En général, l'application de toutes mesures qui s'imposent concernant la qualité, les frais de production et de distribution du lait, le rendement du producteur et le coût à la consommation qui seront de nature à promouvoir les intérêts des deux.

Tels sont les objets de l'association. Maintenant, vous voulez connaître le conseil d'administration.

Le PRÉSIDENT: Pas le personnel, dites-nous comment l'association est constituée—le président, le vice-président, le nombre des administrateurs, leur mode d'élection?

M. Bouchard:

D. Admettez-vous seulement les producteurs dans votre association?—R. Nous admettons tous les producteurs qui produisaient du lait en 1923.

D. Et pas d'autres?—R. Non, et les statuts disent: Quiconque était producteur en janvier 1923 qui s'occupe de la production du lait pour la consommation urbaine, se conforme aux buts, règles et règlements de l'association et qui paie sa cotisation annuelle peut devenir membre de l'association.

D. Avez-vous dit 1923 ou 1933?—R. 1923. Tout membre aura le droit de vote à toute assemblée régulière ou spéciale.

L'assemblée annuelle régulière aura lieu aux temps et lieu que le conseil d'administration désignera.

Le secrétaire convoquera des assemblées spéciales des membres à la demande du conseil d'administration, après un avis raisonnable.

Le conseil d'administration se composera d'un certain nombre de membres qui seront les représentants de cercles locaux.

Or, je ferai remarquer que notre association compte un cercle local dans chaque district, et ce cercle choisit ses dirigeants et envoie des représentants siéger au conseil d'administration suivant le nombre de membres, et tout membre qu'envoie le cercle est membre du conseil d'administration et appelé administrateur.

> Les dirigeants de l'association seront un président, un premier vice-président, un deuxième vice-président, un secrétaire et un trésorier qui seront choisis par le conseil d'administration, chacun étant élu pour un an. Le conseil peut remplir toute vacance pour le reste de la durée des fonctions.

Tel que je vous l'ai expliqué, je ne crois pas que vous ayez besoin de bien d'autres renseignements en ce sens, les pouvoirs et autres prérogatives du conseil d'administration, le rapport annuel et ainsi de suite. Le conseil d'administration se compose de ces représentants choisis par les cercles locaux organisés dans chaque district, et ils forment notre direction avec le président.

M. Bouchard:

D. La direction générale—avez-vous une direction peu nombreuse? Avez-vous simplement une direction générale composée des administrateurs, d'un représentant de chaque district?—R. Non, nous avons une direction—je crois que M. Spratt pourrait vous renseigner mieux—qui compte environ vingt et un membre. Chaque cercle, voyez-vous, envoie un ou deux membres.

D. Eh bien, ce n'est pas une direction, c'est simplement un bureau.—R. Ils constituent le bureau.

D. Oui, vous n'avez pas de bureau exécutif tel que nous l'entendons?—R. Le bureau exécutif se composera du président, du premier vice-président, du deuxième vice-président, du secrétaire et du trésorier. Les représentants choisis par les cercles élisent tous ces dirigeants. Il n'y a pas d'administrateurs ou de dirigeants étrangers.

Le président:

D. Avez-vous dit que seuls les membres du cercle en 1923 étaient admis?—R. A cette époque-là. Les statuts tels que rédigés signifient que l'association a été organisée en 1923 et qu'elle a enrôlé à cette époque tout producteur produisant du lait pour la consommation urbaine, et dans la suite quiconque désirait s'adjoindre, payer sa cotisation et devenir membre.

M. Bertrand:

D. Puis-je demander si les membres du bureau exécutif sont rétribués?—R. Non.

D. Eh bien, je suppose que les administrateurs, les représentants choisis par les divers cercles ne sont pas rétribués?—R. Non.

D. Mais les membres de votre bureau exécutif le sont?—R. Non.

D. Eh bien, le secrétaire, le président?—R. Eh bien, nous leur votons un petit montant à l'assemblée annuelle.

M. Pickel:

D. Vous n'avez pas d'actions diluées, monsieur Innes?—R. Nous n'avons pas d'action diluées.

M. Bertrand:

D. Est-ce que tout le monde travaille pour rien?—R. Absolument.

D. Pour l'amour de...—R. Pour leurs semblables.

M. PICKEL: Assurément, ils y sont habitués.

M. BERTRAND: Je le sais.

M. Bertrand:

D. En tant qu'il s'agit du petit personnel de votre bureau exécutif, y compris votre président, vice-président et le secrétaire trésorier, tous ces gens travaillent pour rien?—R. Pour rien.

D. Sauf pour quelque bonification?—R. Sauf pour la bonification octroyée à la fin de l'année.

D. A la fin de l'année. Etes-vous cultivateur vous-même?—R. Oui, mais je ne suis pas un politicien.

D. M. Spratt l'est aussi?—R. Oui.

D. Puis-je vous demander si cette association qui ne rétribue aucun de ses administrateurs, sauf une bonification...

M. PICKEL: Au secrétaire.

M. Bertrand:

D. ...on me dit que vous payez les mêmes prix que les prix courants à Ottawa à l'heure actuelle et dans le passé. Votre association est-elle rémunératrice?—R. Eh bien, vous m'embarrassez de nouveau. Je crois pouvoir dire oui franchement, en ce sens que l'association grâce aux efforts qu'elle a déployés a pu obtenir un meilleur rendement pour le producteur qu'il n'aurait obtenu sans son aide.

M. Bouchard:

D. Mais ce ne sont pas des profits; ce sont des services?—R. Non? Cela représente un assez gros profit pour le producteur de lait.

M. Bertrand:

D. Je ne puis voir quels profits le producteur réaliserait à l'heure actuelle.—R. Ce n'est pas l'association mais ses membres qui bénéficieraient.

D. Les membres?—R. Oui, tout membre.

D. Ne vous occupiez-vous pas du commerce alors, prétendez-vous que le prix que d'autres compagnies paient aux producteurs ne serait pas aussi élevé aujourd'hui?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bertrand, cette association groupe uniquement les producteurs. Elle ne distribue pas son produit.

M. BERTRAND: Comment écoule-t-elle son lait?

Le PRÉSIDENT: Ah! elle ne l'écoule pas.

M. BOUCHARD: Seulement le membre particulier.

Le TÉMOIN: Monsieur Bertrand, je crois qu'en toute justice cette question devrait être posée aux distributeurs.

M. BERTRAND: Eh bien, je vous demande pardon, monsieur Innes. j'étais sous l'impression que vous distribuiez le lait dans la ville.

Le TÉMOIN: Non, nous ne le distribuons pas.

Le PRÉSIDENT: Désirez-vous poser d'autres questions, messieurs?

M. PICKEL: Oui, monsieur le président, je voulais poser une ou deux questions.

M. Pickel:

D. Monsieur Innes, ne croyez-vous pas que le camion a avili le prix du lait dans la ville?—R. J'en suis certain.

D. Plusieurs cultivateurs qui fabriquaient du beurre ou du fromage à une grande distance de la ville et qui ne se donnaient pas la peine d'envoyer leur lait à la ville ou qui ne se lèveraient pas assez tôt le matin pour expédier leur lait par convois sont desservis par des camionneurs. Ils recueillent le lait sur place et en apportent une grosse quantité en ville. Quels sont les noms des grandes laiteries à Ottawa?—R. Eh bien, il y a l'*Ottawa Dairy, Producers, Central* et *Clarke*. Ce sont les quatre grandes laiteries dans la ville d'Ottawa.

Toutes ces compagnies paient-elles les mêmes prix?—R. Eh bien, maintenant...

D. Je vous propose, monsieur Innes...—R. Souvenez-vous que je suis sous serment.

D. Oui, je le sais.—R. Et je ne suis pas administrateur d'aucune de ces laiteries, mais je dirai que suivant les producteurs toutes ne paient pas les mêmes prix.

D. Quelles compagnies paient les mêmes prix?—R. Si le président y consent, je ne crois pas que je répondrai. C'est une question tendancieuse et je ne la crois pas loyale.

M. PICKEL: Eh bien, ne vous en occupez pas.

M. Pickel:

D. M. Spratt a dit au cours de son témoignage que le prix que vous avez reçu pour votre lait était le résultat d'une conférence entre les producteurs et les distributeurs?—R. Oui.

D. Il résultait de quelque accord de messieurs; de quel groupe de messieurs?—R. Eh bien, je vous le dirais bien franchement si vous siégiez en...

D. N'est-il pas vrai que vous acceptez à peu près le prix que les distributeurs fixent chaque fois? Je sais qu'ils l'acceptent à Montréal.—R. Eh bien, oui. Quand vous m'avez posé cette question, j'allais dire que si vous assistiez à quelques-unes de nos assemblées vous vous demanderiez où étaient les messieurs. Cependant, je crois qu'en dernier analyse ils nous donneraient quelque chose.

D. Tout juste un peu?—R. Oui.

D. Et vous donnez beaucoup, beaucoup?—R. Oui.

D. Certainement.

M. BOUCHARD: Vous devez demander aussi quel parti l'accord favorise.

M. PICKEL: C'est un accord mutuel.

Le président:

D. Vous nous avez donné tous les renseignements, monsieur Innes?—R. En autant que je le sache, monsieur le président, je crois avoir parlé de tout ce qui concerne le producteur. Si nous l'avions su plus tôt, nous aurions probablement demandé à quelques-uns de nos collègues de donner des chiffres précis touchant les frais de production.

D. Pourriez-vous renseigner le Comité sur les questions que j'ai posées à M. Spratt, ou du moins nous donner votre opinion sur la façon dont nous pourrions réglementer l'approvisionnement de lait arrivant dans la ville d'Ottawa?—R. Comment vous pourriez le réglementer?

D. Oui, avez-vous une idée précise?—R. Oui. Tel que je l'ai dit dans mon rapport, plus vous développez le commerce du lait plus vous désorganisez l'industrie laitière dans toute cette région. Si vous désorganisez les fromageries et les beurreries en prenant le lait destiné à ces établissements, les exploitants rapprochés qui dirigent ces fromageries les ferment parce qu'ils n'ont pas d'autre alternative que de vendre aux laiteries. C'est leur marché, et ils vendent une quantité décroissante depuis plusieurs années. Ils n'ont pas la faculté de vendre le lait en gros chez eux sauf aux compagnies laitières. J'ai proposé que le Bureau d'hygiène local émette le nombre de permis requis pour assurer un approvisionnement de lait suffisant pour les besoins de la consommation domestique, en fixant la proportion des cultivateurs, et que les compagnies laitières pourraient acheter seulement de ces producteurs. On pourrait faire comprendre au Bureau d'hygiène que nul cultivateur ou autre personne ne tirerait profit de la situation. Ils sont sous la régie du Bureau d'hygiène qui inspecte leurs troupeaux. Si l'on agissait de la sorte et si le distributeur était tenu d'acheter son lait dans cet arrondissement, peu importe où se trouve cet arrondissement, la situation s'améliorerait

d'elle-même, parce que si un homme rapproché de la ville ne pouvait vendre son lait à la ville d'Ottawa, il s'empresserait de faire établir une fromagerie et il abandonnerait le commerce du lait en gros destiné à la consommation domestique. Il ne construirait pas de grosses usines, des glacières et tout ce qui est requis pour refroidir son lait dans le but de servir une clientèle qu'il n'aurait pas.

D. Proposez-vous, avec M. Spratt, qu'une commission d'utilité publique fixe les prix?—R. Monsieur le président, je n'ai pas lu le compte rendu des témoignages attentivement, mais il me semble que le régime établi à Winnipeg fonctionne d'une manière très satisfaisante. Cependant, je fus quelque peu surpris de constater que cette commission ne comptait pas de producteurs ou de distributeurs. La commission se composait seulement de producteurs et de consommateurs. Cette organisation a fait plus que je n'aurais pensé parce qu'elle a fixé un écart déterminé, et tout homme qui voulait s'occuper du commerce de lait pouvait se lancer dans cette entreprise s'il la rendait payante; et si son entreprise n'était pas productive il s'effacerait. Je suis certainement en faveur d'un tel régime, mais je crois que même avec une commission, le Bureau d'hygiène devrait décider où ils prendront leur lait.

M. Pickel:

D. Monsieur Innes, vous êtes un producteur de lait pratique?—R. Oui.

D. D'après votre expérience, croyez-vous que $2.50 représente mieux les frais de production les cent livres que le montant de $1.50? Vous dites que c'est virtuellement un dollar—quel chiffre avez-vous donné, $1.28?

M. BOUCHARD: $1.50.

Le PRÉSIDENT: $1.28 pour l'alimentation.

M. Pickel:

D. $1.28 pour l'alimentation; tenez-vous compte de la main-d'œuvre?—R. Oui.

D. Et les frais fixes; les frais fixes comptent pour beaucoup. Ils représentent une forte mise et ils s'établissent certainement à beaucoup plus que $1.50, n'est-ce pas?—R. Je vous l'assure. La difficulté réside dans le fait que nul cultivateur ou laitier calcule la proportion de la dépréciation ou des frais fixes dans son entreprise.

D. Eh bien, ne croyez-vous pas qu'un grand nombre de cultivateurs ne tiennent pas à savoir dans quelle situation ils se trouvent aujourd'hui?—R. Eh bien, il leur suffit d'aller à la banque et on leur dira dans quelle situation ils sont. Un prix même de $1.50 pour la quantité de lait que vous produisez apporterait beaucoup de soulagement. Mais je tiens à insister de nouveau que si vous vendez une forte proportion de votre lait produit pour la consommation domestique sous forme de lait de surplus, vous feriez mieux d'abandonner le commerce de lait.

D. Certainement.—R. A tout prix.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il autre chose?

M. LOUCKS: Je n'ai pas de question à poser, mais j'estime que nous avons entendu aujourd'hui en la personne de M. Innes un témoin qui a rendu un témoignage qui l'emporte sur les témoignages que nous avons entendus. Je crois qu'en ma qualité de cultivateur...

M. PICKEL: Les deux témoins.

M. LOUCKS: Oui, les deux témoins d'aujourd'hui. En ma qualité de cultivateur je tiens à féliciter M. Innes et l'autre témoin du témoignage qu'ils ont rendu ici aujourd'hui. Je l'attribue au fait qu'ils sont des hommes pratiques et savent ce dont ils parlent. Je ne sais pas si le Comité en convient avec moi ou non. Monsieur le président, j'ai noté que M. Innes a incliné la tête une seule fois, et ce fut quand on lui a demandé s'il était lui-même producteur. Je ne m'en étonne pas. Je ne m'étonne pas que nous les cultivateurs devons incliner la

tête. J'aurais peut-être incliné la tête aussi si l'on m'eut posé la même question —à raison des prix qu'ils sont forcés d'accepter. Je tiens à remercier les témoins.

Le TÉMOIN: Monsieur le président, j'expliquerai le fait que j'ai incliné la tête, en disant que la plupart de mes amis me prennent pour un politicien.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres témoins, le Comité s'ajournera jusqu'à demain matin à 10 h. 30, alors que M. Hogg, de Montréal, comparaîtra.

A 5 h. 20 de l'après-midi le Comité s'ajourne au mardi, 25 avril, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 25 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte. Nous allons demander à M. Hogg de témoigner de nouveau.

M. GEORGE HOGG est rappelé.

Le président:

D. Avez-vous votre secrétaire?—R. Oui, j'ai un de nos employés. Je ne crois pas avoir besoin de lui. Mais si j'en ai besoin, je le demanderai.

D. Vous vous rappellerez que vous êtes encore sous serment.

M. TUMMON: Il est un peu sourd, monsieur le président.

Le président:

D. Je dis qu'il ne sera pas nécessaire de vous faire prêter serment de nouveau. Vous êtes encore sous serment, vous vous en rendez compte. Avez-vous quelque autre déclaration à faire, monsieur Hogg?—R. Non, aucune déclaration.

M. Tummon:

D. Monsieur Hogg, il y a quelques points de votre témoignage antérieur que j'aimerais vous faire élucider, si possible.—R. Parlez fort, s'il vous plaît.

D. Très bien; je dis que, dans le témoignage que vous avez rendu la dernière fois, il y a quelques points que j'aimerais vous faire éclaircir. Pouvez-vous, monsieur Hogg, nous donner le nombre total de livres de lait en nature que vous avez achetées en 1932?—R. Je crois que oui. En 1932, nous avons acheté 35,739,069 livres.

D. D'après votre témoignage antérieur, vous avez acheté 88.1 pour cent de cette quantité au prix de l'Association?—R. C'est cela.

D. Et 11.9 pour 100 au prix du surplus?—R. Tout juste.

D. Pouvez-vous nous donner le prix moyen par 100 livres du lait acheté au prix de l'Association?—R. Au prix de l'Association?

D. Du lait acheté au prix de l'Association, pour la même période?—R. Vous feriez bien de monter, monsieur Low, pour m'aider à m'y comprendre. Quelle était votre question, monsieur Tummon? Vous voulez savoir la quantité que nous avons achetée au prix de l'Association?

D. Non, le coût moyen, par 100 livres, du lait acheté au prix de l'Association?—R. Oui, $1.52½.

D. Quel est le coût moyen?—R. $1.46½. Cela pour tout le lait.

D. Quel est le coût moyen par 100 livres de lait de surplus?—R. $1.02 par quintal.

D. F.a.b. la fabrique?—R. F.a.b. Montréal.

D. Lorsqu'il vient par camion, je présume qu'on le livre à votre fabrique?—R. Nous ne faisons presque rien venir par camion. Tout notre lait vient par rail.

D. Très bien, f.a.b. Montréal?—R. Oui.

D. Je présume que tout le lait acheté au prix de l'Association a été vendu en nature?—R. Oui, c'est bien cela.

D. Pouvez-vous aujourd'hui nous donner d'une manière précise le coût moyen par pinte de lait vendue au prix de l'Association?—R. 391—0391.

D. 0391?—R. Oui.

D. C'est 3.91 cents par pinte?—R. Oui.

D. L'autre jour, vous avez dit ou nous avons calculé que le coût moyen de votre lait était de 3.65; ce prix se basait sur votre prix moyen de $1.46 par 100 livres?—R. Qu'avez-vous dit, Monsieur Tummon?

D. La dernière fois que vous avez témoigné, vous avez dit que le prix du producteur était de $1.46, moins le transport; que c'était là la moyenne des prix du lait en nature et du surplus?—R. C'est cela.

D. Et le calcul donnait 3.65 cents la pinte?—R. Pour tout le lait, le prix par pinte était de 375.

D. 375?—R. Il y a une faible différence, parce que, la dernière fois, j'avais si peu de temps que j'ai calculé à la hâte. C'est $3\frac{3}{4}$ cents la pinte.

D. Cela comprend le lait vendu au prix de l'Association et le lait de surplus? —R. Oui, exactement.

D. Quel était le prix de vente moyen en 1932, monsieur Hogg, pour le lait vendu au prix de l'Association?—R. Le prix reçu pour le lait vendu à la pinte a été de $8\frac{4}{5}$ cents la pinte.

D. $8\frac{4}{5}$ cents?—R. Oui.

D. Cela fait 8.80?—R. 0.888.

D. .0888; cela fait .0888, n'est-ce pas?—R. Notre calcul donnait .0888 ou presque $8\frac{4}{5}$.

D. Vous avez acheté votre lait presque au même prix que les autres laiteries qui achetaient des producteurs ici?—R. Exactement.

D. Vous vendiez sur le même marché, n'est-ce pas?—R. Pas exactement, parce qu'il y a quelque différence. Tout dépend, voyez-vous, de la manière dont c'est vendu. Le lait se vendait de diverses manières et, comme de raison, cela faisait de la différence.

D. Mais tout se vendait sur le marché de Montréal, et vous mainteniez tous un certain prix de détail?—R. Sur le marché de détail, oui.

D. Si j'ai bonne mémoire, vous avez dit, l'autre jour, qu'un peu plus de 60 p. 100 de cette quantité s'était vendue aux prix de détail?—R. Voici le renseignement, monsieur Tummon. Il s'est vendu dans les proportions suivantes: 63 p. 100 au détail, 4 p. 100 aux magasins, 1 p. 100 aux institutions de charité, 10 p. 100 aux restaurants, 22 pour cent aux fabriques.

D. Vous en avez vendu 63 p. 100 aux prix de détail?—R. Aux prix de détail.

D. Aux prix maximum que le lait se vendait à Montréal, à la pinte?—R. Oui, aux prix courants.

D. Je ne vois pas bien clair dans ces chiffres. Je ne comprends pas pourquoi les trois autres grandes laiteries de Montréal avaient un prix de vente moyen de 10.41 et 10.53 et même 9.68, tandis que votre prix de vente moyen était de 8.88 ou 8.80?—R. La proportion vendue pour des fins de fabrication et à d'autres commerçants était plus grande, je suppose.

D. Je crois me rappeler que certaines quantités n'étaient pas aussi considérables?—R. N'étaient pas quoi?

D. Je crois me rappeler que certaines quantités n'étaient pas aussi considérables dans le commerce de détail?—R. Eh bien, je ne sais pas ce qui s'est fait chez les autres. Je puis simplement vous dire ce que nous avons fait nous-mêmes, et les chiffres que je vous donne sont absolument exacts, monsieur.

D. Très bien, nous allons les tenir pour exacts.—R. Je ne me charge pas de répondre pour les autres. Je ne serai pas le gardien de mon frère.

D. Je voulais savoir d'où venait la différence.—R. Si vous voulez venir travailler avec nous quelque temps, nous serons heureux de vous montrer tout ce que nous avons. Ainsi, vous aurez les renseignements de première main; mais je ne puis répondre que pour notre compagnie.

D. Nous pourrons peut-être en parler ensemble après l'audience?—R. Ce sera très bien.

D. Et voir ce que vous payez, n'est-ce pas? Très bien, nous allons tenir pour exact, d'après vos livres, votre prix moyen de 8.80 ou 8.88 pour le lait vendu au prix de l'Association. A présent, voulez-vous nous dire quel était votre écart par pinte, c'est-à-dire la différence entre le prix d'achat net ou moyen et le prix de vente moyen du lait acheté au prix de l'Association?—R. Pour le lait acheté au plein prix de l'Association plus les primes et vendu en nature, l'écart réel a été de .495 cent.

D. A présent, monsieur Hogg, voulez-vous essayer de rendre compte de cet écart? Qu'est-ce qui le constitue? Autrement dit, voulez-vous l'analyser?—R. De quelle manière, monsieur Tummon?

D. Comment en êtes-vous arrivé à cet écart? Quels en sont les éléments. Je présume qu'il y a les frais de fabrication.—R. Oui. Je crois les avoir donnés la dernière fois que je suis venu.

D. Vous les avez donnés en pourcentage de cent livres, mais je me demande si vous pouviez nous les donner par pintes.—R. Nous ne pouvons pas. Nous ne les avons pas. Nous avons notre état financier qui indique les différents frais d'exploitation.

D. L'état financier figure au compte rendu.

Le PRÉSIDENT: Appendice 15.

M. Tummon:

D. Il figure à l'Appendice 15. En avez-vous un exemple? Au chapitre des frais et dépenses de laiterie, il y a $7,260.41; je présume que presque tous ces articles entrent dans l'écart, monsieur Hogg?—R. Tous ces articles entrent dans nos dépenses.

D. Oui, de là jusqu'au bas de la page.—R. Oui.

D. Pouvez-vous dire que toutes les dépenses mentionnées dans ces deux paragraphes ont été imputées à la distribution du lait en nature?—R. Elles ont été imputées à l'exploitation de toute l'affaire.

D. A l'exploitation de toute l'affaire?—R. Assurément.

D. Pour en arriver à votre écart par pinte de lait en nature, vous avez pris une certaine somme là-dessus?—R. Non, nous avons pris le coût de notre lait et les ventes.

D. Vous avez donné cela.—R. Et c'est la différence, divisée par le nombre de pintes vendues.

D. Vous avez réparti là-dessus le total des frais de votre fabrique?—R. Nous avons réparti cela sur ce qui restait, pour avoir notre écart. Nous avons compté la recette des ventes, le prix de revient, et en divisant la différence par le nombre de pintes vendues, nous avions l'écart.

D. Je ne suis pas certain de bien comprendre cela.—R. Nous vendons du lait 11 cents et nous le payons 5 cents, par exemple. La différence constitue l'écart.

D. Vous ne calculez pas quelle part de ces frais entrent dans l'écart?—R. Non, monsieur. Dans notre industrie, tout marche ensemble. Nos frais de livraison servent pour le lait, la crème, le beurre et les œufs.

Le président:

D. Vous ne les séparez pas?—R. Non, monsieur. Vous savez, monsieur Tummon, depuis que nous avons cette industrie, nous ne nous sommes jamais attendus à subir une inspection aussi minutieuse. Nous exploitions ces dernières années comme nous l'avons fait pendant des années et comme n'importe qui d'entre vous, messieurs, le ferait. Nous n'avons pas fendu les cheveux en quatre.

Le PRÉSIDENT: Non, je l'admets.

M. Tummon:

D. Vous n'avez pas... quoi?—R. Fendu les cheveux en quatre.

D. J'en suis venu à la conclusion que vous ne les avez pas fendus, car autrement vous auriez réparti ces frais sur votre écart.—R. Je tiens à vous dire, mon-

sieur Tummon, que je ne sais pas quelle sorte de commerce vous faites, mais que, si l'on vous tiraillait comme on nous a fait, si l'on vous posait ces questions, si l'on vous demandait de diviser votre exploitation de la même manière que vous nous demandez de diviser la nôtre, vous seriez assez en peine de le faire.

D. Je puis vous dire, monsieur Hogg, que j'ai déjà tenu des comptes de dépenses, et je puis vous amener voir une entreprise où tous les éléments de dépenses sont comptés à part.—R. Eh bien, nous n'avons pas fait cela.

D. Et je dirai que si vous prenez simplement le prix de revient par pinte, pour le comparer au prix de vente à la pinte et pour dire que tel est votre écart, sans débiter directement tous les comptes de frais de votre fabrique, je ne suis pas en mesure, ni le Comité, de dire quelle proportion des frais d'exploitation de votre usine se trouve imputée sur le lait en nature. Très bien. Vous ne pouvez pas dire si tous les frais de pasteurisation sont imputés au lait en nature?—R. Tout est imputé à l'industrie en général, monsieur Tummon. Nous avons acheté tant de marchandise, tant de lait, et nous avons vendu tant de lait et de crème, de beurre et d'œufs, et voilà pour un côté. Les frais sont de l'autre, et ce qui reste figure au bilan.

D. Eh bien, monsieur Hogg, pour être juste envers vous, je voulais prouver que vous n'imputiez pas sur le lait en nature tous les frais de votre fabrication, de votre distribution, etc. Voilà l'argument que je préparais.—R. Nous imputons cela sur le coût de notre industrie. Je ne puis dire autre chose.

Le président:

D. Voulez-vous dire, monsieur Hogg, que vous faites des affaires depuis des années sans savoir si vous faites un bénéfice sur la crème douce, par exemple, sur le beurre ou sur la crème glacée et que, mettant tout cela ensemble, vous marchez à l'aveugle?—R. Eh bien, monsieur Senn, notre état indique si nous faisons un profit.

D. Une compagnie qui a obtenu des succès comme la vôtre doit savoir si elle exploite à perte ou non certaines de ses lignes secondaires?—R. Monsieur le président, j'ai toujours été d'avis qu'on pouvait élaborer les détails d'une entreprise jusqu'à un certain point, mais qu'en dépassant cette limite on faisait des frais qui ne donnent pratiquement pas de résultats. Telle a été mon opinion et c'est d'après ce principe que nous avons conduit notre affaire.

M. Dupuis:

D. Monsieur le président, je suis de votre avis. Je ne puis comprendre, monsieur Hogg, qu'une compagnie comme la vôtre—je vous pose la question en toute bonne foi—ne cherche pas à savoir si elle fait un bénéfice ou une perte sur un certain article de son commerce, et que vos livres ne soient pas agencés de manière à vous permettre de le constater à la fin de l'année. Voulez-vous réellement dire que vous mettez tout cela ensemble, comme dans un panier, et que vous réalisez un profit sur l'ensemble sans vous occuper de savoir si vous perdez sur le lait ou sur les œufs ou si vous faites de l'argent sur d'autres articles? Vous ne vous en souciez pas. Est-ce bien là ce que vous voulez dire?—R. Je ne veux rien dire. Je n'ai fait aucune affirmation de ce genre.

D. Soyez loyal envers le Comité.—R. Ce que j'essaye de vous dire c'est que telle a été notre manière de conduire notre affaire et que nous pouvons tout simplement vous donner les faits tels qu'ils sont. Les détails que, selon vous ou selon d'autres, je devrais vous donner, je ne puis vous les fournir. Nous n'avons pas tenu nos comptes comme cela.

M. Bouchard:

D. Vous croyez-vous bien respectueux pour le Comité en lui disant que vous avez calculé la chose comme un tout et que peu vous importe si vous réalisez un bénéfice sur un certain article?—R. Si vous voulez me dire ce que vous voulez, je vous donnerai tout ce qu'il vous faudra.

D. Ce monsieur vous demande combien de bénéfice vous réalisez sur le lait en nature.—R. J'ai dit que je ne pouvais vous dire cela.

D. Vous ne pouvez nous le dire?—R. Je ne puis.

D. Je crois que la Comité l'apprendra s'il le veut.

M. Tummon:

D. Monsieur Hogg, sauf tout mon respect pour la discussion qui s'est élevée, vous avez eu en 1932 un bénéfice brut de $223,776.92—R. Où est-ce?

Le PRÉSIDENT: A l'Appendice 15.

Le TÉMOIN: Un bénéfice commercial brut de $223,776.92.

M. Tummon:

D. Oui, et après avoir déduit $78,023.27 de dépréciation et apuré $7,828.42 de mauvaises créances, ces deux articles formant $85,851.69, et après avoir inscrit une perte de $156.30 sur des camions automobiles vendus ou échangés, vous aviez un bénéfice net de $138,081.53?—R. C'est exact.

D. Et vous dites au Comité, n'est-ce pas, que vous ignorez quelle partie de votre industrie est rémunératrice?—R. Ah! non, je ne vous ai rien dit de pareil, monsieur Tummon. Réellement, messieurs, je veux bien vous donner tous les renseignements que vous désirez, mais il inutile pour moi de faire le renseigné et d'essayer de vous dire des choses que je ne sais pas. Mais j'ai ici bien des chiffres. Si vous voulez indiquer exactement ce que vous voulez, nous verrons si nous pouvons le calculer.

D. Je voulais savoir, monsieur Hogg, quelle est, parmi les frais qui figurent à l'Appendice 15, la part qui revient à la distribution du lait en nature.—R. Croyez-moi, monsieur Tummon, quand je vous dis que je ne puis vous l'indiquer. Je suis incapable de vous le dire. Ce n'est pas par manque de respect envers le Comité. Je vais vous dire tout ce que je pourrai, mais je ne puis vous dire une chose que je ne sais pas. Vous ne voudriez pas que je parle à tort et à travers de chose que j'ignore. Je ne puis vous dire cela.

D. Vous pourrez nous le fournir, monsieur Hogg?—R. Je ne puis vous le fournir parce que nous ne l'avons pas.

D. Alors lorsque vous dites que l'écart entre le prix coûtant du lait en nature à votre usine et le prix de vente moyen est de 4.95 cents, vous ne pouvez dire au Comité si cet écart vous donne un profit ou non?—R. Oui, nous avons fait un profit, mais je vais vous dire, monsieur Tummon. Le lait que nous avons passé à d'autres commerçants ou vendu pour des fins de fabrication—je vous le dit en toute sincérité, je crois que nous l'avons vendu pour le producteur, sans en tirer de bénéfice. Nous avons réalisé un profit, monsieur Tummon, sur le lait que nous vendions 10 ou 11 cents la pinte.

D. Oui, je comprends cela—R. Mais je n'ai pas les chiffres pour faire rapport là-dessus. Cependant, je puis dire que si nous avions un surplus de lait et qu'un autre commerçant en avait besoin, nous le lui vendions à peu près au prix que nous payions au cultivateur et alors, sans aucun doute, nous ne faisions pas d'argent sur ce lait. Vous admettez cela, je crois.

D. Je comprends cela. En tout cas, ce 88.1 p. 100 du lait en nature que vous avez acheté se trouve inscrit dans les comptes que nous avons examinés: vente en détail, vente en gros, vente aux restaurants et le reste?—R. Oui.

D. Alors, 11.9 p. 100 du lait en nature que vous avez acheté a constitué le surplus?—R. Oui.

D. Ce surplus, vous l'avez payé en moyenne $1.02 par 100 livres?—R. C'est cela, je crois.

D. Pouvez-vous, monsieur Hogg, dire au Comité ce que vous faites de ce surplus de lait?—R. Oui, nous l'écrémons.

D. Dans quel but?—R. Nous en faisons de la crème ou du beurre.

D. De la crème douce?—R. De la crème douce si nous en avons besoin; autrement, nous en faisons du beurre.

D. Avez-vous la quantité dont on a fait du beurre et celle dont on a fait de la crème?—R. Non, nous n'avons pas cela.

D. Pourriez-vous nous les fournir?—R. Non, ce n'est pas possible.

D. Il n'y a rien dans vos livres pour l'indiquer?—R. Non, rien ne l'indique.

D. Vous ne pouvez dire comment cela s'est réparti?—R. Pas du tout. Nous avions ce 11.9 p. 100 de surplus et il fallait l'employer.

D. Sans doute, la partie qui a servi à faire du beurre n'était que la crème. Vous l'avez barattée et vendue sous forme de beurre. Est-ce là ce que vous voulez dire?—R. Oui, exactement.

D. La partie qui a servi comme crème douce, comment en avez-vous fait de la crème?—R. Tout le surplus de lait fait de la crème douce.

D. Oui.—R. Vous savez, monsieur Tummon, nous recevons d'assez grandes quantités de crème.

D. De crème douce?—R. De crème douce.

D. Outre le surplus?—R. Oui.

D. Oui, nous comprenons cela, ou plutôt nous le soupçonnions.—R. Pour répondre à cela, nous avons acheté 538,453 livres de crème douce.

D. De crème douce ou de matière grasse?—R. De matière grasse.

Le président:

D. A quel prix total?—R. Ah! à $129,715.12.

M. Tummon:

D. Avez-vous le nombre de livres de crème aussi?— Vous nous avez donné le nombre de livres de matière grasse. La quantité de crème a un rapport avec celle de la matière grasse, vous savez?—R. Non, tout est indiqué en matière grasse.

D. Je comprends.—R. Voyez-vous, nous achetions d'après la matière grasse.

D. Oui, et pour avoir tant de livres de matière grasse, il faut avoir tant de livres de crème?—R. Exactement, tout dépend du prix de la crème, mais nous n'avons pas cela.

D. Ce qui m'intéresse, monsieur Hogg, c'est de savoir quelle partie du surplus de lait a été transformée en crème douce. Vous écrémez le lait doux qui constitue votre surplus et une certaine partie se vend comme crème douce?—R. Soit comme crème douce, soit comme beurre.

D. Oui, mais nous sommes d'accord sur le fait qu'une certaine proportion sert à faire du beurre?—R. Oui.

D. Nous comprenons que c'est là la proportion vendue comme crème douce? —R. Oui.

D. Qu'en avez-vous fait, en réalité?—R. Je ne puis vous le dire.

D. Vous écrémez ce lait et vous vendez la crème douce?—R. Cela se peut, oui. Vous comprenez, cela se mêle avec tout le reste de la matière grasse que nous avons.

D. Oui.—R. Et cette crème se vend comme crème douce ou sert à faire du beurre. Nous ne séparons pas cela. Nous ne tenons pas de comptes distincts.

D. Quel est le pourcentage de la crème que vous achetez?—R. Que voulez-vous dire, monsieur Tummon?

D. Quel pourcentage de matière grasse?—R. La crème que nous achetons peut avoir 22 p. 100, elle peut avoir 40 ou 45.

D. 22 à 45 p. 100?—R. Oui.

D. Combien de qualités de crème douce vendez-vous, monsieur Hogg?—R. Nous vendons de la crème pour céréales à 10 p. 100; de la crème de table à 15; de la crème épaisse à 30, et de la crème à fouetter, à 20.

D. La crème de table est à 10 p. 100?—R. Non, la crème pour céréales.

Le PRÉSIDENT: C'est ce que vous appelez moitié par moitié.

M. Tummon:

D. A quel prix se détaille-t-elle?—R. A seize cents la chopine.

D. Seize cents la chopine?—R. Oui.

D. La qualité suivante s'appelle crème de table?—R. Oui, la crème de table—15 p. 100.

D. A quel prix se détaille-t-elle?—R. Vingt cents.

D. C'était 20 cents en 1932?—R. Pas en 1932. Ce sont là les prix actuels, monsieur Tummon. En 1932, elle ce vendait 30 cents.

D. Ce qui se vend 20 cents se vendait 30?—R. Se vendait 30, oui.

D. Et ce qui se vendait 16?—R. Ah! bien, nous ne vendions pas cet article du tout. Il n'y avait pas de crème pour céréales. C'est un genre nouveau.

D. Alors, lorsque vous parlez de chopines de crème à tel prix, cela veut dire soit celle de 20 cents, soit celle de 30, aux prix de 1932.—R. Oui, monsieur, la crème vendue à 30 cents en 1932.

D. Lorsque vous avez parlé de la crème X, que vouliez-vous dire?—R. Celle-là se vendait 40 cents en 1932.

M. Pickel:

D. Est-ce la 30 p. 100?—R. Trente pour cent, oui.

M. Dupuis:

D. Quelle sorte de crème est-ce?—R. Trente pour cent de matière grasse.

M. Tummon:

D. Et votre crème XX?—R. Celle de 35 p. 100 en 1932, qui se vendait 50 cents.

D. Cinquante cents la chopine?—R. Oui.

D. Ces prix ont tenu bon jusqu'en 1931, n'est-ce pas?—R. Non pas aussi longtemps que cela. Si j'ai bonne mémoire, ils ont duré jusqu'au 1er décembre; mais alors je veux bien les laisser durer jusqu'à la fin de l'année — mais, de mémoire, je crois que les prix changent vers le 1er décembre.

D. Voici, monsieur Hogg, pourquoi je vous demandais cela: j'ai sous les yeux une de vos factures adressées à un certain maître de maison de Montréal, au 31 janvier 1933.—R. Vous voyez, monsieur Tummon, je parle de mémoire et c'est un peu difficile. Si vous avez une facture d'un de nos clients, elle est exacte, nous allons l'admettre.

D. Très bien, alors, nous allons prendre ces prix-là?—R. C'est très bien, si vous avez une de nos factures, elle est exacte.

D. Je veux en venir à ceci, monsieur Hogg: vous ne pouvez pas dire quelle part de votre surplus est allée en crème douce?—R. Tout le surplus est allé en crème, il a tout été écrémé.

Le président:

D. Quelle part a été vendue comme crème douce?—R. Non, je ne saurais vous dire cela; je suis incapable de vous le dire.

D. Vous êtes incapable de dire cela?—R. Oui.

D. Mais il s'en est vendu une certaine quantité?—R. Oui, nous admettons cela, oui.

D. Supposons que vous ayez de la crème dosant 45 p. 100 et que vous veuilliez la réduire à 35, que feriez-vous?—R. Eh bien, nous la réduirions avec du lait.

D. Avec du lait de surplus?—R. Non, monsieur, pas avec du lait de surplus. A présent, monsieur Tummon, je veux être absolument clair là-dessus. Nous ne cherchons pas à éviter quoi que ce soit. Je tiens à vous dire que nous avons vécu et agi au meilleur de notre connaissance. Je crois que pas un seul des distributeurs qui ont comparu devant vous, messieurs, n'avait un aussi faible surplus que nous.

D. Non.—R. Ce n'est pas là tout le lait que nous avons écrémé. Il y en a des milliers de gallons provenant de nos voitures que nous versons dans le surplus. Nous n'en avons jamais rien fait payer aux cultivateurs. Ce 11.9 p. 100 de lait que nous avons écrémé est la quantité que nous avons reçue d'eux et que nous avons écrémée.

D. Très bien.—R. Je veux que la chose soit bien éclaircie. Je ne cherche pas à cacher quoi que ce soit.

D. Non, à présent vous avez fait un joli discours et nous sommes bien satisfaits.—R. Je suis piqué au vif et se l'on me provoque je vous en ferai d'autres. Je veux que vous le sachiez.

D. Je vous ai posé cette question parce que vous ne pouviez pas m'indiquer les quantités reçues et que je voulais savoir où était allé votre surplus de lait.—R. Je ne puis vous le dire.

D. Et quand même vous feriez plusieurs discours de ce genre, cela ne m'empêchera pas une minute de vous poser mes questions.—R. Je ne veux pas vous en empêcher, allez-y.

D. Je me le propose. Vous dites donc que vous n'avez jamais employé votre lait de surplus pour réduire votre crème?—R. Pas une goutte.

D. Mais vous en avez tiré de la crème douce pour vendre?—R. Si c'était de la crème douce et que nous en avions besoin, nous en prenions, oui.

D. Ce lait que vous avez transformé en crème douce et que vous avez vendu 30, 40 et 50 cents la chopine, ne vous a-t-il pas rapporté autant que si vous l'aviez vendu au naturel?—R. Non, monsieur, et je dirai plus que cela: le lait que nous écrémons dans notre établissement et que nous payons aux cultivateurs nous donne la crème la plus coûteuse que nous ayons.

D. Elle peut être plus coûteuse que ce que vous achetez à la campagne. Cela ne répond pas à la question?—R. Certainement, cela y répond.

Le président:

D. Tandis que vous attendez, j'aimerais savoir combien vous payez à la campagne cette crème que vous achetez à un prix uniforme ou d'après la teneur en matière grasse.—R. Vous voulez dire tout le surplus?

D. La crème que vous achetez à la campagne, vous la payez d'après sa teneur en matière grasse, je suppose?—R. Oui. 1932, monsieur le président, nous avons payé: en janvier, 26 cents; en février, 26; en mars, 29; en avril, 24; en mai, 21; en juin, 20; en juillet, 21½; en août, 22; en septembre, 25½; en octobre, novembre et décembre, 25.

D. Les chiffres que vous avez donnés indiquent la somme d'argent que vous avez versée pour payer cette crème, monsieur Hogg?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire quel prix vous l'avez vendue?—R. Oui, c'est juste là.

D. Je veux dire la crème que vous avez achetée d'après la matière grasse, pouvez-vous nous dire quel prix vous en avez obtenu?—R. Voici les ventes de crème: nous en avons vendu pour $350,892.34.

D. C'est là le prix total de la crème douce?—R. La recette totale provenant de la crème.

M. Bouchard:

D. A quel prix la matière grasse?—R. A quel prix l'avons-nous vendue?

D. Oui.—R. Ah! à tous les prix, selon ce à quoi elle servait.

Le PRÉSIDENT: Cela comprend la crème douce que vous preniez dans le lait de surplus.

M. Bouchard:

D. Pourriez-vous calculer... —R. C'est ici. Pour notre crème douce, gros et détail, nous avons reçu 23.21 cents par chopine.

D. Oui, mais comment cela se compare-t-il avec la matière grasse? Par exemple, vous pouvez indiquer ce qu'il y a de matière grasse dans un gallon de crème à 45 p. 100—ce que vous appelez de la crème à fouetter.—R. Oui.

D. Quel est le prix de détail pour celle-là?—R. Voyez-vous, nous vendons de la crème de toutes les qualités qui nous sont demandées.

D. Oui, je sais cela.—R. Et le prix dépend de la quantité vendue, de la quantité prise par le client.

D. Oui, mais au prix de détail.—R. Au prix de détail. Quel est le prix de notre crème, au détail?

D. Quel serait le prix d'un gallon de cette crème dosant 45 p. 100?—R. Vous nous faites calculer cela en chopines et en demiards et il nous faudrait le calculer en gallons.

D. Oui, c'est très facile, donnez-moi le prix d'une chopine ou le prix de gros au gallon.—R. Qu'est-ce?

D. Prenez un gallon de crème à 30 p. 100.—R. Nous avons 23.21 cents par chopine, de sorte que ce serait huit fois ce prix.

D. Oui.—R. Cela fait $1.84.

D. $1.84?—R. Il s'agit de la crème à 40 p. 100.

D. Combien y a-t-il de matière grasse là-dedans?—R. Il y a environ dix livres de matière grasse dans un gallon de crème.

D. A cette teneur, dans dix livres à 40 p. 100, vous en avez quatre livres?—R. Il y en a dix livres dans un gallon de crème.

D. Mais dans un gallon de crème à 40 p. 100 combien y a-t-il de livres de matière grasse? Je comprends qu'un gallon de crème ne pèse pas dix livres.—R. Cela dépend de la densité de la crème.

D. Je le sais.—R. Oui, vous en savez peut-être plus long que moi là-dessus, et vous pourriez peut-être calculer cela plus facilement que moi.

D. Non, vous avez les chiffres, pourquoi ne pas le calculer?—R. On m'a ordonné, monsieur le président, d'apporter ces calculs en chopines et en demiards. C'est ce que je fais.

D. Oui, mais calculons pour neuf livres. Si c'est de la crème à 40 p. 100, cela fait au plus quatre livres de matière grasse, à 25 cents, par exemple?—R. A quel prix?

D. A 25 cents à peu près le prix coûtant.—R. A quel prix dites-vous?

D. A 25 cents par livre de matière grasse.—R. Oui, cela fait un dollar.

D. Cela fait un dollar, et vous avez vendu cette crème $1.84?—R. Oui.

D. C'est plus que cela. Etes-vous sûr de vos chiffres?

M. MULLINS: Monsieur le président, si un seul interrogeait le témoin au lieu que chacun se lève pour interrompre, ne serait-ce pas aussi bien? A mon avis, ce n'est pas dans l'ordre.

Le PRÉSIDENT: En premier lieu, c'est peut-être ma faute.

M. BOUCHARD: Alors, vous feriez mieux de constituer un quorum d'un seul membre, et chacun questionnerait à son tour.

M. MULLINS: Oui, à tour de rôle.

M. BOUCHARD: Nous allons être raisonnables et comme le décide M. Mullins, nous interrogerons à tour de rôle. Je ne crois pas être injuste, je pose des questions pertinentes, je pense. Sommes-nous ici pour parler ou rien que pour écouter? Je me contente de poser des questions. Depuis le début de l'enquête, nous avons joliment bien marché, et je ne crois pas avoir interrompu qui que ce soit.

Le PRÉSIDENT: Tous les membres du Comité ont les mêmes droits, professeur, continuez.

M. BOUCHARD: Non, rien ne me surprend de votre part. Je ne crois pas avoir besoin de dire que je connais quelque chose en industrie laitière.

M. Tummon:

D. Monsieur Hogg, encore une ou deux questions, et j'ai fini. Pour votre propre avantage et pour le nôtre, je peux finir d'élucider cette question du surplus de lait. Vous dites que vous ne réalisez aucun profit sur la portion de ce surplus dont vous faites du beurre?—R. Sur quoi?

D. Sur la part de surplus dont vous faites du beurre?—R. Je n'ai pas dit cela, du tout, car je ne le sais pas.

D. Je comprends.—R. Je n'ai pu le dire. La difficulté, monsieur Tummon, c'est que nous avons ce surplus et que, ne pouvant l'utiliser tel quel, il nous faut le transformer.

D. Je comprends cela.—R. Ainsi, il nous faut écrémer le lait, pour ne pas le perdre. Il nous serait infiniment préférable de n'avoir pas de surplus, car nous pourrions faire venir de la crème de la campagne. Nous n'aurions pas à écrémer.

D. Oui, je l'admets, mais je ne vois pas comment vous pourriez exploiter une laiterie sans avoir un certain surplus de lait...—R. Ah! c'est impossible.

D. De toutes les compagnies que nous avons interrogées, la vôtre est celle qui a eu le moins de surplus; c'est pourquoi je voulais prouver le fait, souvent signalé au Comité, que les compagnies tirent plus de bénéfices du surplus que de tout le reste.—R. Pour ce qui regarde notre compagnie, c'est absolument contraire aux faits.

D. Mais vous ne direz pourtant pas que le beurre ne donne pas de profits.—R. Je ne le dis pas, car notre bilan accuse un bénéfice.

D. Et sur la part du surplus dont vous avez fait de la crème douce, vous ne direz pas que vous n'avez pas réalisé de profits.—R. Non, je ne le dirai pas. Je ne ferai pas d'affirmation de ce genre, monsieur Tummon.

D. Alors, dans les circonstances, il y a certains passages de votre déclaration que vous voudriez rectifier ce matin?—R. Peut-être.

D. Vous avez dit: "Nous appelons surplus le lait que nous ne vendons pas par nos moyens ordinaires"?—R. Oui.

D. Vous en avez fait de la crème douce et du beurre?—R. Oui.

D. "Tout le lait que nous comptons comme surplus sert de cette manière et ne se vend jamais par les moyens ordinaires dont nous tirons nos bénéfices"?—R. C'est vrai. Sans doute, je dois rectifier cela, mais on peut très facilement compléter ma déclaration en se rappelant que j'ai dit: "Si nous en avons fait de la crème douce."

D. Oui, mais vous rappelez-vous le passage où vous dites: "Tout le lait que nous classons comme surplus sert de cette manière, et nous n'en vendons pas par les moyens ordinaires dont nous tirons nos bénéfices"?—R. Ah! oui, je ne voudrais pas...

M. Pickel:

D. Monsieur Hogg, combien entre-t-il de crème douce dans le chiffre d'ensemble de votre lait?

Le PRÉSIDENT: En quelle année?

M. PICKEL: 1932.

Le TÉMOIN: 538,453 livres et une fraction.

M. Pickel:

D. Quel est le prix de la crème douce à 40 p. 100?—R. Ce que nous avons déboursé?

D. Non, vous l'avez vendue à raison de 50 cents la chopine?—R. Les détails m'échappent.

D. A raison de 50 cents la chopine?—R. Oui, pour la crème en bouteilles.

D. Combien, alors, le gallon?—R. Deux dollars.

D. Le gallon ne contient que quatre chopines?—R. Huit.

D. A quelle somme arrivez-vous alors?—R. Le calcul en est facile, $4 le gallon, n'est-ce pas?

D. Oui, et quel avait été votre propre déboursé?—R. Pour effectuer ce calcul il faut inclure la crème vendue à $1.40 le gallon.

D. Je parle présentement de la crème à 40 p. 100.—R. Moi aussi, car la proportion entrée dans la vente à la bouteille ne constitue qu'une partie de notre commerce.

D. Mais enfin quel fut votre propre déboursé pour cette proportion; combien l'avez-vous payée?—R. 24.08 cents, en moyenne, la livre de matières grasses.

D. Ce qui fait au gallon?—R. $1 à peu près.

D. Et vous l'avez vendue?—R. Messieurs, vous voulez être équitables, n'est-ce pas?

D. Oui.—R. Vous n'allez pas juger par une partie seulement du commerce mais par l'ensemble?

D. Certainement, certainement, mais je parle de cette catégorie spéciale de crème.—R. Je sais, mais tous ces chiffres vont paraître au compte rendu; alors soyons honnêtes les uns envers les autres. Voici des données: le nombre de chopines vendues au détail est de 495,512, et au gros, 1,018,000, soit le double.

D. Nous en sommes au commerce de détail pour l'instant; ne parlons pas de gros. Votre crème X, celle à 30 p. 100, combien l'avez-vous vendue la chopine?—R. Celle à 30 p. 100?

D. Oui?—R. Où se trouve ce compte?

D. En 1932.—R. Je n'en trouve pas. Ou plutôt oui; voici. Notre prix était de 40 cents la chopine.

D. En 1932?—R. Nous n'en avons pas à 32.

D. Vous n'en avez pas maintenant?—R. Nous avons 10, 15, 30 et 40.

D. Mais alors vous avez 30?—R. En effet.

Le PRÉSIDENT: Le docteur veut parler de 1932.

Le TÉMOIN: Ah! pour 1932? Alors, c'est parfait.

M. Pickel:

D. A quel prix arrivons-nous au gallon?

M. BOUCHARD: A $2.40.

Le TÉMOIN: A $3.20 le gallon.

M. Pickel:

D. Et votre déboursé, quel était-il?—R. Je crois vous avoir remis la liste. Les déboursés varièrent selon le mois de l'année. Quel mois voulez-vous?

Le PRÉSIDENT: Une moyenne.

M. Pickel:

D. Oui, la moyenne.—R. La moyenne fut de...

M. BOUCHARD: Vingt-quatre cents et une fraction.

Le TÉMOIN: 23 cents 3.

M. Pickel:

D. Soit au gallon? Prix de vente?—R. Le coût pour le fournisseur était de $1.84; par ailleurs notre déboursé effectué en vue de lui venir en aide aux périodes creuses fut de 28.2; nos frais d'ensemble pour les matières grasses furent donc de 24 cents 8.

D. Quelles furent vos ventes totales de crème?—R. Vous l'avez ici: 448,472 livres de matières grasses vendues en crème.

Le président:

D. Veuillez donc répéter? Voilà qui est intéressant. Voulez-vous répéter?—R. 448,472 livres de matières grasses vendues en crème.

D. Soit moins que la quantité achetée?—R. Pardon?

D. Moins que vous n'en avez acheté?—R. Non, non; ou plutôt oui.

M. Pickel:

D. En matières grasses?—R. Oui.

Le président:

D. Vous avez, dites-vous, acheté 538,000?—R. Oui, dont 254,777 livres barattées.

M. Pickel:

D. Répétez donc? Combien?—R. 254,777 livres furent barattées, je veux dire converties en beurre; puis il nous restait 15,330 livres restées pour compte de l'année précédente, ce qui constitue le reliquat. Nous avions cette quantité en main à la fin de l'année.

D. S'agit-il de 538,453 gallons ou livres de crème?—R. Livres.

Le PRÉSIDENT: Livres de matières grasses.

Le TÉMOIN: Livres de matières grasses reçues par nous.

M. Pickel:

D. C'est là le nombre de livres de matières grasses reçues par vous?—R. Oui.

D. Et vous en avez vendu 448,000 livres seulement?—R. Oui, en crème, et en avons converti 254,000 livres en beurre.

D. Pour en revenir à votre crème de table à 15 p. 100, monsieur Hogg, à 30 cents la chopine; combien cela fait-il au gallon?—R. Ce que coûte au gallon la crème de table?

D. Oui?—R. $1.60.

M. MULLINS: Ce qui fait?

M. PICKEL: 30 cents la chopine.

Le TÉMOIN: Ah! vous parliez de crème de table?

M. Pickel:

D. Oui, celle à 15 p. 100.—R. Le docteur parle de crème de table. Parlez-vous réellement de crème de table?

D. Oui, celle à 15 p. 100.—R. Nous la vendions présentement à raison de $1.60, et $2.40 en 1932.

D. Et la crème pour céréales?—R. Nous n'en vendions pas en 1932.

D. Combien la vendez-vous maintenant?—R. 16 cents la chopine.

D. Encore $1.28 le gallon. Combien payez-vous le gallon de crème à 10 p. 100 revendue par vous à $1.28?—R. Selon ces données, 80 cents.

M. BOUCHARD: Permettez, monsieur le président; il faut être de bon compte avec le témoin. Il ne s'agit pas ici d'un produit de matières grasses intégralement, cette crème à 10 p. 100 contenant une certaine proportion de lait.

Le TÉMOIN: En effet.

M. Bouchard:

D. Elle contient du lait quand vous l'achetez?—R. Oui.

D. La crème à 40 p. 100 est achetée à titre de crème?—R. Oui.

D. Et celle à 30 p. 100 de même; mais pour la crème à 10 p. 100...—R. Celle à 15 p. 100 aussi; le lait qui s'y trouve est dispendieux.

D. En effet, cette crème est acquise avec du lait dedans.

M. PICKEL: C'est la même chose.

M. BOUCHARD: Au contraire, bien au contraire.

M. PICKEL: C'est bonnet blanc et blanc bonnet, puisque le tout est revendu à titre de crème.

M. BOUCHARD: Cette marchandise s'achète à titre de lait car il ne se vend jamais de crème à 10 p. 100 au public. Soyons justes pour le témoin.

M. PICKEL: Le témoin vend de la crème à 10 p. 100.

M. BOUCHARD: Oui, mais il n'en achète pas.

M. PICKEL: Permettez. Je demande le coût de cet article.

Le TÉMOIN: Cette crème doit être mélangée au lait, et pour cette raison je ne puis vous en donner le coût.

M. Pickel:

D. Certainement, et je vous comprends.—R. Je n'ai pas cette donnée.

D. Combien de livres de matières grasses contient un gallon? Peut-être pourrez-vous ainsi arriver à une conclusion?

M. BOUCHARD: Une livre.

M. PICKEL: Qui vous coûte combien? Tout est là.

M. Pickel:

D. Un gallon contient une livre de crème, une livre de matières grasses?—R. Pour obtenir de la crème à 10 p. 100, mes idées sont quelque peu confuses à ce sujet, je dois le reconnaître, mais enfin pour obtenir cette crème il faut la mêler à un lait dont le prix d'achat est de $1.35 les cent livres. Vrai, je ne puis vous fournir de renseignement. Autant être franc et reconnaître tout de suite mon incapacité.

M. BOUCHARD: J'ai fait le calcul pour le témoin; le voulez-vous?

Le TÉMOIN: Volontiers.

M. BOUCHARD: Prenons simplement la moitié de la crème au prix des matières grasses et calculons le prix d'un gallon de lait; vous arrivez ainsi au prix cherché.

Le TÉMOIN: Voulez-vous fournir ces chiffres au docteur? Vous le pourrez plus facilement que moi.

M. BOUCHARD: Il n'y tient pas.

Le TÉMOIN: Voulez-vous me le fournir à moi-même?

M. BOUCHARD: Je vais le remettre au Comité, quitte à le soutenir au besoin.

M. PICKEL: Quel serait le coût du gallon?

M. BOUCHARD: Calculez le prix du gallon de lait...

M. PICKEL: Dites. Je ne vous demande pas la façon de procéder. Dites le résultat du calcul; je ne demande rien d'autre.

Le TÉMOIN: Parlez, professeur; moi, je ne le puis.

M. BOUCHARD: Si vous le désirez, je vais vous le dire.

M. PICKEL: Allez-y.

M. Bouchard:

D. Quel est le coût d'un gallon de lait en nature?—R. $1.35 les cent livres, à nous.

D. Donc 13 cents?—R. Oui.

D. Soit 15 cents ou à peu près le gallon de lait?—R. Oui.

D. A ce gallon de lait vous ajoutez, disons, du lait à 3.5 et vous arrivez à 3.10, disons 4. Vous y ajoutez 6/10 de livre de matières grasses au coût de 15 cents; c'était 25 cents; vous arrivez donc à 6/10 de 25 cents, soit encore 15 cents. Donc environ 30 cents le gallon.

M. Pickel:

D. Environ 30 cents le gallon?

M. BOUCHARD: Oui.

M. PICKEL: Dans le même ordre d'idées, quel serait le coût de la crème à 15 p. 100?

LE PRÉSIDENT: Il ne vous a pas entendu, docteur.

M. Pickel:

D. En calculant de même façon, monsieur Hogg, à combien reviendrait la crème à 15 p. 100?—R. Docteur, je vais être franc; ce domaine m'est fermé; je ne puis donc faire aucun calcul. Le professeur pourrait peut-être le faire et vous en donner le résultat.

D. Je désire établir ceci: le commerce de la crème rapporte plus que celui du lait. Voilà.

M. DUPUIS: Demandez-le lui.

LE TÉMOIN: La différence de débit est si considérable en proportion.

M. Pickel:

D. Certainement; je le sais; une crème à 40 p. 100 achetée par vous à un dollar et revendue encore par vous à quatre dollars, ne vous occasionne pas une grande perte.—R. Je n'aimerais pas à me trouver en grande perte, docteur.

D. Je le sais bien, mais vous reconnaîtrez la justesse de mon raisonnement? —R. Oui.

Le président:

D. Un mot à propos de la crème avant de passer à autre chose. A l'Appendice 15, monsieur Hogg, vos ventes de crème ont atteint le chiffre de $350,000 environ.—R. Pour 1932, n'est-ce pas?

D. Pour 1932.—R. Oui.

D. Vos achats de crème furent d'environ de $99,000?—R. Nos achats de crème? Ils furent de $99,566.11.

D. C'est bien cela; je donnais des chiffres ronds.—R. Oui.

D. Vous avez dit: la crème extraite du lait de surplus acheté par nous est convertie en crème ou en beurre?—R. Oui.

D. Si vous consultez vos ventes de beurre ou vos achats de beurre (les données apparaissent au même compte) vous les trouverez au même endroit?—R. Oui, nos ventes de beurre furent de $87,000.

D. Et vos achats de beurre?—R. $62,000.

D. Si vous additionnez ls deux, nous constatons que vos ventes de beurre et de crème atteignent près de $438,000—vos ventes de beurre et de crème s'établissent à $161,000?—R. Je vous demande pardon?

D. Vos ventes de beurre et de crème représentent une somme globale de $161,000?

M. BERTRAND: Il s'agit d'achats.

LE TÉMOIN: D'achats.

Le président:

D. Oui, d'achats; je vous prie de m'excuser. Cela comporte un bénéfice ou une différence de $276,000. Est-ce que cela représente votre bénéfice sur cette transaction de ventes de crème et de beurre?

M. BERTRAND: Oui.

LE TÉMOIN: Oui.

Le président:

D. Votre profit brut?—R. Le profit brut, je suppose.

M. TUMMON: Ah! non; cela est impossible.

Le président:

D. Pour éclaircir toute cette question, dites-moi, achetez-vous de la crème sure pour faire du beurre?—R. Oui.

D. Est-ce compris dans vos ventes de beurre?—R. Oui. Certainement, nous achetons de la crème sure.

D. La quantité est-elle considérable?—R. 45,950 livres de matière grasse acide.

D. Valant combien, pouvez-vous nous le dire?—R. 20.8 cents.

M. TUMMON: Il vous faudrait enlever de cela 11.9 p. 100 de lait en nature, parce que suivant le témoignage de M. Hogg, tout le lait de surplus a été transformé en crème et en beurre. Il vous faudra ajouter le coût de cela.

Le PRÉSIDENT: Oui, je le comprends bien. Maintenant, quel est le membre suivant qui désire interroger le témoin?

M. Gobeil:

D. Avez-vous bien dit, monsieur Hogg, que vous payez dans le moment $1.35 aux cultivateurs pour leur lait?—R. Oui, dans le moment.

D. Dans le moment?—R. Plus les primes.

D. Mettons les primes de côté, le prix du lait n'a pas changé récemment?—R. Non.

D. Je parle du prix payé aux cultivateurs?—R. Nous payons le même prix.

D. Vous n'avez pas eu connaissance d'aucune assemblée de l'Association, de l'Association des producteurs et des laitiers?—R. Nous n'avons pas eu de réunion de l'Association depuis la dernière fois que je suis venu devant le Comité et il n'y a pas eu de changement non plus.

D. J'ai ici un rapport de rendement d'une certaine laiterie,—mais ce n'est pas votre laiterie,—adressé à un cultivateur demeurant non loin de Montréal, accusant réception de 3,601 livres de lait payé à raison de $1.20, le rapport étant pour la deuxième partie de mars. Il dit dans sa lettre que les prix du lait ont été modifiés récemment et que l'état susdit est le premier qu'il reçoit au nouveau prix. Ainsi, vous n'avez pas eu connaissance d'aucun changement?—R. Il n'y en a pas eu, monsieur, du moins pas en ce qui concerne notre compagnie.

D. Est-ce l'habitude,—ou du moins serait-il possible, à votre avis, qu'une laiterie payât autant que cela de moins que les autres?—R. D'après ce que j'ai entendu dire, cela est fort possible. Dans notre commerce c'est là une de nos grosses difficultés. Comme je vous l'ai dit dans mon témoignage la dernière fois que je suis venu ici, il y a quatre compagnies qui travaillent dans l'intérêt des cultivateurs et cherchent à maintenir les prix mais pour cela nous nous imposons d'énormes sacrifices.

D. Ce n'est donc pas le prix de l'Association dans le moment?—R. Il n'y a pas de changement en tant que nous sommes concernés. Mais je vous dirai bien simplement qu'un changement s'impose. Nous ne saurions continuer à faire de tels sacrifices.

D. Que voulez-vous dire en déclarant qu'un changement s'impose?—R. Nous savons ce que vous venez de lire. Il est bien difficile à une compagnie qui veut faire autrement que les autres de lutter contre une autre compagnie qui a contre vous un avantage de 15 cents les cent livres.

Le président:

D. Voulez-vous nous dire les noms de ces quatre compagnies, monsieur Hogg?—R. Oui, avec plaisir; la compagnie Joubert, la compagnie Borden, la compagnie Elmhurst et la nôtre. Je ne voulais pas vous le dire, mais c'est un fait bien connu à Montréal.

M. Dupuis:

D. Vous payez le lait actuellement $1.35 les cent livres, dites-vous?—R. Oui.

D. C'est le prix dans le moment?—R. Mais non pas pour le lait de surplus, vous comprenez.

D. Non.—R. Mais pour le lait régulier.

D. Pour votre lait régulier; depuis combien de temps payez-vous $1.35?—R. Depuis le 1er février.

D. Quel était le prix pour la même quantité avant cette date?—R. $1.60. Le prix était de $1.60 en décembre et janvier.

D. Pour mettre les choses au point, à quel prix vendez-vous au consommateur le lait que vous payez $1.35 les cent livres?—R. Au consommateur?

D. Oui.—R. Tout dépend de la catégorie des consommateurs. Nous vendons à différents prix.

D. Je veux parler de votre prix au détail.—R. Neuf cents la pinte.

D. Neuf cents la pinte représente combien les cens livres? Ou si vous le préférez, donnez-moi le prix d'achat la pinte et le prix de vente la pinte.—R. .0370.

D. Vous payez 3 cents?—R. 3.70, près de 3¾ cents.

D. 3.70, c'est le prix d'achat actuel?—R. Oui, c'est le prix actuel.

D. Maintenant, en 1932,—pouvez-vous me dire le prix d'achat en 1932?—R. Pour toute l'année.

D. Donnez-moi la moyenne.—R. .0391.

D. 3.91; et le prix de vente la pinte?—R. Pour le lait au détail, voulez-vous savoir?

D. Au détail, oui.—R. 10.38.

D. 10.38 et 3.91. Maintenant en 1931?—R. Je ne puis vous le dire, je le regrette beauconu.

D. Je vous demande pardon?—R. Je ne puis dire, je n'ai pas ces chiffres.

D. Comment, vous n'avez rien pour les années avant 1932? Vous n'avez rien pour l'année 1930?—R. Non, je n'ai rien du tout.

D. Mais, de mémoire, ne pouvez-vous pas vous rappeler le prix, le prix moyen en 1928?—R. Je ne saurais m'en rappeler. J'ai eu tant à penser au sujet de toute cette question, messieurs, que je ne puis que deviner; je n'oserais pas me prononcer.

D. Donnez-mois le prix pour 1928 ou 1929?—R. Ah! voici les chiffres pour 1928; nous payions $2.80 les cent livres en décembre 1928.

D. Et quel était le prix de vente?—R. 14 cents.

D. 14 cents la pinte?—R. Oui, ou 8 cents la chopine.

D. Et avez-vous les chiffres pour 1929 maintenant?—R. Oui, je crois les avoir. En décembre nous payions $3.20 les cent livres et nous vendions le lait 15 cents et 8 cents.

M. Bouchard:

D. En décembre vous avez atteint le plafond?—R. Oui, nous avons atteint le plafond des prix en décembre.

M. Dupuis:

D. Vous n'avez pas les prix d'été?—R. Oui. En octobre nous payions $2.80½ et nous vendions 14 cents.

D. C'est le prix du mois d'août?—R. Non, d'octobre.

D. Maintenant, monsieur Hogg, n'aviez-vous pas au cours de ces années quatre différentes qualités de crème?—R. Non.

D. Que vous vendez même maintenant?—R. Non; tout cela est survenu par la suite.

D. Quelle sorte de crème vendiez-vous dans ce temps-là?—R. Nous en vendions à 15, 25 et 35 p. 100.

D. Pouvez-vous dire au Comité à quels prix vous vendiez cette crème?—R. Dans le temps nous vendions la crème de table à 30 cents...

D. Cela veut dire 15?—R. . . .le demiard; et 40 cents pour la qualité de 25 p. 100; et 50 cents pour celle de 35 p. 100.

D. Mais c'est le même prix qu'aujourd'hui?—R. Non, nous avons relevé la teneur en matière grasse.

M. PICKEL: C'est presque le même prix qu'aujourd'hui.

Le TÉMOIN: Presque le même.

M. Dupuis:

D. C'est presque le même prix. En 1928 et 1929 le prix d'achat moyen était de $2.80 en été et de $3.20 en hiver, avez-vous dit; c'est-à-dire en 1928—R. En quelle année? En 1928?

D. Oui?—R. $2.80½ en 1928.

D. Je comprends; et quel était le prix en été?—R. $2.03.

D. Et quel prix avez-vous dit pour l'année 1932, est-ce $1.35?—R. Oui, $1.35, en 1932.

D. Maintenant, prenons les années 1928 et 1932?—R. Oui.

D. Faisons la comparaison et voyons où vous en êtes. Avez-vous fait autant de bénéfice en 1928 qu'en 1932, en moyenne?—R. Nos profits ont été plus considérables, je crois, dans le temps.

D. Un profit plus considérable?—R. Je parle de mémoire, veuillez vous en souvenir.

D. Vous n'avez pas ces détails?—R. Non. Les années 1928 et 1929 ont été exceptionnellement prospères.

D. Quelle est la cause de cette différence dans les prix? Pouvez-vous l'expliquer au Comité?—R. C'est qu'il y a une crise universelle et qu'il y a surproduction dans le monde entier du côté du beurre et du fromage.

D. En 1932, vous vendez le lait à 10 cents la pinte?—R. Oui, 10 cents la pinte.

D. Tandis qu'en 1928 vous le vendiez 15 et 14 respectivement?—R. C'est bien cela, monsieur.

D. Et le cultivateur recevait approximativement $2 de plus pour son lait?—R. Non.

D. Les cents livres?—R. Non, pas approximativement.

D. Non, mais $1.35 et $3?—R. Oui, c'était pour le mois de décembre. En décembre de cette année, il recevait $1.60 et au début de 1932 il recevait $1.70. Il eut $1.70 en janvier, février, mars et la moitié du mois d'avril.

D. Les frais d'administration et de distribution ont-ils été plus élevés en 1932 qu'en 1928?—R. Non; à peu près les mêmes.

D. Etiez-vous obligé de pasteuriser votre lait en 1928?—R. Oui.

D. Lorsque vous êtes venu ici la dernière fois, avez-vous bien dit que vous faisiez plus de bénéfice avec la crème qu'avec votre lait en nature?—R. Le volume du côté de la crème est tellement moins considérable que vous ne pouvez pas faire de comparaison du tout.

D. Non, mais en comparant les profits de la crème et du lait?—R. A ce point de vue-là, oui.

D. Pour l'avantage du Comité qui désire simplement venir en aide aux cultivateurs et aux consommateurs, pouvez-vous expliquer comment il se fait que d'un côté vous faites plus de profits avec la crème qu'avec le lait en nature et que par contre, lorsque vous avez un surplus de lait que vous transformez en crème, vous payez moins cher au cultivateur?—R. Je ne saurais vous donner d'autre explication que celle-ci: nous avons payé au cultivateur beaucoup plus qu'il n'aurait reçu d'aucune autre façon. C'est tout ce que je peux vous en dire.

D. Mais, monsieur Hogg, vous faites vous-mêmes la crème que vous vendez au public, si je ne me trompe?—R. Non, non; ce n'est pas le cas. Nous faisons notre crème et notre beurre à même ce surplus de 11 ou 11.9 p. 100 que nous avons; mais nous ne faisons pas plus de crème à notre usine qu'il n'est absolument nécessaire. Nous désirons prendre toute notre crème à la campagne.

D. Très bien. Venons-en maintenant aux faits. Vous avez dit au Comité tantôt que non seulement vous faisiez votre crème avec votre lait de surplus, mais que vous en faisiez aussi avec le lait qui vous était rapporté des voitures?—R. Oui.

D. En tenant compte du lait rapporté des voitures et du lait de surplus, quel pourcentage de la crème que vous vendez est fabriqué à votre usine?—R. Je ne puis vous répondre, je ne le sais pas.

Le PRÉSIDENT: Ne pouvez-vous pas dire à peu près?

Le TÉMOIN: Je ne voudrais pas même dire à peu près; je n'oserais pas faire de conjectures.

M. Dupuis:

D. C'est ce que vous faites en grande partie, monsieur Hogg. Je ne veux pas vous retenir trop longtemps.—R. Mais vous ne voulez pas que je me risque à dire des choses que je ne connais pas du tout.

D. Pas de suppositions, n'est-ce pas?—R. Je ne veux pas en faire; je n'en suis pas capable, car je ne le sais pas.

D. Tout homme qui passerait une semaine dans votre usine pourrait le savoir et vous conduisez une entreprise pour votre bénéfice et il me semble que vous pourriez nous le dire?—R. Je ne peux pas vous le dire et si je le savais je serais heureux de vous répondre.

D. Fabriquez-vous 50 p. 100 de votre crème?—R. Non, loin de là.

D. Moins que cela ou davantage?—R. Si vous voulez que je vous le dise par à peu près nous n'en faisons pas plus de 10 p. 100.

D. Mais vous avez dit tantôt qu'avec le surplus vous faisiez plus de 11.9 pour cent de crème?—R. Non; je vous ai dit que nous écrémons 11.9 p. 100 du lait que nous recevons des cultivateurs; voilà ce que j'ai dit.

D. Ah! je comprends. Avez-vous inscrit dans votre livre les quantités de crème de toutes qualités que vous vendez?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Il les a déjà données.

M. Dupuis:

D. Je le sais; mais je voulais comparer les deux chiffres?—R. Voulez-vous la réponse en livres ou en gallons?

D. En gallons, en quantités?—R. Il veut les gallons.

D. Ne vous occupez pas des quantités?—R. Suivant nos rapports, nous avons vendu 495,512 chopines et nous vendons aussi au gros.

D. Non, non; laissez faire; je ne veux rien savoir maintenant et confondre les deux. Vous dites que cette crème,—ces 495,512 chopines de crème,—provient soit du lait qui vous est rapporté ou de votre lait de surplus, soit de la crème que vous achetée des cultivateurs?—R. Exactement.

D. Votre mémoire fait-il mention de la quantité achetée chez les cultivateurs?—R. Oui.

D. Maintenant, venons-en aux faits?—R. Voici le nombre de livres de matière grasse achetée des cultivateurs, soit 368,935.

D. Ce qui fait combien de chopines?—R. Quoi?

D. Combien de chopines?—R. Je ne saurais faire ce calcul.

D. Vous devez le faire.—R. Vous êtes bon dans les chiffres et vous pouvez le faire vous-même; moi, je ne puis pas le faire. Et ensuite, des usines, . . .

D. Mais si vous avez besoin de l'aide de mon honorable ami, nous appellerons le professeur pour le savoir, car c'est un détail important, monsieur Hogg. Vous ne pouvez pas dire quelles sont les quantités, avez-vous déclaré?—R. Non; j'ai ces détails ici. Voici la quantité de lait de surplus; nous avons eu 156,214 livres de matière grasse du lait qui nous a été rapporté des voitures de livraison.

D. Un instant, monsieur Hogg. 156.—R. 241 livres de matière grasse provenant du lait destiné à la livraison à domicile.

D. D'où cela vient-il, du lait de surplus?—R. Il s'agit de lait de surplus.

D. Etait-ce tout le lait de surplus, monsieur Hogg?—R. Oui, cela provient du lait de surplus et du lait rapporté des rondes de livraison, 46,331 livres.

D. C'est-à-dire du lait rapporté?—R. Et ensuite nous avons acheté d'autres usines 169,518 livres.

D. Je vais répéter, vous avez eu du lait de surplus, 156,214 livres?—R. Précisément.

D. Et du lait rapporté des voitures 46,341 livres?—R. 331.

D. 331; très bien. Et des cultivateurs, 169,000?—R. Non, des autres usines.

D. Oui des autres usines dont vous avez acheté la crème?—R. Nous avons acheté leur crème.

D. 169,518?—R. 518.

D. En faisant la soustraction nous verrons facilement le pourcentage de crème qui a été obtenu?—R. Du lait de surplus.

D. Du lait de surplus et du lait rapporté des voitures.—R. Oui, si vous prenez 156,241, cela vous indiquera la quantité du lait de surplus.

D. Non, je vous demande pardon; vous avez aussi 46,000?—R. Non, non; ce n'était pas du lait de surplus.

D. Mais c'est du lait qui a été rapporté?—R. Ce n'est pas du lait de surplus, c'est tout du lait payé au prix de l'Association.

D. Très bien; mais que dites-vous de ces 156,241 livres?—R. C'était du lait de surplus.

D. Cette crème provenait du lait de surplus pour lequel vous avez payé au cultivateur un prix minimum de combien?—R. $1.02 les cent livres. La moyenne pour toute l'année a été de $1.02.

D. Et vous l'avez vendu à $4?—R. Ah! non, non, non. Il faut tenir compte de ce qui a été transformé en beurre et en crème pour le gros.

D. Dans tous les cas, donnez-nous le pourcentage de cette crème pour faire une comparaison avec la quantité totale de la crème vendue sous quelque forme que ce soit. On voit que ce chiffre est de près de 49 p. 100?—R. Ah! non

D. Vous devez comparer 26,000 à 169,000 livres; soit près de 40 p. 100?—R. Un peu plus de 21 p. 100.

D. Vous dites?—R. Un peu plus de 21 p. 100.

D. Alors mes chiffres ne sont pas les mêmes que les vôtres; d'après les miens nous avons un peu plus de 41 p. 100?—R. Non, vous faites erreur. Nous avons eu en tout 741,025 livres et le surplus a été de 156,241 livres; vous ne pouvez pas avoir 40 p. 100 avec ces chiffres.

D. Veuillez vous rappeler, monsieur Hogg, que vous ne pourrez pas inclure ces 46,000 livres de lait qui vous ont été rapportées des voitures?—R. Je les inclurai certainement parce que c'est justement la crème qui nous a coûté le plus cher; nous avons payé $1.35 les cent livres pour ce lait et nous en avons fait de la crème et nous avons même payé plus cher au commencement de l'année.

Le président:

D. Avez-vous pasteurisé ce lait de nouveau?—R. Non, c'est tout du lait écrémé et s'il en revient on ne le pasteurise pas de nouveau. C'est différent pour la crème parce qu'elle doit passer par l'usine.

M. Dupuis:

D. Prenons alors vos propres chiffres.—R. 21 p. 100.

D. C'est tout de même un changement, vous avez dit tantôt que c'était moins de 10 p. 100.—R. Voyez, nous avons vendu 448,472 livres et nous en avons baratté 254,777 livres.

D. Quel était le prix du beurre que vous avez fabriqué?—R. Les prix ont varié; vous savez qu'en 1932 le beurre est descendu jusqu'à 16 cents la livre.

D. Mais il n'en fut pas ainsi des prix auxquels vous le vendiez à la consommation; vous n'avez pas eu ce prix-là au détail?—R. Non.

D. Certainement non. Dites donc au Comité à quel prix vous vendez le beurre aujourd'hui?—R. Il se vendait 30 cents hier.

D. Vous admettrez donc, monsieur Hogg, que vous faites de l'argent avec la crème que vous transformez en beurre; que le beurre vous fait réaliser un bénéfice?—R. Ah! un bénéfice bien mince.

D. Oui, mais un bénéfice quand même.—R. C'est à espérer; nous désirons faire un profit sur tout ce que nous vendons.

D. Je le sais. Pour ma part, tout ce que je désire savoir c'est la cause de la présente situation en tant qu'elle touche aux cultivateurs et aux consommateurs et non si vous perdez de l'argent. Nous ne sommes pas ici pour voir si le changement de gouvernement est responsable de ces prix?—R. Vous dites?

D. Je m'adresse au président.—R. Il semble que nous ayons un revenu brut de $25,000 sur le beurre.

D. $25,000?—R. $25,000 brut sur le beurre.

D. Et quel serait votre profit total sur le beurre?—R. Je ne puis dire, je ne le sais pas.

D. Vous n'avez pas cela dans vos livres?—R. Oui, pour tout notre commerce.

D. Je vais vous poser maintenant la même question que j'ai posée à plusieurs autres témoins: vous est-il possible dans les grandes cités comme Ottawa, Toronto et Montréal, de déterminer d'avance la quantité moyenne de lait dont vous aurez besoin chaque jour?—R. Non, vous ne pouvez pas dire cela d'avance, monsieur.

D. Mais en ayant la moyenne de votre surplus, vous ne pourriez pas le dire, surtout avec une moyenne raisonnable?—R. Ah! avec une moyenne pour notre surplus nous pourrions le dire.

D. Disons alors un surplus de 10 p. 100; pouvez-vous me dire quelle quantité de lait il vous faudra demain matin pour Montréal?—R. Je ne pourrais vous le dire à l'instant. Mais rappelez-vous ceci: vous ne pourriez pas exclure le lait de surplus de Montréal aujourd'hui, quoi que vous fassiez. Nous avons écrit à nos fournisseurs et insisté pour qu'ils gardent leur lait; de fait nous leur avons dit que nous refuserions leur lait et nous l'avons refusé; mais vous ne pouvez pas empêcher ce lait de nous arriver; rien ne l'arrête. Et ensuite il y a des cultivateurs qui vous écrivent des lettres pour vous demander en grâce de faire ce que vous pourrez avec leur lait mais de ne pas les refuser. Voilà la difficulté.

D. Une autre question, monsieur Hogg. Si à l'avenir on faisait quelque chose dans l'intérêt du cultivateur et si les autorités intéressées,—soit fédérales, provinciales ou municipales,—vous donnaient l'ordre de payer un prix minimum au cultivateur et d'abandonner le régime du lait de surplus; si ces autorités vous imposaient ces obligations, vous serait-il possible de faire de l'argent?—R. Nous serions heureux de voir le commerce stabilisé. Il est dans un état déplorable.

D. Vous savez que le lait est sujet à s'avarier?—R. Je ne le sais que trop.

D. C'est une utilité. Vous parlez de stabiliser le prix du lait mais c'est impossible parce que c'est un produit sujet à s'avarier. Nous voulons savoir si avec une loi imposant aux négociants de lait l'obligation de payer un certain prix minimum au cultivateur, nonobstant le surplus, vous seriez en état de réaliser des bénéfices quand même; je vous le demande parce que vous avez dit au Comité que vous faisiez de l'argent avec votre crème, plus d'argent avec votre crème qu'avec votre lait?—R. Nous ne faisons pas plus d'argent avec notre crème qu'avec notre lait, je vous l'ai expliqué.

Le président:

D. Comment le savez-vous, monsieur Hogg? Vous nous avez dit, il y a un instant, que vous ne pouviez pas nous donner les profits séparément?—R. Je vous dirai, monsieur Senn, que je réponds à vos questions du mieux que je l'entends. Je ne m'attendais pas à venir devant une commission d'inquisiteurs qui veulent

m'attirer dans un piège et me faire dire des choses que je ne veux pas dire. J'ai présenté un exposé et ce monsieur cherche à me faire entrer dans une voie que je ne connais pas. En justice pour vous, vous avez la destinée du pays entre vos mains et c'est à vous de nous dire quoi faire. Nous sommes des témoins et notre devoir est de suivre vos instructions.

D. Ecoutez-moi bien, monsieur Hogg. Ce matin...—R. Un instant, monsieur Senn. J'ai certainement des droits ici. Cet homme m'a demandé ce que nous ferions et je vous dirai quelques faits avant de m'asseoir. J'ai vu les gouvernements, tant dans la mère patrie qu'aux Etats-Unis et ici, travaillant aux fins d'imprimer une direction au commerce de la nation. Nous savons que le gouvernement anglais a voulu stabiliser le prix du caoutchouc et il a échoué lamentablement. Plus tard, les Etats-Unis devaient stabiliser le prix du coton et du blé et il en a coûté énormément au peuple américain et nous-mêmes ici au Canada...

Le PRÉSIDENT: Un instant.

Le TÉMOIN: Ici, au Canada, nous avons...

Le PRÉSIDENT: Je vous demanderai, monsieur Hogg, de reprendre votre siège. Le Comité ne souffrira pas plus longtemps une scène comme celle-ci. Nous ne vous demandons pas ce qui a été fait par les autres gouvernements; nous sommes ici pour connaître des méthodes.

Le TÉMOIN: Je ne puis pas vous le dire.

Le PRÉSIDENT: Un instant, s'il vous plait. Nous désirons nous renseigner sur les méthodes et les moyens de stabiliser l'industrie laitière et si on vous interroge sur ce que vous pensez de certaines méthodes vous devrez répondre oui ou non.

Le TÉMOIN: Tout ce que je puis dire c'est que je ne sais pas.

Le PRÉSIDENT: Nous ne voulons plus de scène de ce genre des témoins qui viendront devant le Comité. Je vous demanderai la même courtoisie vis-à-vis les membres du comité que j'exigerai de tous les autres témoins.

M. Tummon:

D. Voyons maintenant votre état financier et votre déposition de ce matin et cherchons si nous ne pouvons pas en venir à quelque chose. A l'Appendice 15, vous dites que vos ventes de crème,—en prenant vos comptes pour l'année finissant le 31 décembre 1932,—représentent une somme de $350,892.34.—R. C'est bien cela, monsieur.

D. Et vos ventes de beurre ont rapporté $87,488.78—R. Oui.

D. Soit un total de $438,381.12. D'après votre déposition, vous avez payé sur ce montant $99,566.11 pour vos achats de crème et $62,335 pour vos achats de beurre. A cela vous devez ajouter 11.9 p. 100 de votre total.—R. Le surplus est compris dans ces chiffres.

D. Comprenons-nous sur ce point. Le 11.9 p. 100 de lait de surplus est compris dans ces $62,335 d'achats de beurre—R.Compris dans les chiffres s'appliquant aux achats de beurre et de crème.

D. Et ensuite le beurre et la crème couvrent tout le lait de surplus qui entre dans leur composition et vous dites que tout le surplus a été transformé en ces deux produits—R. Oui.

D. Très bien.—R. Y compris aussi le lait rapporté des voitures.

D. Tout est compris?—R. Oui.

D. Je comprends. Alors, si nous prenons les achats de crème et de beurre, nous aurons inclus tous nos achats y compris le lait de surplus et le lait rapporté qui a été utilisé pour servir aux ventes de crème et de beurre?—R. Oui.

D. Très bien. Alors, si vous prenez $438,381.12 et en soustrayez $151,901.11, vous aurez le profit brut au sujet de la transaction en question?—R. Je suppose que vous avez raison.

D. Cela représenterait un profit brut de $326,480.01.

M. BOWMAN: Non, $287,000.

M. TUMMON: Vous avez raison, $287,000.

M. Mullins:

D. Monsieur Hogg, la dernière fois que vous êtes venu ici, vous nous avez dit, je crois, que vous avez débuté en affaires à Montréal?—R. Oui.

D. Avec un cheval de $150?—R. Oui, je vous l'ai dit.

D. Et le capital-actions de votre compagnie est aujourd'hui de $2,000,000?—R. C'est le produit de ces $150.

D. Que dites-vous?—R. C'est la résultante de ces $150.

D. Qui constituent aujourd'hui ces $2,000,000?—R. Qui ont fait boule de neige, oui.

D. Si ces diverses organisations ont édifié de si vastes crédits, pensez-vous que les cultivateurs de ce pays ont été traités avec justice?—R. Je n'ai pas saisi cela, colonel.

D. Les cultivateurs ont-ils été pendant tout ce temps-là traités avec justice?—R. Je l'ai toujours pensé, oui.

D. Pendant que vous amassiez une si vaste fortune?—R. Permettez-moi d'expliquer, colonel. J'aurais fort bien pu faire comme d'autres qui sont venus devant vous et laisser l'argent disparaître à mesure et il n'en resterait rien du tout. Nous avons surveillé notre commerce au lieu de dépenser notre argent, et nos revenus, gros ou petits, retournaient dans les affaires dans le dessein d'édifier une forte industrie et elle a prospéré au point qu'elle a atteint aujourd'hui. C'est le résultat de presque un demi-siècle d'efforts.

D. Vous vouliez laisser au peuple une laiterie de première classe, avez-vous dit?—R. Oui.

D. Maintenant que vous avez acquis une si belle fortune, ne pourriez-vous pas nous dire quels ont été vos appointements?—R. Je vous le dirai volontiers, j'ai touché ces dernières années $1,200 par mois.

D. Et les dividendes?—R. Il n'y a pas eu de dividendes du tout. Tout retournait dans le commerce. Colonel, les dividendes constituent ce qui est rapporté dans cet état en fait de bâtiments et de tout ce qui est compris sous ce chapitre et celui de notre entreprise telle qu'elle existe aujourd'hui; mais je n'ai jamais exploité ma compagnie.

D. Vous ayant connu depuis un bon nombre d'années ne serait-ce pas un bon mouvement, puisque vous désirez venir en aide à l'agriculture, et mettre à profit l'expérience que vous avez pu acquérir.—R. Et devenir un philanthrope, voulez-vous dire?

D. Ce serait un beau geste, n'est-ce pas?—R. Ce serait un beau geste.

D. D'autres ont agi ainsi. Le cultivateur d'aujourd'hui est dans une triste situation et il a obtenu bien peu pour son lait et pour sa crème. Je ne connais pas d'homme dans le commerce du bétail qui ait fait l'argent que vous avez ramassé. Je me rappelle quand vous avez acheté une vieille vache aux parcs à bestiaux de la Pointe-St-Charles.—R. Oui.

D. Je n'en connais pas d'autre qui a pu se faire une fortune imposante comme celle que vous avez accumulée, $2,000,000. Ne serait-ce pas un beau geste si vous deveniez un philanthrope pour aider à l'agriculture et à ceux qui luttent sur leur ferme?—R. Quand je vous ai reconnu la dernière fois que je vous ai rencontré ici, mes pensées m'ont ramené à plusieurs années en arrière, et je me rappelle fort bien le temps où vous vendiez des animaux et vous nous nous arrachiez toujours le dernier dollar que le prix du marché vous permettait d'exiger de nous.

D. Monsieur le président, le témoin a bien répondu du tic au tac, mais ce n'est pas un fait. Je l'ai traité avec générosité lorsque j'ai su qu'il donnait du lait aux bébés et aux enfants de Montréal. Je connais aussi mon vieil ami, le Dr McEachern, qui a élevé le cheval qui vous a permis de débuter en affaires,

nous étions des associés dans l'Alberta.—R. Colonel, je vais retirer ces remarques et je vous dirai...

D. Je vous remercie.

Le PRÉSIDENT: Tout ceci dépasse les cadres de la présente enquête.

Le TÉMOIN: Avant que le colonel reprenne son siège, me sera-t-il permis de lui dire qu'en agissant ainsi il construisait sur des bases plus solides qu'il ne soupçonnait dans le temps. Il ne pensait pas, je crois, que j'aurais un jour le privilège de venir m'asseoir devant une assemblée aussi distinguée.

M. Bowman:

D. Monsieur Hogg, en examinant votre état financier formant l'Appendice 15.

Le PRÉSIDENT: Parlez plus fort, il n'entend pas bien.

Le TÉMOIN: Je n'entends pas très bien.

M. Bowman:

D. Je vois que vous avez soumis un état financier de la compagnie. Je note aussi un état signé par les apurateurs Wright et Kingan avec le paragraphe suivant: "On nous informe qu'il ne sera pas déclaré de dividende tout comme dans les années précédentes." Votre compagnie a-t-elle invariablement suivi cette coutume de ne pas payer de dividende?—R. Oui.

D. Et n'en paye pas aujourd'hui?—R. Et n'en paye pas aujourd'hui.

D. De fait, vous avez déjà dit au Comité que cette compagnie était en réalité votre compagnie; c'est une compagnie fermée, plus ou moins?—R. Je possède le contrôle de la compagnie.

D. Quelle est la capitalisation de la compagnie à l'heure présente?—R. Vous avez tous ces détails ici.

D. Ai-je raison de dire qu'il est représenté par des créances obligatoires au montant de $320,000?—R. Parfaitement, monsieur.

D. Plus $750,000 en actions sans valeur au pair?—R. Non, 7,500.

D. 7,500?—R. 7,500 actions sans valeur au pair.

D. Est-ce que cela représente tout le capital de la compagnie?—R. C'est tel que vous voyez ici, oui.

D. Quand la compagnie a-t-elle été organisée comme compagnie à capital-actions?—R. Comme quoi?

D. Sous le nom de la *Guaranteed Pure Milk Company Limited*?—R. Elle a été organisée en 1900 en vertu d'une charte provinciale.

D. Et s'est maintenue comme telle depuis?—R. Non, elle a été réorganisée en 1920.

D. Avez-vous le capital de la compagnie lors de sa première organisation?—R. Oui, le capital a été d'abord de $30,000.

D. En 1900?—R. En 1900, oui.

D. $30,000; et la compagnie a-t-elle été organisée par l'émission de $30,000 en actions ordinaires?—R. Non, le capital était de $30,000. Dans le temps nous avons émis les actions au pair, soit 300 actions de $100 chacune.

D. Toutes les actions ont été émises?—R. Oui, toutes.

D. Et elles ont toutes été émises aux membres de votre famille ou à vous-même?—R. A l'origine elles ont été émises en faveur d'un autre groupe. C'est un avocat et un autre particulier qui avaient commencé l'entreprise dans le temps; les affaires marchèrent une année durant, puis la banqueroute les menaçait.

D. Et vous avez acheté la compagnie?—R. Oui.

D. Vous et votre famille, ou vos nominataires, avez en réalité acquis le contrôle de la compagnie?—R. Oui.

D. C'est peu après 1900?—R. C'est le 1er janvier 1902.

D. 1902?—R. Et la compagnie débuta en 1930?—R. Elle existait depuis septembre 1900.

D. Vous voulez dire 1903?—R. Non; elle débuta en septembre ou octobre 1900 et elle fonctionna sous l'ancienne administration en 1931...

D. Vous voulez dire en 1901—R. 1901 et nous primes possession à la fin de cette année-là.

D. Puis la compagnie a été réorganisée en 1920?—R. Oui.

D. Avec quel capital?—R. Avec un capital de $500,000 en obligations et 7,500 actions sans valeur au pair.

D. $500,000—R. En obligations.

D. En 1920?—R. Oui.

D. Est-ce que toutes ces obligations de $500,000 on été émises et vendues? —R. Oui, elles ont toutes été émises et nous en avons racheté pour $160,000 depuis.

D. N'est-ce pas plutôt $180,000?—R. $180,000, oui.

D. En 1920, lors de l'émission ou de la vente de ces obligations, je suppose que vous, ou les membres de votre famille, ou vos nominataires, possédiez le contrôle des obligations aussi ou en avez-vous vendu au public?—R. Non, nous n'en avons pas vendu au public.

D. Vous n'en avez pas vendu au public?—R. Non. C'était notre méthode de financer nos établissements dans le temps.

D. Et c'est ainsi que vous avez continué jusqu'à l'heure présente?—R. Oui, parfaitement.

D. Et comme vous l'avez dit, ces $180,000.—R. C'est le montant des obligations rachetées.

D. Amorties?—R. Amorties.

D. Et les $320,000 en obligations.—R. Seront payables dans sept ans.

D. Tout cela vous appartient?—R. Mais je ne crois pas que ce soit juste de me le demander parce qu'après tout nous ne parlons plus de la compagnie. Cette dernière doit $320,000 en obligations; c'est vraiment une dette de la compagnie.

D. Parfaitement, mais voici: dans l'état préparé par vos vérificateurs, comme je vous l'ai signalé il y a un instant, vous dites qu'il n'a pas été payé de dividendes. Mais si vous avez payé l'intérêt sur ces obligations,—l'intérêt a été payé, n'est-ce pas?—R. C'est une hypothèque sur notre propriété.

D. Oui, mais une hypothèque en votre faveur?—R. Je ne suis pas prêt à l'admettre.

D. Très bien.—R. Je ne l'admets pas.

D. Alors voulez-vous rectifier ce que vous avez dit tantôt à l'effet que vous possédiez vous ou votre famille presque toute cette émission de $500,000 de 1920.—R. La compagnie en a racheté pour $180,000.

D. Un instant, s'il vous plaît. Je ne vous demandais rien au sujet des obligations rachetées. Vous avez dit tantôt que les obligations de $500,000 émises en 1920 étaient pratiquement détenues par les membres de votre famille.—R. Je ne l'ai pas admis, je ne le crois pas.

D. Très bien.—R. Vous voulez me forcer à l'admettre, mais je ne crois pas, —vous voyez, messieurs, mes affaires personnelles ne sont pas en cause; il s'agit ici des affaires de la compagnie.

D. Vous verrez, monsieur Hogg, que mes questions seront raisonnables et justes pour vous. Le Comité désire connaître les faits seulement.—R. Alors, la vérité est que nous devons $320,000.

D. Oui, mais le fait est que sur ces $320,000, je puis assurer, n'est-ce pas... —R. J'estime...

D. Attendez donc que je pose ma question et ensuite vous saurez ce que je veux dire. Je puis assurer que la principale partie de ces $320,000 vous appartient à vous et à votre famille?—R. J'estime que je dois refuser de répondre à cette question parce que cela n'a rien à faire avec la compagnie.

D. Voyez, monsieur Hogg, en quelle position vous vous placez en refusant de répondre à ma question. Je ne veux pas de détails; vous avez déjà dit au Comité que la plus forte partie de l'émission de $500,000 en 1920 a été prise par vous-même et votre famille; par conséquent, quelle différence y a-t-il maintenant de refuser de nous dire si les $320,000 sont entre les mêmes mains? Cependant, c'est votre affaire. Quel est le taux de l'intérêt?—R. Six pour cent.

D. Est-ce que cet intérêt a été payé promptement?—R. Oui.

D. A chaque échéance?—R. Tous nos comptes ont été payés de cette façon.

D. Et combien de ces obligations ont été amorties en 1932?—R. Aucune.

D. Et combien en 1931?—R. Aucune.

D. Combien en 1929?—R. Aucune.

D. Et en 1928?—R. Je ne saurais me rappeler. Non, nous n'en avons pas amorti en 1928. Il y a plusieurs années que nous n'en avons pas amorti.

D. Plusieurs années?—R. Pas récemment.

D. Pouvez-vous dire quand les $180,000 ont été amorties?—R. A différentes périodes.

D. Pouvez-vous nous dire quand?—R. Je n'ai pas ce renseignement; je ne saurais vous le dire.

D. Mais il doit y avoir une inscription?—R. Non, pas ici. Il faudrait parcourir tous nos livres pour le savoir et je n'ai pas cela ici.

D. Ne pouvez-vous pas nous dire quand la dernière partie de ces obligations a été amortie?—R. Franchement, il m'est impossible de le dire. Je pourrais peut-être dire à peu près si vous me le demandiez...

D. Non, je ne veux pas d'à peu près.—R. Alors, je ne puis répondre.

D. Est-ce que l'homme qui vous accompagne est le tenenur de livres de la compagnie?—R. Oui, c'est notre comptable.

D. Peut-il vous dire à quelle date la compagnie a remboursé la dernière tranche des $180,000 d'obligations?—R. Si vous voulez ce détail, nous vous le ferons parvenir.

D. Je demande si votre teneur de livres peut vous le dire maintenant?—R. Très bien, répondez-lui. La chose n'a pas d'importance.

D. Franchement, je ne vois pas pourquoi vous hésitez tant à dévoiler ces choses.—R. Très bien, je vais vous le dire. Les obligations m'appartiennent ainsi qu'à la famille Trenholme. Nous sommes les propriétaires des obligations.

D. Le Comité en garde une mauvaise impression, voilà tout. Nous voulons en arriver aux simples faits. C'est tout.—R. Je ne crois pas que vous ayez eu devant les yeux un état plus clair que le nôtre.

D. Non, nous n'y sommes pas encore.—R. Il ne l'a pas; nous ne pouvons donc pas vous le dire.

D. Vous n'auriez pas d'objection à dire au Comité les détails concernant la date du remboursement?—R. Non.

D. Et vous agiriez de la sorte. Pourriez-vous nous dire sans nous tromper que pas une seule de ces obligations n'a été remboursée au cours des cinq ou six dernières années?—R. Oui.

D. Nous pourrions l'assurer?—R. Oui.

D. Tantôt vous avez dit au Comité que les années 1928 et 1929 ont été vos années les plus prospères?—R. Je le crois, mais je parle de mémoire.

D. Et c'est pendant les années moins prospères que la compagnie a pu rembourser pour $180,000 de ses obligations?—R. Oui. Nous avons fait de l'argent tout le temps.

D. Ainsi la compagnie n'est pas aussi en déficit que vous le disiez tantôt?—R. Vous dites?

D. En réponse à quelques questions qui vous étaient posées pendant votre interrogatoire, vous avez déclaré que votre compagnie subissait d'énormes pertes et qu'il fallait y remédier.—R. Oui, depuis le premier jour de l'année.

D. Depuis le premier jour de l'année; de sorte que jusqu'au commencement de l'année la compagnie se tirait bien d'affaires.—R. Oui, assez bien.

D. De fait, votre état financier figurant à l'Appendice 15 indique qu'avec ce capital de $320,000 en obligations de première hypothèque, plus 7,500 actions ordinaires sans valeur au pair, votre compagnie a pu réaliser un profit net de $138,081?—R. C'est tout indiqué dans l'état financier, oui.

D. Est-ce que je fais erreur en lisant ces chiffres?—R. C'est parfait.

D. C'est parfait et je suppose que cela couvre tous les salaires?—R. Ah! cela couvre toutes les dépenses.

D. La dépréciation?—R. Certainement.

D. Dépréciation pour créance véreuse et le reste?—R. Les créances véreuses sont apurées.

D. Lorsque ces 7,500 actions sans valeur au pair ont été émises en...—R. En 1920.

D. ...en 1920, ont-elles été émises à vous-même et aux autres membres de votre famille?—R. Oui, à moi-même et à ma famille ainsi qu'à la famille de mon vieil associé qui avait débuté avec moi en affaires.

D. A combien cette émission?—R. L'émission était pour $225,000, telle était la valeur nominale.

D. En 1920?—R. Oui, en 1920.

Le PRÉSIDENT: Cela représente $30 l'action.

M. Bowman:

D. C'est donc $30 par action.—R. Les chiffres sont là.

D. Dans le temps ces obligations ont été émises, en 1920, en faveur des associés, comme vous dites, et des membres de leurs familles; alors, pour quelle valeur ou pour quelle considération ont-elles été émises en votre faveur et celle de votre associé?—R. Pour tout ce que nous avons fait dans l'intérêt de notre commerce depuis 1885.

D. Oui, c'est-à-dire...—R. C'est la résultante de trente-cinq ans d'efforts.

D. Alors nous pourrions dire, n'est-ce pas, qu'outre cela la compagnie a émis des obligations pour une valeur d'un demi-million portant intérêt à six pour cent, lesquelles obligations ont été aussi prises par votre famille? Nous pouvons l'affirmer, n'est-ce pas?—R. Vous avez parfaitement raison de l'assurer.

D. Par conséquent, le capital primitivement établi en 1900 et relevé plus tard en 1920 représente en réalité une corporation fermée composée de vous et de votre famille et aussi de votre associé. Maintenant, monsieur Hogg, vous avez consacré votre vie entière à cette entreprise?—R. Toute ma vie.

D. Et vous dites au Comité ce matin qu'après avoir ainsi consacré toute votre vie,—et en passant vous avez mentionné, je crois, que votre compagnie est une des grosses compagnies faisant affaires à Montréal?—R. Ah! oui; notre compagnie est certainement du nombre.

D. Et après mûre réflexion vous dites au Comité que vous n'êtes pas capable de faire une distinction entre les profits provenant de la vente de la crème et du beurre et ceux qui proviennent de la vente du lait en nature?—R. C'est parfaitement cela.

D. Je ne fais donc pas erreur?—R. Tous nos profits figurent à notre bilan.

D. Oui, ils figurent tous au bilan mais vous n'êtes pas capable de dire au Comité comment vous arrivez à ces profits. En examinant les chiffres à l'Appendice 15, on constate que le tiers au moins de votre commerce dépend de la vente de la crème et du beurre.—R. Je suppose que c'est exact.

D. Si je fais erreur, votre comptable pourra me corriger?—R. J'avouerai que c'est à peu près cela.

D. Et vous voulez faire croire au Comité qu'après tant d'années passées dans un commerce qui est un des commerces les plus importants de Montréal, vous ne pouvez pas lui dire les profits que vous réalisez sur le tiers de vos affaires, ou les pertes s'il en est?—R. Oui, nos profits ont été de $138,081.53 dans tous les départements de notre commerce.

D. Et vous ne pouvez pas dire au Comité quelle proportion de ces profits est attribuable à vos ventes de crème et de beurre?—R. Non, je ne puis pas le dire.

D. Et vous n'avez aucun moyen de le calculer?—R. Non, je n'en ai pas.

D. Et votre comptable ou teneur de livres?—R. Ils ne peuvent pas le dire, tout le travail tombe sous le même chapitre.

D. Et dois-je comprendre que votre teneur de livres, ou votre compagnie ne possède aucun moyen de calculer la proportion de ces profits?—R. Nous n'avons pas tenu nos livres de manière à couvrir ces détails.

D. Non, et vous ne pouvez pas me dire ce que vous réalisez avec votre crème ni ce que vous réalisez avec le beurre?—R. Non; rien que d'une manière vague, je suppose. Tout est compris ensemble.

D. Et vous ne pouvez pas me dire ce que vous faites de profits sur la vente du lait?—R. Oui, nous avons fait $138,000 dans tous nos départements.

D. Mais vous ne pouvez pas le dire séparément?—R. Non.

D. Alors, c'est un état d'affaires extraordinaire, si vous me permettez d'exprimer mon humble opinion.—R. C'est malheureux. Je ne m'attendais pas à disséquer mes affaires de cette façon et c'est pour cela que nous avons négligé de préparer ces détails.

D. Voulez-vous dire au Comité que vous y allez par à peu près quand vous en venez à conduire votre commerce de crème et de beurre?—R. Pour ce qui concerne le beurre, nous suivons les prix du marché du beurre et nous exigeons une prime au-dessus du prix courant pour nos frais de fabrication; c'est ce que nous avons fait à notre établissement.

D. Mais d'après vos archives, vous ne savez pas du tout si en un mois particulier vous avez fait un profit ou subi une perte sur le beurre?—R. Non; j'ai toujours conduit mon commerce suivant le principe que si à la fin de l'année je réalisais un certain bénéfice, j'étais bien satisfait.

D. Oui.—R. Notre compagnie n'a pas de système de comptabilité de prix de revient. Notre compagnie n'est pas comme une autre qui est responsable à des milliers d'actionnaires. C'est une corporation fermée et si nous sommes satisfaits, —du moins, si nous l'avons été,—nous continuons notre commerce passablement dans le même sens.

D. Parfaitement, monsieur Hogg. Mais il y a d'autres gens à satisfaire, n'est-ce pas?—R. Nous n'avons jamais rêvé, du moins je ne m'attendais jamais à voir ce qui se passe aujourd'hui. Je n'y ai jamais songé.

D. Mais après tout, il faut penser au consommateur?—R. Nous avons des concurrents sur le marché et nous devons satisfaire nos consommateurs ou autrement nous ne pourrions pas continuer en affaires.

D. Votre devoir est aussi de penser au producteur. Vous avez dit tantôt que le lait de surplus constituait l'un des problèmes les plus importants de l'industrie laitière?—R. Oui.

D. Et son utilisation?—R. Oui.

D. Et comment en venir à une solution de ce problème en tant que votre compagnie est concernée et assurer en même temps un profit raisonnable au cultivateur? Pouvez-vous dire au Comité, monsieur Hogg, s'il en est ainsi et combien vous avez fait de profits de la vente de votre lait en nature, distinctement des profits réalisés dans les autres départements de votre commerce?—R. Non; je ne puis pas vous le dire.

D. Mais c'est extraordinaire.—R. Je ne puis pas vous le dire, voilà.

D. Et personnellement, vous n'êtes pas en mesure de renseigner le Comité sur la question que celui-ci étudie, celle de l'écart entre le prix payé au producteur et le prix payé par le consommateur pour le lait en nature?—R. Oui, je crois vous avoir donné ces chiffres.

D. Vous n'avez pas donné les chiffres relativement à cet écart?—R. Oui.

D. Mais vous dites que vous ne connaissez pas les profits réalisés par votre compagnie?—R. Oui, je le sais, notre compagnie a réalisé $138,000 de profits.

D. Mais nous voulons savoir vos profits sur la vente du lait en nature et non celui de toutes vos affaires?—R. Nous n'avons pas ces données, monsieur; je ne puis pas vous le dire.

D. Vous ne pouvez pas le dire, très bien. Alors, quelle est la valeur actuelle de l'actif de votre compagnie?—R. Nous n'avons pas cela.

D. *Grosso modo,* ne pouvez-vous pas en faire le calcul?—R. Pour tout notre actif, il se peut,...

D. Vous avez peut-être ces chiffres-là.—R. Oui, nous les avons.

D. Ah! vous les avez?—R. Ils figurent dans notre état financier.

D. Ils figurent dans votre état financier? J'ai ici votre état et vous pourrez peut-être me les indiquer?—R. Notre surplus est de $2,020,262.72.

D. Votre surplus excède les $2,000,000?—R. Oui.

D. Je pourrais donc dire sans craindre de me tromper qu'en déduisant de ces $2,020,000, les $320,000 d'obligations en cours, il vous resterait un solde de $1,700,000 représentant la valeur de vos actions au pair?—R. Nos actions ne sont pas au pair; ce sont des actions sans valeur au pair.

D. J'ai dit les actions sans valeur au pair.—R. Oui.

D. Est-ce que j'aurais raison de dire que la valeur de vos $750,000 d'actions sans valeur au pair est représentée par la différence entre $320,000 et $2,020,000? —R. C'est une déduction raisonnable, je suppose.

D. Oui et le fait que votre compagnie n'a pas payé de dividendes ne veut pas dire un seul instant que votre entreprise n'a pas rapporté de profits?—R. Non, au contraire, je prétends que nous avons fait de l'argent.

D. Maintenant, votre profit à la fin de 1932 a été, vous dites, de quelque $138,000?—R. Oui.

D. Quel a été votre profit à la fin de 1931?—R. $177,000.

D. En 1930?—R. Non, à la fin de 1931.

D. Oui, mais à la fin de 1930?—R. Je n'ai pas ces chiffres. Je les ai seulement pour les deux autres années.

D. Pour les deux autres années seulement; mais vous pourriez, je suppose, soumettre au Comité un état indiquant vos profits pour chaque année depuis 1928 jusqu'à ce jour?—R. On nous a dit de préparer cet état pour 1931 et 1932 seulement.

D. Oui, mais je vous le demande, vous pourriez fournir ces renseignements au Comité et nous dire vos profits en 1928, 1929 et 1930?—R. Je n'ai pas ces chiffres ici et je ne pourrais pas vous le dire maintenant.

D. Vous ne les avez pas aujourd'hui, mais vous êtes capable de les avoir pour le Comité?—R. Nous vous les enverrons, oui.

D. Vous nous les enverrez?—R. Oui.

D. Les profits indiqués pour 1932 sont calculés après défalcation de certaines sommes?—R. Oui.

D. Et à l'Appendice 15, si vous voulez bien vous y rapporter, monsieur Hogg, mentionne la somme de $38,000, administration. Veuillez donc expliquer?—R. Sur ce montant je touche moi-même $14,400.

D. Oui?—R. Madame Trenholme touche $14,400.

D. Oui?—R. Mon fils touche $4,500 et mon neveu $4,500.

D. Combien?—R. $4,500.

D. Oui, cela constitue un total de $37,800. M. Trenholme est-il dans les affaires?—R. Oui.

D. Activement?—R. Vous voulez parler de M. Trenholme que j'ai mentionné?

D. Non, non; je veux dire votre neveu.—R. George Trenholme — vous voulez parler des $14,400 pour Madame Trenholme, la veuve de mon ancien associé.

D. Elle ne prend pas une part active au commerce?—R. Elle fait partie du conseil d'administration de la compagnie.

D. Combien la compagnie a-t-elle d'administrateurs?—R. Cinq.

D. Quel est le cinquième?—R. Ma femme.

D. Touche-t-elle des honoraires comme membre du conseil d'administration?—R. Non, aucuns.

D. Et comme membre du conseil d'administration de la compagnie, madame Trenholme touche $14,400?—R. Voici: notre compagnie est une corporation fermée et lorsque M. Trenholme vivait nous touchions une même somme. A sa mort, madame Trenholme continua à toucher le même montant qu'il recevait et quand ma part augmenta la sienne augmenta aussi.

D. A cause de vos relations passées?—R. Exactement.

D. Entre les deux familles?—R. Oui

D. Et les $4,500 à votre fils et au fils de madame Trenholme sont payés pour services rendus?—R. Ils consacrent tout leur temps aux affaires.

D. Quels emplois occupent-ils à la compagnie?—R. Mon fils a la charge de l'usine et du département des achats. Mon neveu a la charge de notre succursale du nord, c'est une de nos grosses succursales. Ces fonctions prennent tout leur temps.

D. Ils suivent les traces de leurs parents?—R. J'espère qu'ils en seront les successeurs.

D. C'est un désir fort louable. Je vois plus bas un item de $10,855.43, allocations ordinaires. Veuillez donc nous expliquer cet item.—R. Je puis vous l'expliquer moi-même. Tout notre lait est porté dans nos livres au plein prix mais nous devons faire des réductions pour les hôpitaux et certaines institutions de charité, faire des cadeaux aux églises et autres dons de même nature; mais bien que pour équilibrer notre compte il nous faut inscrire cette somme vu que tout le lait est entré dans nos livres au plein prix et faire une entrée spéciale pour les allocations aux consommateurs, tout figure au compte.

D. Quelle serait la proportion des allocations aux consommateurs sur ce montant?—R. La somme entière.

D. Allocations ordinaires?—R. "Aux consommateurs" pour dire le mot exact.

D. Je vous l'ai demandé parce que vous avez dit quelque chose au sujet de dons, et le reste.—R. Mais c'est une erreur; on a écrit "allocations ordinaires" au lieu de "allocations aux consommateurs".

Le PRÉSIDENT: Il y a une courte note après cela.

M. BOWMAN: Vous avez dit, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Voyez à l'entrée suivante, immédiatement après, il y a une courte note.

M. Bowman:

D. Dons,—ah! oui, $2,100.—R. Nous faisons des dons aux diverses associations de charité fédérées: à nos propres sociétés charitables, à quelques sociétés catholiques, à certains hôpitaux, à l'Armée du salut. Elles viennent toutes nous demander quelque chose.

D. Et plus bas dans la liste vous avez une entrée: "Moins dépréciation allouée par le gouvernement fédéral".?—R. Vous dites?

D. Moins la dépréciation allouée par le gouvernement fédéral, $78,023.27.—R. Oui. C'est parfait. Dépréciation sur les machines, 15 p. 100, tel qu'autorisé par le gouvernement fédéral.

D. Quelle est le montant,—le savez-vous?—R. Non. Mais je puis expliquer. Nous établissons la dépréciation exactement comme l'autorise le gouvernement. Si l'on inscrit la somme de $100,000 sur un article quelconque on ne peut exiger davantage. Par conséquent, vous avez là absolument les chiffres autorisés par le gouvernement.

D. Parfaitement; nous désirons savoir ce qu'ils sont pour des fins de comparaison.—R. Nous n'avons pas ces chiffres en détail mais ils forment un total de $78,023.27. Si nous prenons l'année précédente nous pourrons arriver à peu près au chiffre exact.

D. Donnez-nous les chiffres pour l'année précédente.—R. C'était autour de $78,000 aussi.

D. Donnez-nous les détails.—R. $70,103.

D. Nous voulons les détails particuliers, s'il vous plaît?—R. Sur les machines, 15 p. 100.

D. Oui, mais combien?—R. Nous n'avons pas le montant. Nous ne pouvons pas vous le donner.

D. Votre teneur de livres a dit, je crois, qu'en prenant 1931,...—R. ... Nous avons retranché à peu près le même montant chaque année; par conséquent, si nous parlons des deux années séparément nous aurons pour la présente année $78,023 et pour l'année précédente $70,103.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous fini, ou reviendrons-nous à 3 h. 30?

M. BOWMAN: Il me reste bien peu de choses à demander à moins que le Comité ne désire plus de renseignements.

Le PRÉSIDENT: Si vous pensez pouvoir finir en quelques minutes, nous allons continuer.

M. BOWMAN: Je vais essayer.

M. Bowman:

D. Donnez-nous le pourcentage; nous désirons le connaître pour établir une comparaison.—R. Bâtiments, 2½ p. 100; chevaux, 15 p. 100; matériel roulant, 15 p. 100; contenants, 20 p. 100; mobilier, 10 p. 100; bidons, 20 p. 100, et camions-automobiles 25 p. 100 pour la première année et 20 p. 100 pour la deuxième.

D. Ce sont là les détails?—R. Oui. Ensuite sous ces différentes rubriques nous avons atteint le plein montant de la dépréciation et nous ne pouvons pas retrancher davantage.

D. Cette somme de $78,000 indique donc la dépréciation sur la plus forte partie de votre propriété, non pas sur toute, mais sur la plus forte partie?—R. Oui, c'est ce que je dirais.

D. Sur tout ce qui n'a pas atteint déjà le 100 p. 100?—R. Oui. Nous avons une usine toute neuve et nous y avons installé surtout des nouvelles machines, de sorte que la dépréciation est plus élevée qu'elle ne le sera avec les années qui suivent.

R. Et votre établissement est tout à fait moderne?—R. Je le crois; du moins nous l'espérons.

D. Vous ne voudriez pas dire qu'il ne l'est qu'à demi?—R. Non. Je n'aime pas à voir les choses se détériorer.

D. A votre avis votre établissement est...—R. En bon état.

D. Avez-vous établi une réserve de dépréciation?—R. Oui.

D. Quel en est le montant?—R. $483,489.14.

D. A quelles fins cette réserve sert-elle?—R. Elle est accumulée pour couvrir la dépréciation sur nos différentes propriétés.

D. Puis, pour les mauvaises créances?—R. Oui.

D. A combien s'élève votre réserve pour les mauvaises créances?—R. Elle est comprise dans le montant susmentionné. Elle est de $5,000, et j'ajouterai que ce n'est pas suffisant dans les circonstances.

D. Dans votre état de 1932 le montant des mauvaises créances amorties s'établi à $7,828?—R. Oui.

D. Nous avons entendu une compagnie qui fait beaucoup moins d'affaires que vous et qui, cependant, a amorti $18,000 une année en mauvaises créances et $19,000 une autre année.—R. Nous n'amortissons que ce qui nous semble irrémédiablement perdu.

D. Vous avez inscrit la valeur de la clientèle dans votre état?—R. Oui.

D. Avez-vous établi une réserve de dépréciation à cette fin?—R. Non.

D. Vous établissez la valeur de votre clientèle à $20,000 en ce moment?—R. Oui.

D. Quand avez-vous commencé cette évaluation?—R. En 1920, je crois. Oui, en 1920.

D. J'imagine que c'est en 1920, lors de la réorganisation. Vous avez émis la totalité des 7,500 actions sans valeur nominale à ce moment-là. Je constate qu'en plus de la somme de $78,000, qui représente la dépréciation en 1932, vous avez un autre montant de $15,016.04 au chapitre de la dépréciation, à l'Appendice 15, pour les pertes concernant les bouteilles?—R. Oui, c'est le chiffre de notre facture pour les bouteilles en 1932.

D. C'est le coût actuel des bouteilles?—R. Oui.

D. Au cours de l'année en question?—R. Oui.

D. Ainsi vous pouvez me dire quel est le taux de la dépréciation sur les bouteilles et quelle somme est insérée à cette fin dans votre réserve de dépréciation?—R. Aucune.

D. Aucune?—R. Non. Cette somme est insérée dans notre état général, soit $10,000 pour les bouteilles. C'est un montant fixe.

D. C'est une somme approximative, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. En réalité à combien s'établit l'inventaire de vos bouteilles?—R. Je dirais qu'il peut varier de $12,000 à $18,000.

D. Il représente environ le montant de votre dépréciation pour l'année?—R. Oui, je le crois.

D. Vous calculez que cela prend un an...—R. C'est la somme que nous avons réellement dépensée pour les bouteilles.

D. Oui?—R. C'est-à-dire l'an dernier.

D. Cela représente à peu près le chiffre du capital affecté à l'achat des bouteilles, soit environ $15,000?—R. Oui, environ.

D. En d'autres termes...—R. Nous avons fait une diminution cette dernière année, depuis que nous sommes dans notre nouvel établissement. Les pertes résultant du bris des bouteilles étaient beaucoup plus considérables dans le vieil établissement.

D. Oui; et ainsi votre dépréciation au chapitre des bouteilles cassées, etc., s'établit environ au montant du capital engagé en bouteilles au cours d'une année?—R. Oui, à peu près; c'est ce que nous calculons.

M. Bertrand:

D. Permettez-moi une question. Vous avez répondu au Dr Pickel le 15 mars que la *Guaranteed Pure Milk Company* ne fabrique pas de crème glacée, mais qu'une filiale en fabrique.—R. Oui.

D. Quel est le nom de cette compagnie?—R. La *Purity Ice Cream Company*.

D. Pouvons-nous dire que vous êtes les propriétaires de la *Purity Ice Cream Company*?—R. Non, nous en avons la maîtrise, mais il y a un grand nombre d'actionnaires.

D. Ces actions ont été vendues au public?—R. Oui. J'ajouterai que la *Purity Ice Cream Company* a été organisée d'abord par une compagnie américaine, et que je me suis rendu acquéreur de leurs intérêts, du moins de la plus grande partie.

D. Ainsi vous en possédez la plus grande partie?—R. Nous sommes maîtres de l'administration.

D. Les administrateurs de la *Guaranteed Pure Milk* et de la *Purity Ice Cream* sont-ils les mêmes?—R. Non, je le suis et mon fis l'est également, c'est tout.

D. Les autres administrateurs sont différents?—R. Oui, des personnes différentes.

D. Vous touchez des appointements en votre qualité d'administrateur de cette compagnie?—R. Non.

D. On ne paie rien?—R. Non. Nous avons eu une assemblée des administrateurs l'an dernier, et nous avons autorisé le paiement d'un jeton de présence de $10, mais bien que présent à titre de président je n'ai pas touché ce jeton.

D. L'exploitation de ce commerce rapporte-t-il des profits?—R. Nous en avons réalisé jusqu'à l'an dernier, mais à la suite de l'imposition d'une taxe de vente fédérale nos profits sont disparus; l'année a été mauvaise par ailleurs.

D. Je ne veux pas être long, mais je voudrais savoir si vous vendez une partie de votre lait de surplus à cette compagnie?—R. Non, pas une goutte.

D. Lui vendez-vous de la crème?—R. Nous lui vendons du lait et de la crème.

D. Vous lui vendez du lait et de la crème?—R. Oui, et je vous expliquerai la chose en quelques mots. La *Purity Ice Cream* nous paie le lait qu'elle achète de nous 5 à 7 cents le gallon de plus que le prix de l'Association, et la crème de 4 à 5 cents la livre de plus que nous la payons.

Le président:

D. En d'autres termes, vous lui servez simplement d'agent pour l'achat de ces produits?—R. Nous les lui vendons. Elle est notre client.

M. Bertrand:

D. Je ne pousserai pas mon interrogatoire plus loin sous ce rapport. Vous possédez également une ferme?—R. Oui.

D. Vous êtes fier de cette ferme, je suppose?—R. Oui, je le suis; c'est mon passe-temps.

D. Quelle est l'étendue de cette ferme?—R. Environ 180 acres.

D. Vous gardez, me dit-on, à peu près 70 animaux?—R. Oui, en ce moment j'en ai 62.

D. Je ne me suis pas trompé de beaucoup. L'exploitation de cette ferme vous a-t-elle rapporté des profits en 1932?—R. La dernière fois que j'y suis allé...

D. Je ne le crois pas.—R. Certains membres du Comité m'ont questionné à ce sujet, et je leur ai répondu que j'aurais été obligé de marcher pour me rendre à Ottawa, si j'avais compté sur les profits de cette ferme.

D. Pouvez-vous nous dire à combien s'élèvent vos pertes?—R. Que dites-vous?

D. A combien s'élèvent vos pertes relatives à l'exploitation de cette ferme? —R. Je ne suis pas en mesure de répondre à cette qustion.

D. La *Guaranteed Pure Milk Company* achète-t-elle du lait de cette ferme? —R. Nous achetons du lait destiné à notre commerce de lait certifié de cette ferme.

D. Quelle quantité?—R. Je ne saurais dire exactement, très peu. Ce commerce diminue constamment. Nous avions environ 200 clients l'an dernier.

D. Combien payez-vous le lait de cette ferme?—R. Nous lui payons le lait certifié 18 cents la pinte et nous le vendons 25 cents.

D. Et le reste du lait?—R. Le reste du lait est vendu dans le district où la ferme est située.

D. N'est-elle pas située près de Montréal?—R. Non, elle ne se trouve pas très près de Montréal.

D. De quelle manière disposez-vous de ce lait?—R. Nous le vendons aux familles en villégiature aux environs.

D. A quel prix?—R. Au prix régulier.

D. Quel est le prix régulier?—R. Neuf cents.

D. La pinte?—R. Oui.

D. Bien que vous vendiez du lait certifié à la *Guaranteed Pure Milk Company* à raison de 18 cents la pinte et le reste de votre production sur les lieux à 9 cents la pinte, l'exploitation de cette ferme accuse quand même un déficit en

1932?—R. Je vous ferai remarquer que je ne visite cette ferme que le dimanche après-midi. Lorsque j'étais jeune homme et cultivateur prospère, je me levais à 3 h. 30 du matin et je travaillais toute la journée. Lorsque vous produisez du lait certifié il faut observer une foule de règlements qui rendent cette production fort onéreuse; et actuellement même à 40 cents la pinte elle ne serait pas profitable.

D. Pour faire suite à vos observations, croyez-vous qu'en étant sur la ferme et en vous levant à bonne heure vous pourriez retirer un profit de la production du lait aux prix actuels?—R. Vous me posez une question tendancieuse.

D. Ce sont vos observations qui me l'ont suggérée?—R. Je suis incapable d'y répondre.

D. Croyez-vous que les cultivateurs peuvent continuer à produire du lait au prix qu'ils touchent actuellement?—R. Je ne le crois pas.

D. En votre qualité d'homme pratique, de cultivateur, et de distributeur de lait, pouvez-vous nous faire des propositions de nature à résoudre ces différents problèmes? Pouvez-vous faire des suggestions au Comité qui l'aideront à stabiliser les prix et à assurer le bien-être des cultivateurs et de tous les intéressés?—R. Une des premières choses que l'on devrait faire, du moins en ce qui concerne notre ville, c'est d'exiger un cautionnement de ceux qui apportent du lait en ville. Le chiffre qui se trouve dans notre état n'est rien comparativement à la quantité de lait que les cultivateurs des environs de Montréal ont perdu. Je me rappelle...

D. Nous le savons.—R. Il est scandaleux de voir la quantité de lait apportée à Montréal qui n'est jamais payée. Un bon vieux cultivateur est venu me voir l'été dernier, et il me disait qu'après avoir expédié 36 bidons de lait de 8 gallons à un établissement il n'avait reçu que $2.

D. Le témoin élude la question, monsieur le président.—R. Comment est-ce éluder la question?

Le PRÉSIDENT: Il fait une suggestion.

M. BOWMAN: Une excellente suggestion.

M. Bertrand:

D. Nous savons que c'est une perte totale, et nous voulons stabiliser la production de manière à la rendre profitable. Vous rendriez service au Comité en lui faisant des suggestions de nature à l'aider à faire face à la situation.—R. Vous savez que le président m'a rappelé à l'ordre parce que je faisais des discours, et je n'ai pas l'intention de recommencer.

D. Monsieur le président, je crois que ce monsieur pourrait nous aider à résoudre ces difficultés; il pourrait peut-être nous faire quelques suggestions pratiques.—R. Il faudrait étudier cette question en conférence, et je puis vous assurer que si je suis capable d'aider, je le ferai avec plaisir.

M. BOUCHARD: C'est une bonne idée.

Le TÉMOIN: Il faudrait se réunir autour d'une table pour étudier cette question.

M. Pickel:

D. Permettez-moi une question, monsieur Hogg. Au chapitre des placements dans votre état, je vois une entrée au montant de $860,195.69, pouvez-vous me donner des détails à ce sujet?—R. Il s'agit de placements en obligations du gouvernement et de municipalités.

Le président:

D. Il s'agit de fonds tirés de votre compte de surplus?—R. Oui, de notre compte de surplus.

M. Pickel:

D. Pour faire suite aux questions de M. Bertrand, ne pourriez-vous pas nous suggérer une manière ou un moyen de contrôler intelligemment l'approvisionnement de lait de Montréal?—R. Laissez-moi vous dire, docteur, que vous ne sauriez être appelé à faire face à un Comité comme celui-ci sans être énervé un peu. Vous ne pouvez pas recueillir vos pensées avec tout le calme voulu, et vous savez que ma tâche ici a été pénible. Je me suis toujours efforcé de conduire mon commerce honnêtement, et personne ne peut dire que nous n'avons pas payé les prix convenus aux cultivateurs. Nous n'avons pas eu recours aux trucs. Le sort des cultivateurs m'intéresse beaucoup, docteur, et si je puis vous être utile je me ferai un plaisir d'étudier toute proposition mise de l'avant. Je reconnais parfaitement que la situation de nos cultivateurs est déplorable et c'est regrettable. Le beurre est descendu de nouveau à 30 cents, hier. Je me demande ce que nous allons faire; le lait va inonder le marché et nous ne pourrons pas l'arrêter.

Le Comité s'ajourne au mercredi 26 avril, à 3 h. 30 de l'après-midi.

CHAMBRE DES COMMUNE,

Le 26 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 h. 30 de l'après-midi sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le Comité s'est réuni afin d'entendre M. C. M. Ruttan.

CHARLES M. RUTTAN, appelé, prête serment.

Le président:

D. Voulez-vous avoir la bonté de décliner au Comité vos noms et occupation?—R. Charles M. Ruttan, président et gérant général de la *City Dairy Co., Limited, de Toronto.*

D. Avez-vous une déclaration à faire?—R. Oui.

Monsieur le président et messieurs: Vous voulez savoir s'il est possible d'augmenter le prix reçu par le producteur de lait et si l'écart du distributeur et, par conséquent, le prix exigé du consommateur, sont justes et raisonnables.

Il est évident que le problème serait vite résolu s'il s'agissait simplement de déterminer le coût de la production du lait. Mais, malheureusement, ces calculs ne résoudraient pas nos difficultés. Alors qu'est-ce qui nous empêche de fixer arbitrairement un prix d'achat qui permettrait au producteur de réaliser un profit raisonnable sur son travail et sa mise de fonds? A ce prix nous pourrions ajouter les frais de distribution et le profit et la question serait par le fait même réglée. Personne ne songerait à priver le producteur ou le distributeur d'un profit raisonnable sur son placement car il est vrai de dire que "sans profits il ne peut y avoir de prospérité."

Alors, en quoi consistent nos difficultés? N'est-il pas évident que les intérêts des producteurs, des distributeurs et des consommateurs sont régis par la loi de l'offre et de la demande, et que nous violons ce principe en essayant de fixer arbitrairement le prix d'achat du lait.

Par exemple, supposons que nous tracions un rayon de trente milles autour d'une ville et disions que seuls les producteurs habitant à l'intérieur de ce cercle auront le droit d'expédier du lait dans cette ville à raison de $1.50 les 100 livres livrées aux établissements en ville.

Les cultivateurs habitant en dehors de ce cercle seraient obligés de diriger leur lait vers les fromageries, où on le paie actuellement 77 à 80 cents les 100 livres. Croyez-vous que les cultivateurs habitant en dehors de ce rayon se contenteraient (s'ils pouvaient expédier leur lait en ville, au coût de 30 cents seulement) de voir leurs voisins du rayon recevoir $1.20 net pour 100 livres de lait, tandis qu'eux ne recevraient que 80 cents net, soit une différence de 40 cents les 100 livres ou d'environ 50 p. 100. Je ne le crois pas, du moins pas tant qu'ils ne se seraient pas rendu compte que certains désavantages, comme la production d'une quantité constante et la conformité aux règlements du Bureau d'hygiène justifient cette différence. Lorsqu'il arrive qu'il y a un plus grand nombre de producteurs à l'extérieur qu'à l'intérieur du cercle, ils se font entendre et demandent qu'on respecte leurs droits,—car ils paient en impôts les dépenses occasionnées par la construction des belles routes qui passent à leurs portes et ils considèrent qu'ils ont droit d'en tirer profit.

En d'autres termes, messieurs, cela nous ramène à la loi de l'offre et de la demande.

C'est un fait reconnu, je crois, que malgré son bas prix le lait a gardé une valeur relativement plus élevée que celle de tous les autres produits de la ferme en Ontario. Par conséquent, il ne semblerait pas sage de diminuer la production de la denrée agricole qui paie le mieux afin de proportionner l'offre à la demande.

Il nous reste comme alternative de travailler à augmenter la consommation du lait et des produts laitiers et à éliminer les facteurs contrôlables qui tendent à diminuer les prix du producteur. Les distributeurs et les producteurs devraient coopérer en vue de faire connaître la valeur réelle du lait au moyen de la publicité,—la plus grande valeur alimentaire que l'argent puisse acheter. En temps de crise on devrait consommer plus de lait et le public en général le ferait s'il était certain qu'il en avait pour son argent et ne payait pas ce produit trop cher, comme une publicité contentieuse semble le lui faire croire à tort.

A Toronto la baisse rapide des prix du lait, au cours des deux dernières années, a mis aux prises les producteurs et les distributeurs parce qu'on n'a pas bien compris les principes fondamentaux qui régissent la baisse de la valeur des denrées. Néanmoins, les principaux distributeurs se sont efforcés de coopérer avec l'Association des producteurs et ont maintenu un prix d'achat, qui a permis à un groupe de distributeurs de diminuer considérablement le volume des ventes des premiers en achetant du lait à bas prix et en le revendant à rabais, ce qui a augmenté les frais de distribution.

On demande souvent pour quelle raison le prix exigé du consommateur n'a pas baissé dans la même proportion que le prix reçu par le producteur. Dans bien des cas on peut affirmer que le prix à la pinte exigé du consommateur a baissé plus que le prix d'achat du lait vendu en nature. En d'autres termes les distributeurs opèrent sur un écart moins considérable qu'il y a un an.

Vu que la main-d'œuvre est le facteur principal dans les frais de distribution du lait, lorsque les prix baissent le vendeur ne peut pas immédiatement diminuer les frais de distribution. Il ne peut diminuer les salaires que dans la proportion où le niveau général des salaires fléchit, et ce procédé est plutôt lent. C'est le retard dans la baisse des salaires qui est la principale cause des critiques relatives aux frais de distribution. Lorsque les prix augmentent ce retard à un effet contraire et tous semblent l'ignorer si ce n'est le salarié.

Ce n'est qu'en améliorant son exploitation que le distributeur a pu absorber ces frais accrus sans augmenter son écart. Par ailleurs, avec la baisse des prix, les producteurs se préoccupent beaucoup au sujet du retard dans la contraction de l'écart du distributeur.

Ce phénomène n'est pas propre au lait seulement, il s'applique aux prix de tous les produits.

Si les rapports entre ces facteurs étaient mieux compris, il y aurait beaucoup moins de mécontentement chez les producteurs et les consommateurs. Une conception tout à fait curieuse prévaut au sujet des prix du lait. On se demande souvent quelle proportion du dollar du consommateur est versée au producteur pour son lait. On s'imagine à tort que le prix de détail du lait est le point de départ des calculs; qu'on en déduit simplement les frais de distribution et qu'on remet la balance au cultivateur. C'est réellement en sens contraire qu'il faudrait calculer. C'est l'achat du lait à la campagne qui est le point de départ, et le prix à la longue est déterminé par les prix fondamentaux du lait sur les autres marchés; c'est-à-dire du lait condensé, du fromage et du beurre. Aux prix du lait destiné à la fabrication il faut ajouter certains frais occasionnés par la production d'un lait de qualité supérieure, d'une quantité uniforme toute l'année, par la proximité des marchés, etc. Au prix d'achat il faut additionner les frais de transport et de distribution, et le prix de détail est maintenu à un minimum par la concurrence.

Les distributeurs légitimes s'efforcent constamment de diminuer le coût aussi rapidement que les conditions le permettent. C'est un bon principe en affaires, car une administration inefficace qui contribuerait à l'augmentation de

cet écart ferait naître de nouveaux concurrents et diminuerait par le fait même le volume du commerce. Le retard inévitable apporté à la baisse des frais de distribution n'a pas pour effet, cependant, de faire baisser le prix payé au consommateur pour son lait.

Ce n'est qu'à la formation de l'*Ontario Whole Milk Producers' Association* en 1932 que les producteurs organisés se sont pleinement rendu compte que leurs intérêts et ceux des distributeurs étaient identiques. A la suite d'une étude approfondie de la situation par les intéressés, on a élaboré un projet qui me semble pratique, car il tient compte de la loi de l'offre et de la demande et, par conséquent, élimine toute injustice envers le producteur dont le lait est destiné à la fabrique et envers celui qui l'expédie en ville. Il assure en même temps à l'expéditeur urbain une rémunération adéquate pour la production d'une quantité constante de lait conforme aux règlements du Bureau d'hygiène.

Ce projet se lit ainsi qu'il suit:

1. Les producteurs qui ont un marché urbain ne vendront pas de lait à l'avenir à d'autres qu'à leur distributeur régulier. Le lait qu'ils n'utiliseront pas sur la ferme sera expédié à titre de lait de surplus au distributeur régulier, et ainsi ils l'empêcheront de faire concurrence à leur lait vendu en nature à domicile.

2. Il n'y aura pas d'exception. Les distributeurs qui seront capables de disposer de tout surplus expédié par les producteurs recevront ce lait. Ceux qui ne seront pas en état de le faire,—ce qui est le cas de plusieurs petits distributeurs,—devront s'entendre avec d'autres distributeurs ou fabriques pour en disposer.

3. Un comité mixte, composé de représentants de l'Association des producteurs, des distributeurs et de l'Association des camionneurs, exercera un contrôle sur les camionneurs afin de s'assurer que les camionneurs ne transporteront pas du lait de surplus à d'autres qu'aux distributeurs réguliers.

4. En vue d'assurer à l'Association des producteurs un certain contrôle sur ses membres, on préparera une formule de contrat et l'on demandera aux autorités municipales de ne permettre l'expédition du lait de la qualité prescrite aux distributeurs, qu'aux producteurs qui seront membres de cette association.

5. Une échelle de prix sera établie:

(*a*) Le prix le plus élevé s'appliquera au lait vendu en nature.

(*b*) Le prix de fabrication s'appliquera au lait utilisé dans la fabrication de la crème glacée, à l'uniformisation, etc.

(*c*) Le prix de la matière grasse s'appliquera au lait utilisé dans la fabrication du beurre.

6. La division par zone sera considérée en tenant compte des intérêts de tous les expéditeurs urbains réguliers autorisés.

7. Le cautionnement de tous les acheteurs et vendeurs de laits et de produits laitiers est jugé essentiel à la protection des producteurs.

8. Des vérificateurs (acceptables à la fois aux distributeurs et aux producteurs) seront chargés d'examiner les livres des distributeurs et de déterminer les proportions du lait vendu à domicile, utilisé dans la fabrication et transformé en beurre, afin que chaque expéditeur reçoive un prix moyen basé sur les proportions exactes utilisées à ces diverses fins. En déterminant le prix moyen il faudra tenir compte de la quotité allouée à chaque expéditeur comparativement à la fluctuation de son surplus.

Il est évident que le projet susmentionné tend à empêcher le lait de surplus à faire concurrence au lait se vendant au prix maximum. Si l'on pouvait appliquer ce projet à tous les intéressés, notre problème serait résolu.

En ce qui concerne notre entreprise, nos livres démontrent que nous avons payé un prix moyen de $1.505 les 100 livres au producteur pour tout le lait vendu en nature à domicile, en 1932.

Nous avons mené nos opérations sur un écart de 5.36 cents la pinte et nous avons réalisé un profit net de .27 cent la pinte. En d'autres termes, si nous avions payé notre lait 10 cents ½ de plus les 100 livres, notre commerce de lait en nature aurait accusé des pertes.

Je comprends qu'il faut vous remettre certains états.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, M. Ruttan a terminé sa déclaration, avez-vous des questions à lui poser à ce sujet?

M. Bowman:

D. Monsieur le président, puis-je demander à M. Ruttan s'il a l'intention de nous parler de l'armature financière de la compagnie; je constate que M. Thorne l'accompagne.—R. Non, je demanderais qu'on permette à M. Thorne de faire cet exposé, car il connaît la question parfaitement.

M. BOWMAN: Si le Comité veut bien me le permettre, j'aimerais interroger M. Thorne en ce moment au sujet de l'armature financière de la compagnie.

Le PRÉSIDENT: Si c'est le bon plaisir du Comité, je demanderai à M. Thorne de témoigner, car M. Bowman ne peut pas rester longtemps avec nous.

M. THORNE est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Thorne, vous avez déjà prêté serment, et ainsi nous sommes prêts à vous entendre.

M. Bowman:

D. Monsieur Thorne, j'espère que vous êtes en mesure de nous donner un exposé aussi clair que vous l'avez fait dans le cas de l'*Ottawa Dairy*. Voulez-vous nous dire d'abord, monsieur Thorne, quel est votre emploi à la *City Dairy?*—R. Je suis comptable régional de la *Borden's Limited.*

D. Vous êtes comptable régional?—R. Oui.

D. Vous nous avez déjà dit que vous occupiez cet emploi par rapport à un certain nombre de filiales de la *Borden's Limited?*—R. Oui..

D. Le bureau chef de la compagnie mère est à New-York?—R. Le bureau chef de la *City Dairy?*

D. Non, le bureau chef de la compagnie mère?—R. De la *Borden Company,* oui.

D. *City Dairies, Limited,* est le vrai nom de cette compagnie, n'est-ce pas?—R. *City Dairy Company, Limited.*

D. *City Dairy Company Limited?*—R. Oui.

D. Quand cette compagnie a-t-elle été constituée en corporation?—R. En juin 1900.

D. Quel était le chiffre du capital à ce moment-là?—R. Je ne suis remonté que jusqu'en 1921 à ce sujet, monsieur Bowman, et je n'ai pas les chiffres de 1900.

D. Vous n'avez pas les chiffres du début, de 1900?—R. Non.

D. Vous pourrez nous les obtenir?—R. Oui, je vous les aurai.

D. Vous nous les donnerez, n'est-ce pas? Y a-t-il eu une réorganisation en 1921?—R. J'ai simplement commencé à cette date, et j'ai fait un relevé de la capitalisation de la compagnie, — des augmentations ou des diminutions.

D. Très bien, commencez à 1921 alors?—R. Il y avait alors 5,650 actions ordinaires d'une valeur de $100 au pair, soit $565,000; et 7,000 actions privilégiées d'une valeur de $100 au pair, à dividendes cumulatifs de 7 p. 100, soit un total de $700,000.

D. Ces actions ont-elles été toutes émises?—R. Oui, toutes ces actions ont été émises.

Le président:

D. Les actions ordinaires et les actions privilégiées?—R. Oui, les ordinaires et les privilégiées.

D. Me permettrez-vous de demander, monsieur Bowman, s'il s'agit d'un changement de propriétaires ou d'une réorganisation?—R. Cette émission est antérieure au changement de propriétaire.

M. Bowman:

D. Vous dites que les 7,000 actions privilégiées étaient toutes émises à ce moment-là?—R. Oui.

D. En a-t-on vendu au public à un moment quelconque?—R. Aucune émission n'a été faite de 1921 à 1924, j'ai simplement choisi 1921 comme point de départ.

D. Je comprends, en 1921 7,000 actions privilégiées ont été émises?—R. Parfaitement.

D. Et 5,650 actions ordinaires d'une valeur de $100 au pair?—R. Oui.

D. Quel était alors le chiffe du capital autorisé?—R. 10,000 actions privilégiées d'une valeur au pair de $100, et 10,000 actions ordinaires, de la même valeur au pair.

D. Parlez-nous maintenant du premier changement effectué après 1921?—R. Le 27 mars 1924, la valeur des actions ordinaires fut diminuée de $100 au pair à $25 au pair.

D. Oui?—R. Le montant du capital est resté exactement le même, mais le nombre des actions ordinaires augmenta dans la proportion de 4 à 1.

D. Le nombre des actions ordinaires fut alors porté à 22,600?—R. Exactement.

D. Est-ce que le nombre des actions privilégiées est resté le même?—R. Il est resté le même. Le 10 juin 1927, 500 nouvelles actions ordinaires d'une valeur au pair de $25 furent émises en faveur de M. W. J. Northgrave pour le récompenser de ses 25 années de service.

D. 500 actions?—R. 500 actions.

D. En faveur de M. Northway?—R. Northgrave.

D. Qui était au service de la compagnie depuis 25 ans?—R. Au service de la compagnie depuis 25 ans.

D. Ce qui portait à 23,100 le total des actions ordinaires émises?—R. Exactement. Le 21 octobre 1927, il y a eu une modification du capital, une espèce de réorganisation de ces 23,100 actions. Les actions ordinaires de $100 d'une valeur au pair de $25 furent converties en 92,400 actions sans valeur nominale.

D. Oui?—R. Les actions privilégiées ne furent pas modifiées.

D. Elles restèrent au chiffre de 7,000 comme avant?—R. Oui.

D. Cela se passait le 21 octobre 1927?—R. Oui.

D. Ainsi les 5,650 actions d'une valeur au pair de $100 émises en 1921, auxquelles vous avez ajouté 500 autres actions plus tard en faveur de M. Northgrave, constituent maintenant une émission de 92,400 actions?—R. C'est exact.

D. Parlez-nous du changement suivant?—R. Le 10 septembre 1930, la *City Dairy Company Limited* a fusionné avec la présente *Borden's Limited.*

D. Le 10 septembre 1930?—R. 1930.

D. A ce moment-là le capital se composait de 92,400 actions sans valeur au pair, et de 7,000 actions privilégiées à dividendes cumulatifs de 7 p. 100?—R. Exactement.

D. Très bien, continuez?—R. L'armature financière fut légèrement modifiée. Les 92,400 actions ordinaires sans valeur nominale furent rachetées ou rappelées.

D. Un instant. A quel prix ces actions sans valeur nominale ont-elles été rachetées.—R Vous voulez dire par la compagnie *Borden?*

D. Oui.—R. Elles furent rachetées en échangeant huit actions ordinaires de la *City Dairy* contre sept actions ordinaires de la compagnie *Borden.*

Le président:

D. Toutes les actions?—R. Oui, toutes ces actions.

D. La compagnie canadienne?—R. Oui, la présente *Borden's Limited.*

M. Bowman:

D. Vous avez maintenant une émission de 80,850 actions de la *Borden's Limited* à la place des 92,400 actions sans valeur nominale de la *City Dairy Limited*?—R. Non, ce changement n'a pas été effectué tout à fait de cette manière, monsieur Bowman. Après avoir terminé l'échange des valeurs, qui étaient entre les mains d'actionnaires de l'extérieur et non de la *City Dairy Company* elle-même, après avoir racheté toute l'ancienne émission,—on a émis au lieu 45,000 actions ordinaires de la nouvelle *City Dairy Company* subséquemment à la fusion, alors que l'ancienne émission avait été rachetée.

D. Si je vous ai bien compris, vous avez dit que les 92,400 actions sans valeur au pair ont été échangées, lors de la réorganisation, contre des actions de la compagnie mère en donnant 8 actions de l'ancienne compagnie pour 7 de la *Borden's Limited.*—R. Oui, en ce qui concerne les actions aux mains des particuliers.

D. Oui, aux mains des actionnaires particuliers; mais ces derniers n'ont-ils pas été appelés à ratifier cette transaction, et ne sont-ils pas devenus détenteurs des nouvelles actions dans la compagnie mère?—R. Après la fusion, les livres de la compagnie démontrent l'existence de 45,000 actions ordinaires émises dans la proportion de 8 à 7?

D. Je ne vous comprends pas très bien. Vous avez reçu sur les 45,000... Si vous preniez un crayon... —R. J'ai fait ces calculs.

D. Il n'est peut-être pas nécessaire que vous preniez un crayon, mais en calculant d'après la proportion que vous nous avez indiquée les 92,400 actions seraient échangées contre 80,850 actions de la *Borden's*?—R. C'est bien cela.

D. Mais alors où prenez-vous ces 45,000 actions?—R. Je ne saurais vous répondre autrement qu'en vous disant que le capital-actions de la *City Dairy Company Limited* est inscrit de cette manière dans les livres.

D. Il doit y avoir une raison pour cela?—R. Probablement, et en examinant les livres davantage je vous la trouverai.

D. Voulez-vous y voir? Vous nous avez fait un exposé clair de l'histoire de la compagnie depuis 1921, et des divers changements apportés à l'armature financière de la compagnie en 1924, 1927 et en septembre 1930, et il est assez difficile de concilier les chiffres que vous nous avez donnés?—R. L'augmentation de la valeur de la clientèle, par exemple, expliquerait peut-être partiellement la chose.

D. Les chiffres que vous nous avez donnés n'indiquent que 45,000 actions, c'est-à-dire environ la moitié des actions émises par la *Borden's Limited* en paiement des actions sans valeur au pair de la *City Dairy Limited*?—R. Oui.

D. Que faites-vous des autres 35,000 actions?—R. Je ne saurais répondre autrement qu'en disant qu'on a probablement inclus quelque chose pour la clientèle lors de la conversion.

D. Nous pourrions peut-être expliquer la chose d'une autre manière. En 1930 lorsque la *City Dairy Limited* a été absorbée par la compagnie mère, quelle était la capitalisation de la compagnie dont le nom a été apparemment changé en celui de la *City Dairy Company Limited*?—R. Oui.

D. Quel était le capital de la compagnie après la réorganisation?—R. 45,000 actions ordinaires d'une valeur au pair de $100 chacune.

D. Ah! alors c'est tout autre chose; il se compose maintenant de 45,000 actions?—R. D'une valeur au pair de $100.

D. D'une valeur au pair de $100, oui, et de quoi encore?—R. Les 7,000 actions privilégiées ont été rachetées.

D. Quand, à cette date?—R. A cette date.

D. A quel prix?—R. A $135 l'action.

D. Vous me reprendrez, monsieur Thorne, si je n'ai pas bien compris ces explications. En 1921, la capitalisation de la *City Dairies Limited* se composait de $565,000 d'actions ordinaires?—R. Oui.

D. D'une valeur au pair de $100 l'action, et de $700,000 d'actions privilégiées à dividendes cumulatifs?—R. Oui.

D. Soit un total de $1,265,000?—R. C'est bien exact.

D. Lors de la réorganisation en qualité de filiale de la *Borden's*, en 1930, la capitalisation a été portée à $4,500,000?—R. Oui.

D. En d'autres termes, la capitalisation de la compagnie qui était de $1,265,000 en 1921 avait été portée à $4,500,000?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire comment ces actions ordinaires, qui ont maintenant une valeur de $100 au pair tandis qu'elles n'en avaient pas avant la réorganisation, ont été réparties entre les détenteurs des actions sans valeur au pair?—R. Dans la proportion de 8 à 7.

D. Dans la proportion de 8 à 7?—R. Oui, si vous faites allusion aux 92,000 actions.

D. Oui, cela nous ramène aux 80,850 actions, mais cela n'explique pas de quelle manière les 45,000 ont été émises?—R. Je n'ai pas de renseignements à ce sujet et je ne peux pas répondre à cette question.

D. Vous voyez où je veux en venir?—R. Oui, je comprends.

D. Si vous distribuez ces actions aux actionnaires dans la proportion indiquée,—ce que l'on a évidemment fait,—cela n'indique pas de quelle manière ces actions d'une valeur de $100 au pair ont été réparties entre les détenteurs des actions sans valeur nominale. Pouvez-vous nous obtenir ces renseignements?—R. Oui, nous le pourrons.

D. Voulez-vous les obtenir et les faire parvenir au secrétaire du Comité?—R. Oui.

D. Cette nouvelle émission de 45,000 actions est-elle aux mains du public?—R. Elle est détenue par la *Borden's Limited*, exception faite des actions de garantie des administrateurs.

D. En d'autres termes, les détenteurs d'actions ordinaires et privilégiées de la *City Dairies Limited* ont reçu le paiement de leurs titres?—R. Oui.

D. Et ne sont plus intéressés dans la compagnie?—R. Non.

D. Le public ne possède plus d'actions de la compagnie, sauf quelques titres de garantie, et elles sont maintenant entre les mains de la compagnie mère, la *Borden's Limited*?—R. Oui, de la *Borden's Limited*.

D. N'avez-vous aucun acheteur, monsieur Thorne, en ce qui concerne ces 80,850 actions. Je veux dire qu'on a dû dédommager les actionnaires avant que ces derniers remettent leur stock?—R. Ils l'ont été dans la proportion de 8 à 7.

D. Huit à sept, en dollars ou en actions?—R. En actions.

D. Mais même si vous leur avez remis des actions alors, ils n'en détiennent pas actuellement, n'est-ce pas?—R. Non. Lorsque ces actions furent rachetées, la nouvelle émission de 45,000 actions resta entre les mains de la compagnie mère, la *Borden's Limited*, sauf les quelques actions de garantie.

D. Mais qu'a-t-on fait des actions de la *Borden's Limited*, de la compagnie mère, qui ont été émises dans la proportion de 8 à 7, comme vous l'avez dit?—R. Elles ont été remises aux actionnaires.

D. Et ils les détiennent encore?—R. Oui, s'ils ne les ont pas vendues.

D. Je veux dire qu'elles sont détenues par des particuliers, par le public en général?—R. Oui.

D. Ou par les anciens détenteurs?—R. Oui. Les registres des actions ont été fermés alors.

D. C'est-à-dire les livres de la *City Dairy*?—R. Oui.

D. Et ils sont devenus propriétaires d'actions dans la compagnie mère, au lieu d'actions dans la *City Dairy*?—R. Oui, dans la compagnie mère.

Le PRÉSIDENT: Et ils les détiennent encore.

M. Bowman:

D. Ils détiennent encore les actions de la compagnie mère?—R. Oui, s'ils ne les ont pas vendues.

D. Elles sont encore en circulation.

M. Bowman:

D. Sont-elles encore en circulation?—R. Oui.

D. En d'autres termes, nous pouvons dire que le public en général ou plutôt les actionnaires, qui autrefois étaient intéressés dans la *City Dairy Limited*, n'ont maintenant aucun intérêt particulier dans cette compagnie, mais qu'ils détiennent des actions de la compagnie *Borden*, de New-York.

Le PRÉSIDENT: N'y aurait-il pas lieu en ce moment de demander, monsieur Bowman, comment se compare la valeur actuelle de ces anciennes actions à ce qu'elle était alors?

M. BOWMAN: Vous n'ignorez pas, monsieur le président, que les actions de la *Borden's Limited*, la compagnie mère, sont cotées à la bourse de New-York et leur valeur a varié considérablement de 1928 à aujourd'hui. Leur valeur actuelle serait déterminée par la cote à la bourse, je suppose.

M. TUMMON: Non.

M. BOWMAN: La valeur est déterminée par la somme que ces actions rapporteront si vous les vendez.

Le PRÉSIDENT: Je le sais

M. BOWMAN: Pensiez-vous à autre chose, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Oui. Ces actions avaient une certaine valeur lors de l'échange, et c'est cela que je voulais déterminer.

M. BOWMAN: Oui.

M. Bowman:

D. Pouvez-vous nous dire, monsieur Thorne, quelle était le prix de vente des actions de la *Borden's Limited* au moment de l'échange, en 1930?—R. Il est inscrit à $6.25 dans le bilan.

D. D'après le bilan?—R. Oui, à $6.25 l'action.

D. Permettez que je fasse certains calculs.

Le président:

D. Est-ce que les actions n'étaient pas cotées alors, monsieur Thorne?—R. Vous voulez dire au bilan.

D. Non, ouvertement à la bourse?—R. Je ne saurais dire.

D. Inutile de le demander, si vous ne pouvez pas le dire.—R. Je ne peux vous donner que les chiffres de la compagnie.

M. SPOTTON: Monsieur le président, je vous demanderais de prier le président et le témoin de parler un peu plus fort. Nous sommes dans une vaste salle.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. BOWMAN: Vous nous avez donné la valeur comptable, mais si j'ai bien compris, le président vous a demandé quelle était la cote à la bourse alors?

Le PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas ces chiffres.

M. BOWMAN: A ce sujet, monsieur le président, nous pourrions obtenir le prix de vente coté alors à la Bourse en s'adressant à un officier compétent de la Bourse de New-York, et vous pourriez comparer ces chiffres à la valeur comptable de $6.25 mentionnée par M. Thorne.

M. PICKEL: Elle est de 22.

M. BOWMAN: C'est le prix actuel, je crois.

Le PRÉSIDENT: Très bien, continuez.

M. Bowman:

D. On vous a demandé, monsieur Thorne, d'apporter un état de votre compte de profits et pertes de l'an dernier; l'avez-vous?—R. Oui, au sujet de la *City Dairy Company Limited.* Voulez-vous que je vous en donne lecture?

D. Oui.—R. *City Dairy Company Limited,* état analytique des revenus nets en 1932: ventes nettes, $2,885,982.52.

D. Un instant,—est-ce l'état que M. Ruttam a déposé?—R. Il est prêt à être déposé.

D. En avez-vous une copie supplémentaire?—R. Oui, nous en avons.

D. Puis-je en avoir une; cela me permettrait de vous suivre plus facilement. Il est préférable que M. Thorne lise cet état, monsieur le président, afin de renseigner le Comité. Nous l'interrogerons sur les chiffres qui nous intéresseront.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

Le TÉMOIN: Les ventes nettes s'établissent à la somme de $2,885,982.52. Frais nets des ventes; le premier article comprend le coût des produits, du lait et des produits laitiers, y compris les frais de transport en petite vitesse et de camionnage, $1,205,085.77.

M. Bowman:

D. Un instant, vous m'avez probablement donné la mauvaise page de cet état, je vous prierais de m'indiquer la bonne?—R. La voici, on a dû tourner ce document de côté.

D. Très bien, je vous remercie.—R. Achats de beurre, œufs et fromage, $37,582.24; sucre pour crème à la glace et lait condensé, $11,697.96. Coût total des produits, $1,254,365.97. Frais de production: salaires et appointements, $153,631.25; dépenses, $48,923.41; matériaux, $145,966.38; dépréciation, $21,920.91; assurances, $1,684.12; taxes, $7,316.43; autres dépenses relatives à la propriété, $95; frais d'administration (réels), $32,408.76; frais d'administration (transfert), $1,837.05. Total des frais de production, $413,783.31.

Frais de vente et de distribution: salaires, appointements et commissions, $599,091.87; dépenses, $239,911.57; matériaux, $47,864.42; dépréciation, $29,240.25; assurances, $3,779.54; taxes, $9,284.41; autres dépenses relatives à la propriété, $2,423.34; frais d'administration (réels), $32,408.76; frais d'administration (transfert), $1,837.05. Total des frais de vente et de distribution, $965,841.21.

Somme pour amortir les mauvaises créances (lait), $28,985.49; publicité, $52,985.85; pertes relatives au bouteilles, caisses et bidons (y compris les réparations), $37,464.04. Frais globaux des ventes, $2,753,425.87. Profit net, $132,556.65.

A ajouter aux revenus: intérêt reçu (net), $41,510.61; profit ou perte sur matériaux vendus, $429.40; exploitation de ferme (pertes), $6,780.38.

A déduire des revenus: impôt fédéral sur le revenu, $20,152.07; taxes provinciales, de charte ou de corporation, $7,491.26; frais relatifs à des immeubles improductifs, $2,422.15; ce qui est un profit bien que compris avec les déductions. Total à déduire des revenus, $25,221.18. Total du revenu net, $142,495.10.

D. Pouvez-vous nous donner le montant du revenu net de l'an dernier?—R. Oui.

D. A combien s'élève-t-il en 1931; vous nous avez donné les chiffres de 1932.—R. $263,245.65.

D. En 1930?—R. $247,021.31.

D. En 1929?—R. $362,928.01.

D. En 1928?—R. $327,963.45.

Le président:

D. Quel est le total pour ces cinq années?—R. Je ne le sais pas, mais je puis vous le trouver en faisant cette addition.

M. BOWMAN: Je regrette de n'avoir pas pu prendre ces chiffres pour en faire l'addition. Nous aurons probablement l'occasion de les obtenir plus tard.

Le PRÉSIDENT: C'es très bien.

Le TÉMOIN: J'ai fait cette addition, monsieur le président, et le total est de $1,368,231.37.

M. Bowman:

D. Le revenu de la période en question représente les recettes nettes, déduction faite de la dépréciation, de l'amortissement pour les mauvaises créances, et des allocations coutumières en affaires?—R. Oui.

D. Vous avez établi, je suppose, la caisse de réserve ordinaire?—R. Oui.

D. A combien s'élève-t-elle actuellement? Quelle est la somme inscrite au compte de la réserve pour dépréciation?—R. Cette somme était de $743,002.97 au 31 décembre 1932.

D. Pour la dépréciation?—R. Parfaitement.

D. Pouvez-vous nous donner des détails au sujet de cette dépréciation. Prenez une année quelconque, comme exemple.—R. Je puis vous indiquer le montant affecté à cette fin en 1932.

D. Ces chiffres nous serviraient de base alors. Veuillez nous les donner pour l'année 1932?—R. Le montant porté à la réserve pour la dépréciation des bâtiments en 1932 est de $13,503.68.

Q. Quel est le pourcentage, la proportion?—R. La proportion varie de 2 p. 100 sur les édifices de brique et de béton à 5 p. 100 sur les constructions en bois.

D. Très bien. En donnant les autres chiffres il vous suffira d'indiquer le pour-cent.—R. Machines, outils et matériel, $20,466.58, soit 6 p. 100 sur les machines et le matériel de laiterie, 10 p. 100 sur l'outillage pour la fabrication de la crème glacée, et 8 p. 100 sur l'outillage de ferme.

D. Si je ne me trompe, ces proportions sont les mêmes que celles de l'*Ottawa Dairy Limited*?—R. Oui, elles sont uniformes. Les installations de réfrigération mécanique, $27,442.54, soit 10 p. 100; les automobiles, $14,073.37. Ce qui représente une dépréciation de 25 p. 100 sur les automobiles de tourisme, 12½ p. 100 sur les camions de plus de 2 tonnes et demie, 20 p. 100 sur les camions de moins de 2 tonnes et demie; chevaux, $8,337.80, soit $30 par cheval par année; voitures, $7,469.64, soit 10 p. 100; bestiaux, $1,406, à raison de $18 par vache par année; mobilier et agencements, $1,163.71, soit 6 p. 100, ce qui fait un total de $93,-863.32.

D. Quelles sont les autres réserves que vous avez établies en 1932?—R. Une réserve pour l'assurance-feu; nous portons notre propre assurance.

D. Vous portez votre assurance, ne vous y arrêtez pas. Quelles sont vos autres réserves?—R. Rien si ce n'est le surplus, à part la réserve pour mauvaises créances.

D. Quel est le chiffre de la réserve pour les mauvaises créances?—R. Elle était de $16,404.88 au 31 décembre 1932.

D. Est-ce le montant pour l'année 1932?—R. C'est le solde porté à ce compte pour 1932.

D. Il est compris dans les $849,000 dont vous nous avez parlé il y a un instant?—R. $849,000?

D. Vous nous avez donné le total de votre compte de réserve il y a un instant, soit $849,000?—R. C'était la dépréciation.

D. La dépréciation?—R. Oui.

D. La réserve de dépréciation?—R. Oui, seulement.

D. Il est préférable que vous nous donniez également le chiffre concernant la caisse de l'assurance afin que nous puissions concilier ces données avec votre état, car vous le déposerez?—R. Le solde inscrit à ce compte était de $976.52 au 31 décembre 1932.

D. Y a-t-il d'autres réserves?—R. Rien, si ce n'est le surplus.
D. A combien s'établit-il?—R. $916,784.33.

Le président:

D. Voulez-vous répéter ces chiffres?—R. $916,784.33.

M. Bowman:

D. Quel est le total?—R. De l'assurance-feu?
D. De toutes vos réserves?—R. Nous n'inscrivons pas ces détails de cette manière au bilan. Nous soustrayons la réserve de toutes les créances de nos effets à recevoir.
D. Vous avez d'abord une réserve de dépréciation?—R. Oui.
D. $800,000...—R. $743,002.97.
D. Puis la réserve de l'assurance?—R. $976.52.
D. La réserve des mauvaises créances?—R. $16,404.88.
D. Quel est le montant du surplus?—R. $916,784.33.
D. Ce sont toutes les réserves établies?—R. Oui, vous en avez la liste au complet.
D. Quel est la politique de la compagnie par rapport aux dividendes depuis la réorganisation en 1930?—R. Les dividendes accumulés ont été payés sur les actions ordinaires et privilégiées jusqu'au 19 septembre 1930.
D. Jusqu'à quelle date?—R. Au 19 septembre 1930.
D. C'est à cette date que la compagnie a été absorbée par la compagnie mère?—R. Oui.
D. Depuis...—R. Depuis il y a eu un transfert des actions de la *Dry Milk Company*, au montant de $500,000, distribuées à la *Borden's Limited* sous forme de dividendes sur les actions ordinaires de la *City Dairy Limited*.
D. Voulez-vous répéter, je n'ai pas bien saisi?—R. Le seul autre dividende déclaré depuis le 19 septembre 1930 a trait à la distribution des actions de la *Dry Milk Company Limited*.
D. De Toronto?—R. De la *Dry Milk Company Limited*, qui a été effectué par le transfert à la *Borden's Limited* de $500,000 en dividendes sous forme d'actions. Le nombre requis d'actions de la *City Dairy Limited* a été annulé, et ces actions ont été portées dans les livres de la *City Dairy Limited* sous forme de dividendes payées à la *Borden's Limited*. Il s'agit simplement d'un transfert de propriété de la *Dry Milk Company*.

Le président:

D. S'agit-il d'une déduction sur les 45,000 actions?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Continuez.—R. Je n'ai pas terminé mon exposé de l'armature financière.
D. Voulez-vous le terminer, car je croyais que nous avions fini.—R. Je vous ai parlé en dernier lieu de l'émission de 45,000 actions ordinaires d'une valeur au pair de $100, ce qui faisait un montant de $4,500,000 après l'acquisition.
D. C'est là que nous nous étions arrêtés.—R. Au mois d'octobre 1931, 6,000 actions ordinaires de la *City Dairy Limited*, d'une valeur au pair de $100 chacune, formant un total de $600,000, furent annulées et $500,000 de ces actions furent transférées à la *Borden's Limited*.
D. Un instant. Vous dites 6,000 actions?—R. 6,000, — très bien, j'y arrive.
D. Non; vous dites que 6,000 actions d'une valeur de $100 au pair ont été annulées?—R. Oui.
D. C'est-à-dire sur le capital autorisé?—R. Sur le capital autorisé, oui.
D. Quel était le capital autorisé alors?—R. 50,000 actions ordinaires, d'une valeur de $100 au pair.

Le PRÉSIDENT: 50,000. Nous n'y comprenons plus rien maintenant.

M. BOWMAN: Monsieur le président, il doit y avoir une modification de l'organisation ici. N'est-ce pas, monsieur Thorne?

M. Bowman:

D. Vous aviez émis 45,000 actions d'une valeur de $100 au pair?—R. Oui.

D. Si votre capital autorisé était de 50,000 actions, comment en avez-vous annulé 6,000?—R. Ces 6,000 actions faisaient partie des 45,000.

D. Partie des 45,000?—R. Oui.

D. C'est-à-dire que la compagnie mère céda 6,000 actions des 45,000 qu'elle avait reçues lors de la réorganisation financière?—R. Oui.

D. Qui avaient été émises en sa faveur lors de la réorganisation?—R. Oui.

D. Très bien.—R. Sur les actions évaluées à $600,000 qui furent annulées on en transféra $500,000 à *Borden's Limited* pour couvrir la mise de fonds de la *City Dairy* dans la *Dry Milk Company*, dont la majeure partie des actions passaient aux mains de la *Borden's Limited.*

D. Avait-elle acheté cet établissement alors?—R. Non, la *City Dairy* avait toujours été propriétaire de la *Dry Milk Company Limited.*

Le président:

D. La compagnie Borden en faisait alors l'acquisition?—R. Oui, elle en fit l'acquisition lorsqu'elle acheta la *City Dairy.*

M. Bowman:

D. Toute la transaction fut couverte par l'émission de 45,000 actions, et cela comprenait la filiale de la *City Dairy Ltd.?*—R. Oui.

D. Ce ne sont que des écritures comptables en somme?—R. C'est tout; un transfert de titre.

D. Qu'y a-t-il encore?—R. Il restait encore à disposer de $100,000, et le solde de ces actions fut également transféré à la *Borden's Limited* pour les titres des actions de la *City Dairy Farms Limited*, une autre filiale de la *City Dairy Limited.* Vous voyez de quelle manière on a disposé de ces $600,000. Pour les fins de la comptabilité ces actions sont simplement transférées dans les livres de la *City Dairy* et distribuées sous forme de dividendes.

D. Il ne s'agit pas d'une transaction au comptant?—R. Non. Le 13 décembre 1932, 14,000 autres actions ordinaires de l'émission originale de 45,000 furent annulées, et l'on fit une réduction correspondante dans la valeur de la clientèle, des marques de commerce et des brevets de la compagnie.

M. Bowman:

D. En d'autres termes vous avez réduit la valeur de la clientèle et le reste.—R. Nous l'avons réduite de $500,000.

D. Combien restait-il alors d'actions ordinaires?—R. 25,000 actions ordinaires d'une valeur de $100 au pair, ou $2,500,000.

D. Les dernières inscriptions dont vous nous avez fait part ne sont que des écritures comptables?—R. C'est tout.

D. C'est la dernière opération dans l'organisation financière de la compagnie?—R. Oui.

D. Ainsi, actuellement il existe 25,000 actions ordinaires d'une valeur de $100 au pair, dont les titres sont détenus par la compagnie mère.—R. Oui, exception faites des actions de garantie.

D. Revenons un instant au compte des profits et pertes, ou au compte des recettes. Je n'abuse pas trop du temps du Comité, j'espère. L'interrogatoire a été un peu difficile, car je n'ai pas eu l'avantage de voir ces chiffres à l'avance; autrement nous aurions peut-être procédé un peu plus rapidement. La compagnie mère exige-t-elle des frais d'administration de la *City Dairy Limited?*—R. Seulement en ce qui concerne les dépenses du conseil d'administration de la *Borden's Limited.*

D. Quelle en était la part pour 1932; le montant?—R. J'ai ce renseignement quelque part.

D. Il figure peut-être à l'état que vous venez de nous lire.—R. Je veux également confirmer ceci.

D. Vos dépenses d'administration réelles se sont élevées à $32,408.76.—R. Leur total est de $3,641.10.

D. Quel total?—R. Je devrais dire $3,674.10.

D. Quel total?—R. Le total des frais d'administration payés en 1932 à la compagnie mère, la *Borden's Limited.*

D. C'est le chiffre que vous venez de nous donner?—R. Oui, le dernier.

D. Quels sont ces deux articles que vous avez insérés au compte des profits et pertes annuels comme suit: "dépenses d'administration réelles".—R. Cela représente les dépenses d'administration réelles de la propriété de la *City Dairy.*

D. C'est-à-dire de l'établissement lui-même?—R. Oui.

D. Du personnel et le reste?—R. Du personnel, employés supérieurs, des comptables et le reste.

D. Voulez-vous nous donner les détails pour 1932?—R. Article par article?

D. Oui.—R. Non, je ne les ai pas à mon grand regret, monsieur Bowman.

D. Pouvez-vous nous citer les articles les plus considérables?—R. Je ne peux que vous donner une partie des appointements des employés supérieurs.

D. Donnez-nous les donc.—R. Appointements des employés supérieurs en 1932 se sont élevés à $14,741.88.

D. Lesquels embrassent-ils?—R. Ceux du président, du vice-président, du secrétaire, du trésorier adjoint—non, je fais erreur quant à celui du vice-président. Aucun vice-président n'est rétribué.

D. Est-ce qu'ils dirigent activement les affaires de la compagnie?—R. Oui.

D. Vous inscrivez pour créances douteuses en 1932 sur le lait, $28,985.49; d'après quelle base; est-elle réglementaire?—R. Oui.

D. Elle existe depuis combien d'années? Je remarque qu'elle équivaut à 1 p. 100 des ventes nettes?—R. Elle existe depuis l'acquisition de la compagnie. Les taux ont été uniformisés depuis.

D. Depuis 1930?—R. Oui.

D. Vous fixez le taux de temps à autre pour l'année? Il est de 1 p. 100?—R. Actuellement, oui.

D. De vos ventes nettes?—R. Oui.

D. L'imputez-vous d'une année à l'autre—R. Cela dépend des circonstances.

D. Y a-t-il eu une différence entre 1930 et 1932?—R. Le chiffre était plus faible en 1931.

D. Alors votre taux est modifié selon l'époque?—R. Oui.

D. Il est établi comme je viens de le dire d'après la base de 1 p. 100 des ventes nettes de lait?—R. Oui.

D. Par conséquent, vos ventes de lait totalisent environ 2,898,549 livres.

R. Elles s'élèvent à 1,566,937 livres pour le lait seulement, à l'exclusion de la crème. Le lait comprend la crème.

D. Ce chiffre doit comprendre autre chose aussi?—R. Tout, sauf la crème glacée.

D. Concernant la dépréciation, je remarque que vous avez fixé 6 p. 100 l'autre jour pour la dépréciation sur la machinerie servant à la transformation du lait?—R. Oui.

D. Votre compagnie a-t-elle constaté par expérience que c'est un montant raisonnable pour la dépréciation?—R. En moyenne.

D. J'entends pour la machinerie servant à la transformation du lait?—R. Oui, en moyenne.

D. Que pensez-vous de 15 p. 100 pour la dépréciation?—R. C'est un chiffre élevé.

D. Est-ce que la compagnie mère opère des retraits en espèces de la filiale?—R. Elle n'en opère pas réellement, mais elle effectue divers transferts dans une autre compagnie canadienne sur laquelle la première compagnie a entièrement la haute main.

D. Vous parlez d'une compagnie canadienne?—R. Oui.

D. Qui agit réellement pour la compagnie mère?—R. Oui.

D. Et comment procède-t-on concernant ces retraits?—R. On les considère simplement comme un compte sur prêt, un compte recevable. Si toute autre compagnie appartenant à l'association est à court d'argent elle peut en emprunter de cette caisse pivotante.

D. Combien y a-t-il de filiales de *Borden's Limited* au Canada?—R. Onze dans le commerce du lait en nature et de la crème glacée et quatre dans la fabrication.

D. Il y a à Toronto une succursale centrale de la compagnie mère à New-York?—R. Vous voulez dire pour des fins de dépôt?

D. Oui.—R. Oui.

D. Pour ces fins. Cette succursale centrale ayant la haute main sur les actions de toutes les filiales, a le droit d'en retirer comme vous le dites, les sommes dont elle juge que les filiales peuvent se passer et dont a besoin la caisse centrale?—R. En réalité ces sommes sont considérées comme comptes recevables dans les livres de la compagnie canadienne.

D. Et je suppose que cet argent transféré à cette caisse centrale peut servir plus ou moins au paiement de dividendes ou à toutes autres fins selon le désir de la compagnie?—R. Aucuns dividendes n'ont été payés au Canada.

D. La compagnie mère les a tous payés?—R. Oui.

D. Vous avez dit qu'il y a au Canada onze filiales et quatre autres compagnies?—R. Oui.

D. Comment, par exemple, les profits de ces compagnies sont-ils attribués à la compagnie mère afin d'être distribués aux actionnaires de celles-ci?—R. Ils ne le sont pas sous forme de dividendes.

D. Comment le sont-ils?—R. Les actionnaires peuvent faire des retraits à même l'excédent en espèces qui forme un compte de dépôts séparé.

D. C'est-à-dire à Toronto?—R. A Toronto et ils sont à leur tour imputés contre la compagnie Borden par la compagnie les ayant reçus.

D. Cela ne revient-il pas à ce que je viens de dire: la caisse centrale a été mise directement ou non—vous dites qu'elle a été mise indirectement—disponible pour le paiement des dividendes ou qu'elle put l'être si la compagnie mère le désire?—R. Pour deux fins. Pour le paiement des dividendes si aucune des compagnies canadiennes n'en déclare ou si toute autre compagnie veut emprunter elle peut le faire à même cette caisse.

D. Mais n'est-il pas coutumier pour la compagnie mère de faire déclarer des dividendes par les filiales?—R. Non; elles n'en ont pas déclaré.

D. Tout simplement pour le motif évident que les actions détenues par le public dans toutes ces différents compagnies—des actions orginales dans les compagnies individuelles ont été transportées et sont devenues celles de la compagnie mère. Par conséquent, tous les dividendes devant être déclarés doivent l'être par la compagnie mère; est-ce exact?—R. C'est la vérité.

D. Et vous auriez donc dans cette caisse centrale des fonds pouvant être disponibles, si la compagnie le désirait, pour le paiement de dividendes?—R. Oui.

D. Non pas pour une compagnie en particulier, mais pour le paiement des dividendes de la compagnie prise comme groupe?—R. La question est susceptible de cette interprétation.

Le président:

D. Dois-je comprendre qu'aucun de ces dividendes n'a été déclaré?—R. C'est exact.

M. BOWMAN: Par les compagnies individuelles.

Le PRÉSIDENT: Par la compagnie canadienne Borden.

Le TÉMOIN: C'est cela.

M. BOWMAN: Elle n'en déclare pas, d'après l'idée que je m'en fais. Reprenez-moi si je fais erreur, monsieur Thorne. Monsieur le président, je crois qu'il en est ainsi: toutes les actions détenues par ces filiales, comme celle que nous étudions en ce moment, sont au nombre de 45,000 et d'une valeur nominale de $100. Elles sont détenues par la compagnie mère à New-York. Le public n'en détient pas un cent ou une action. Des particuliers n'en détiennent qu'une ou deux, ou peut-être cinq ou dix, afin d'être éligibles comme administrateurs. La compagnie mère détient le reliquat des actions; mais lors de son organisation, comme l'a expliqué le témoin, des actions ont été émises dans la *Borden's Limited*, que le public détient—ce ne sont aucunement des actions dans la *City Dairy Company Limited*.

Le TÉMOIN: Une rectification s'impose sur ce point. Les actions de la *Borden's Limited* ont été remises à la compagnie Borden à titre de compagnie mère et le public détient des actions dans la compagnie Borden de New-York.

M. Bowman:

D. C'est ce que j'ai dit?—R. Je vous ai mal compris.

D. Peut-être ai-je dit ce que je ne voulais pas dire. C'était ce que je voulais dire. C'est-à-dire, que le public détient des actions dans la *Borden's Limited* de New-York?—R. Oui.

D. Quelle est la raison sociale exacte de la compagnie?—R. La *Borden's Company*, de New-York.

Le président:

D. Qu'est-ce que *Borden's Limited?*—R. C'est le trust de valeurs au Canada.

D. Dans lequel les premiers propriétaires d'actions de l'ancienne *City Dairy* en détiennent actuellement 92,400?—R. Non.

M. Bowman:

D. Toutes les actions sont détenues par la compagnie mère à New-York, et, par conséquent, je vous ai posé cette question parce que les fonds étant disponibles à Toronto, le bureau chef de la compagnie au Canada—la compagnie mère peut en accorder la disponibilité pour le paiement des dividendes de la compagnie comme groupe. Afin de dissiper tout équivoque, monsieur Thorne, je suppose que la compagnie de Toronto n'a qu'une faible capitalisation?—R. Non, c'est la *Borden's Company Limited*.

D. C'est une filiale de la compagnie mère?—R. De la *Borden's Limited*.

D. C'est en réalité sa représentante au Canada?—R. Oui.

D. C'est à quoi la chose se résume en définitive?—R. Oui.

D. Et les actions de cette compagnie sont détenues par la compagnie mère à New-York?—R. Par l'intermédiaire de *Borden's Limited*.

D. Les actions dans la *Borden's Limited* sont détenues par la compagnie mère à New-York?—R. Oui.

D. Je vais répéter: toutes les actions dans n'importe laquelle de ces différentes filiales, onze compagnies plus quatre—toutes ces actions dans ces quatre compagnies sont détenues en tant qu'actions par la compagnie mère à New-York?—R. Eventuellement.

D. C'est ce qui se produit éventuellement; et tous les dividendes payés jusqu'ici se rattachant au groupe canadien l'ont été par la compagnie mère à New-York?—R. C'est exact.

D. Avez-vous des mémoires faisant voir la valeur de la propriété acquise par la *Borden's Company* en 1930?—R. Vous entendez celle de toute la compagnie?

D. Quelque évaluation—non pas de la compagnie mère—mais de la *City Dairies Limited*?—R. Non. Je n'ai que celle relative au capital-actions à cette époque.

D. Il s'agit d'une estimation faite alors?—R. Oui. Nous pouvons mettre ces valeurs sous forme de bilan si vous préférez.

D. Oui, faites-le, monsieur Thorne. Voulez-vous également remettre au secrétaire cette évaluation de 1931.—R. Ce n'est pas à proprement parler une évaluation; c'est une copie du bilan.

D. Je crois, monsieur le président, que j'ai appris virtuellement tout ce que je veux savoir pour l'instant. Cependant, il y a une chose que je veux insérer au dossier avant la fin de l'interrogatoire de M. Thorne. Je crois que la valeur des actions Borden à la Bourse de New-York étaient d'environ $29 aujourd'hui. Je crois que le Comité pourrait se renseigner sur la valeur des actions d'alors en se reportant aux archives de la Bourse à cette époque.—R. Je crois—au cas où j'ai mal compris votre question quant à la valeur des actions Borden d'alors—avez-vous demandé quelle était la date d'acquisition?

D. Oui.—R. Leur valeur était de $80.

M. Spotton:

D. Si M. Thorne ne peut pas nous renseigner, comment allons-nous pouvoir remonter plus loin que 1921 dans l'examen des affaires de la *City Dairy* de Toronto? Si M. Thorne ne le peut pas, qui allons-nous appeler? J'aimerais connaître l'armature financière de cette compagnie à partir du début.

Le PRÉSIDENT: Peut-être M. Thorne pourrait-il vous renseigner—vous dire où vous pourriez obtenir ces renseignements.

Le TÉMOIN: Je sais que le grand-livre général de la *City Dairy Company Limited* est disponible jusqu'à 1900.

M. Spotton:

D. Dans quel bureau?—R. Celui de Spadina Crescent.

D. A votre bureau-chef?—R. Non.

D. Au bureau de la *City Dairy*. Qui pourrions-nous appeler afin de nous renseigner sur l'organisation financière de la *City Dairy*, depuis son début en 1900?—R. Je le pourrais si vous savez ce que vous voulez.

D. Nous voulons tout savoir.—R. Qu'entendez-vous par cela?

D. Nous voulons tout savoir. Vous savez que le bruit court qu'un placement de $1,000 dans la *City Dairy* a rapporté $10,000. C'est peut-être faux, mais les gens ont l'impression que les compagnies laitières les ont volés. Je voudrais relativement à la *City Dairy*, remonter à ses débuts, si vous étiez en mesure de nous renseigner un autre jour.—R. Je pourrais vous fournir une copie du bilan par années faisant voir approximativement...

D. Nous voudrions entendre quelqu'un occupant un emploi subalterne à la compagnie à ses débuts et en ayant un responsable maintenant. Vous connaissez ces bilans. Quel a été le fondateur de la compagnie?—R. Peut-être M. Ruttan serait-il mieux en mesure de vous répondre.

D. Votre bureau chef est à New-York?—R. De quel bureau chef voulez-vous parler?

D. De celui de la *Borden's Company*.—R. De la *Borden's Company*.

D. Votre compagnie enregistrée est établie dans le New-Jersey?—R. Vous parlez encore de la *Borden's Company*?

D. Oui.—R. Elle est enregistrée dans cet Etat.

D. Et son assemblée annuelle y a lieu?—R. Oui, à Jersey City.

D. A Jersey City dans l'Etat de New-Jersey; son assemblée annuelle y a lieu?—R. Oui.

D. Mais son siège social général est à New-York, c'est là que se trouve son véritable siège social?—R. Oui, au 350 de l'avenue Madison.

D. Et elle n'a pas de bureau chef au Canada?—R. Il est sur la rue Spadina Crescent, à Toronto.

Le PRÉSIDENT: Vous parlez du bureau chef canadien.

M. TUMMON: Du bureau administratif pour le Canada.

M. Spotton:

D. Mais il n'y a pas d'administrateur ici, il peut y avoir un bureau, mais M. Thorne est l'administrateur. Nous avons étudié ce sujet l'autre jour, sans le pousser à fond—en réalité il n'y a pas de bureau chef au Canada?—R. Vous constaterez, je crois, que la demande de charte spécifie Spadina Crescent, à Toronto.

D. Je sais précisément comme votre bureau enregistré est au New-Jersey—y avez-vous un bureau?—R. Oui.

D. Je vous demande pardon.—R. Oui, nous en avons un.

D. Est-ce simplement un bureau dans un hôtel pour la tenue de l'assemblée annuelle?—R. J'ignore s'il est dans un hôtel.

D. C'est simplement pour le savoir. Pourquoi dites-vous que votre bureau chef est à New-York, et cependant lorsque vous avez vos assemblées annuelles, vous les tenez à Jersey-City dans le New-Jersey?—R. La compagnie a été constituée en corporation en 1870, alors que l'état du New-Jersey était un peu plus considérable que celui de New-York. Cela lui donnait peut-être un peu plus de prestige.

D. Cela ne nous intéresse pas. Que M. Tummon veuille m'excuser. M. Thorne a eu la bonté de rectifier une déclaration. Je veux simplement savoir si ce qui suit est exact: lorsque j'ai posé une question afin de savoir combien d'argent les compagnies canadiennes avaient transmis à la compagnie mère à New-York depuis 1928, M. Thorne a répondu qu'il y avait déjà répondu. Je lui ai dit alors d'y répondre de nouveau s'il y avait déjà répondu et M. Thorne a répliqué que rien n'avait été envoyé à la compagnie mère. Je lui avais dit que c'était un appel de fonds et il m'avait répondu affirmativement. Je constate que M. Thorne rectifie ainsi sa réponse.—R. Oui.

D. Qu'il avait été—je désire le remercier pour sa rectification—que les compagnies avaient transmis du Canada aux Etats-Unis à New-York en espèces, depuis 1928, $6,229,635.75. Puis, naturellement, la déclaration mentionne que des envois de fonds ont été faits ici et puis les dividendes sont évalués. J'ignore combien on y a transmis en espèces, si c'était afin d'obtenir la haute main sur les actions—pour les acheter—ou pourquoi; mais tel était le sens de la rectification de M. Thorne.—R. Peut-être aimeriez-vous que je vous lise le texte entier de ma déclaration corrigée sur ce point, monsieur Spotton.

D. Pour ma part, je veux simplement dissiper l'impression pouvant se répandre que les Etats-Unis drainent le Canada de son argent. Ma déclaration indique qu'on a simplement renvoyé aux EtatsUnis de la monnaie américaine. On prétend avoir envoyé toute cette monnaie en espèces et en dividendes aux actionnaires de la compagnie mère en détenant pour $354,000 du montant renvoyé. De sorte que dans l'ensemble elle a servi à l'achat d'actions dans la *City Dairy* de Toronto, ou la *Ottawa Dairy*, où elle a figuré aux dépenses d'exploitation?—R. Non, non.

D. On a réellement payé de l'argent?—R. Oui. Ce dernier chiffre représente l'excédent de monnaie américaine envoyée au Canada en sus des retraits.

D. Naturellement, vous incluez les dividendes envoyés aux acheteurs d'actions Borden longtemps avant vous, et autres sujets analogues?—R. Oui.

D. Et en sus de ces $6,229,635.75, vous avez des millions en appels de fonds que vous pourriez transmettre aux Etats-Unis en tout temps?—R. Oui.

Le président:

D. Un instant avant que vous poursuiviez, docteur, je veux élucider un point. Si je vous ai bien compris, vous avez dit que l'excédent dans votre compte de profits et pertes était actuellement de $916,000?—R. $916,784.33.

D. A l'exclusion des fonds ayant été transférés du bureau de New-York des *City Dairies*?—R. Vous savez comment un excédent est constitué; c'est simplement la différence entre l'actif et le passif, le capital-actions et la réserve—cette différence est le surplus.

D. Je ne sais.—R. Il ne s'agit ici que du solde entre l'actif et le passif. Si la *City Dairy* avait un compte recevable de la *Borden's Company Limited* à la suite d'un dépôt en numéraire à son crédit il figurerait dans ce surplus; dans le surplus net, naturellement.

D. Il figure réellement dans ce surplus?—R. Oui, je pense pouvoir vous répondre en disant qu'il y figure entièrement.

D. Mais la *City Dairy* actuelle est créditée pour une autre somme aussi transmise par elle?—R. Oui.

D. Et figure-t-elle réellement à ce bilan?—R. Oui, indirectement.

M. Pickel:

D. J'allais poser cette question à M. Thorne, monsieur le président. Il y en a une autre—la compagnie Borden a acheté une ferme à Toronto en même temps que l'ancienne *City Dairy;* pouvez-vous nous renseigner?—R. Comment l'entendez-vous?

D. Elle avait un établissement pour la préparation du lait desséché et en outre elle avait acheté une ferme?—R. La *City Dairy* avait une ferme qui constituait une filiale de la *City Dairy Company.*

D. Laquelle a été achetée par Borden?—R. Elle a été cédée après la fusion.

D. Pour $100,000?—R. Oui, pour $100,000.

D. Etes-vous au courant de l'exploitation de cette ferme?—R. A quel point de vue?

D. Des dividendes l'année dernière?—R. Il n'y en a pas eu.

D. Quel a été son déficit?—R. En 1928 il y a eu un profit de $142.13; en 1929 un profit de $207.48; en 1930 une perte de $7,174.45; en 1931 une perte de $5,592.85; et en 1932 une perte de $6,780.38.

D. Dans ces calculs, monsieur Thorne, comptez-vous le même prix pour le lait provenant de votre ferme que celui que vous accordez aux producteurs?—R. Je préférerais que M. Ruttan vous réponde, cela est de son ressort.

M. RUTTAN: Je puis vous répondre.

LE PRÉSIDENT: Très bien.—R. La ferme de la *City Dairy* n'est pas exploitée en tant qu'entreprise commerciale; on y produit du lait certifié. Il faut embouteiller le lait, l'expédier dans des caisses remplies de glace. On le vend à un prix spécial. Ses ventes fléchissent graduellement et nous avons décidé il y a quelques mois d'abandonner l'exploitation de cette ferme pour la production du lait certifié. Son exploitation commerciale entraînerait une forte augmentation du bétail. Elle n'était pas une entreprise commerciale; on y produisait une quantité limitée de lait certifié, et on ne peut pas la prendre comme base de comparaison quant à l'exploitation d'une ferme commerciale.

D. A combien vendez-vous ce lait certifié?—R. Les prix varient, nous l'avons déjà vendu 24 cents, et 20 cents.

D. Combien serait alloué à la ferme pour ce lait?—R. La ferme recevrait le prix commercial et aussi je crois la moitié de la différence entre le prix de détail du lait ordinaire et celui du lait certifié.

M. Tummon:

D. Je suppose, monsieur Ruttan, que vous êtes dans le commerce du lait à Toronto depuis quelque temps?—R. J'y suis depuis quatre ans à Toronto.

D. Que faisiez-vous auparavant?—R. J'étais à l'emploi d'une filiale de la *City Dairy Company,* la *Dried Milk Company,* à Winnipeg, comme représentant spécial des ventes pour l'Ouest canadien.

D. Bien. Pouvez-vous nous dire combien il y a de distributeurs à Toronto?—R. De distributeurs?

D. Oui.—R. Environ 52 et on compte en outre, je crois, un certain nombre de colporteurs qui achètent le lait des petits distributeurs.

D. Vous venez de parler d'une association de producteurs; il en était question dans votre rapport, je crois? Est-ce que ces cinquante et quelques distributeurs coopèrent avec l'association des producteurs?—R. Pas entièrement, il y en a à peu près les quatre cinquièmes qui coopèrent avec l'association des producteurs.

D. Votre compagnie coopère?—R. Oui.

D. Comment procédez-vous pour déterminer le prix que le distributeur paiera au producteur?—R. Vous voulez dire lorsqu'un changement de prix doit se produire?

D. Oui; vous vous réunissez, je suppose?—R. Oui, nous rencontrons les représentants des producteurs et nous discutons la question avec eux.

D. Je suppose que les producteurs sont représentés par un comité exécutif?—R. Oui.

D. Les distributeurs en ont-ils également un?—R. Oui, nous nous abouchons avec certains d'entre eux.

D. Avant?—R. Quelquefois; et quelquefois non.

D. Mais néanmoins, il doit y en avoir—pas tous les cinquante— mais quarante-cinq ou quarante, selon le cas qui rencontreraient les dirigeants des producteurs?—R. C'est la vérité.

D. Ils les rencontrent quelquefois?—R. Non, non—pas tous les quarante ou cinquante.

D. Ou un comité exécutif représentera les distributeurs?—R. Oui.

D. Les distributeurs sont-ils organisés à Toronto?—R. Oui; sous le nom de *Bottle Association.*

D. Sous ce nom?—R. Je veux vous en donner le nom exact; c'est la *Toronto Dairymen's Bottle Association;* ses membres emploient des bouteilles universelles pour les ventes aux magasins.

M. Pickel:

D. Rien que pour le lait?—R. Pour le lait.

M. Tummon:

D. Ce n'est rien de personnel?—R. C'est pour le lait. Le motif en est que l'utilisation de ces bouteilles pour les livraisons aux magasins comporte des frais de 5 cents; le magasin impute 5 cents au client par bouteille qu'il lui vend et il la rachète lorsqu'elle revient. Nous épargnons par là une perte sur les bouteilles qui s'égareraient autrement.

D. Et il en résulte que vous êtes en mesure de discuter toute question afférente à l'établissement des prix?—R. Oui, sans doute.

D. Est-ce que tous ces distributeurs, environ cinquante, pasteurisent leurs produits?—R. Oui. La pasteurisation est obligatoire à Toronto.

D. La pasteurisation y est obligatoire?—R. A l'exception du lait certifié que notre compagnie vendait, mais dont nous avons cessé la vente; je dis donc que la pasteurisation est tout à fait obligatoire maintenant à Toronto.

D. Les règlements municipaux l'exigent?—R. Oui, en vérité.

D. Combien de sortes de lait votre compagnie vend-elle, monsieur Ruttan?—R. Nous vendons ce que nous appelons du lait type.

D. Du lait type?—R. Oui, homogénéisé ou non; nous vendons également le lait des vaches Jersey et Guernesey, aux mêmes prix.

D. Le lait des vaches Jersey et Guernesey se vend au même prix?—R. Oui.

D. Oui, je le crois. Relativement à ce lait type, dois-je comprendre que sa teneur en matière grasse est uniforme?—R. Non. Je vous demande pardon, je n'ai pas parlé de lait uniformisé, mais de ce que nous appelons notre lait type.

D. Et bien, votre lait type?—R. L'uniformisation n'est pas permise. Autrement dit, on doit vendre le lait tel qu'on le reçoit.

D. Pas au-dessous de 3.25?—R. C'est la limite.

D. Le minimum?—R. Oui, la limite d'après les règlements du Bureau d'hygiène.

D. Pour mon information, monsieur Ruttan, pouvez-vous me dire combien coûte la pasteurisation d'un gallon de lait—R. Oui. Je peux vous donner ces frais; y compris la réception à l'établissement, la pasteurisation et le séjour dans l'entrepôt frigorifique. Nos frais de production s'élèvent à 1 cent par pinte.

D. Que comprennent-ils—R. Ils comprennent la réception du lait à la laiterie, son refroidissement, son passage par les récipients, la hausse de température, la mise en récipient, un autre refroidissement, le filtrage, l'embouteillage. Les bouteilles sont d'abord lavées, puis remplies. On les bouche et elles vont ensuite à l'entrepôt frigorifique. Une fois qu'elles y sont rendues, c'est une dépense de vente pour nous.

D. Que diriez-vous si nous vous disions que les frais de pasteurisation seulement s'élèvent à environ 1 cent par pinte—R. S'ils s'élevaient à un cent?

D. Si nous vous disions que ces frais seuls s'élèvent à un cent par pinte; que diriez-vous?—R. Il est très difficile de les déterminer; il faut les séparer de l'ensemble des opérations pour les trouver. Vous dites qu'il vous en coûte tant par mille pour conduire votre auto. Je pourrais vous demander quelle proportion de ce coût représente le fonctionnement du moteur, la voiture étant immobile. Ce calcul est difficile à moins de grands frais.

D. Je dirais que la plus grande partie de ces frais de un cent par pinte est constituée par les autres opérations que vous nous avez énumérées et non pas par la pasteurisation?—R. Non, je crois que la plus grande partie lui est attribuable.

D. La plus grande partie?—R. Oui, je crois.

D. Connaissez-vous la quantité globale de lait en nature achetée par votre compagnie en 1932?—R. Oui, 55,150,428 livres.

D. C'est presque deux fois la quantité de toute compagnie ayant été citée ici. Comment payez-vous ce lait, monsieur Ruttan? Avez-vous un prix d'association?—R. Oui, nous payons pour tout le lait $1.45 à Winnipeg pour du lait dosant 3.4.

Le PRÉSIDENT: Winnipeg—vous voulez dire Toronto?

Le TÉMOIN: Je ne suis pas à Winnipeg. Toronto.

M. Tummon:

D. Vous le payez $1.45?—R. Dosant 3.4 de matière grasse et il y a un écart de quatre cents par dixième de livre de matière grasse, en plus ou en moins à partir de 3.4.

D. En plus ou en moins?—R. Oui.

D. Avez-vous ce qu'on appelle du lait de surplus à Toronto?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire la quantité de ce lait achetée ou payée d'après le prix dit d'association?—R. Oui. Nous en avons acheté 44,709,000 livres à ces prix.

D. Et le solde, s'élevant à environ 10,000 livres a été payé...—R. 10,441,428 livres.

D. Cette quantité a été payée selon les prix d'excédent?—R. Oui, ces prix étaient de .912 en moyenne.

Le président:

D. 91.2 cents?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Vous avez parlé tantôt, monsieur Ruttan, de retenues?—R. Oui.

D. Voulez-vous expliquer au Comité ce que vous entendez précisément par cela?—R. Oui. Nous convenons avec nos expéditeurs directs de leur accorder une proportion, ou plutôt nous convenons avec eux d'une proportion qu'ils peuvent nous expédier chaque jour. Nous devons prendre des mesures pour notre approvisionnement maximum de lait, et naturellement cette proportion pourrait parfois être supérieure à nos besoins. Nous les avertissons donc de retenir leur lait lorsque l'approvisionnement est trop abondant et ils peuvent le retenir entièrement sur leur ferme s'ils le désirent, un ou deux jours par semaine. Ils peuvent s'ils le veulent nous l'expédier. Nous le payons d'après le prix d'excédent. Ils peuvent le retenir sur les fermes s'ils le désirent. Cela vaut aussi pour leur proportion; s'ils veulent nous expédier en plus grande quantité, ils jouissent de ce privilège.

D. Avez-vous un tableau, ou avez-vous apporté les renseignements indiquant le prix que vous coûte ce lait par pinte?—R. Le prix par pinte?

D. Oui.—R. Oui, tout notre lait est acheté au prix régulier — c'est-à-dire par cent...

D. Ce que vous avez vendu comme lait en nature?—R. Nous l'avons payé $1.50\frac{1}{2}$ par cent livres.

D. Vous n'avez pas calculé le coût par pinte?—R. Oui. Il est de 3.79 cents.

D. Quel serait l'écart?—R. L'écart net serait de 5.36 cents.

D. 5.36 cents?—R. Je me suis trompé de tableau.

D. Oui, ce n'est pas le calcul.

Le PRÉSIDENT: Cela ne correspond pas.

Le TÉMOIN: Je vous ai donné le coût de notre produit à l'établissement. Le coût de la pinte de lait a été de .0388. Je m'étais trompé de chiffre.

M. Tummon:

D. .0388?—R. Oui.

D. Quel a été le prix moyen de la pinte de lait vendue?—R. .0924.

D. Très bien; nous sommes renseignés. Et l'écart entre les deux?—R. .0536.

Le PRÉSIDENT: C'est exact.

M. TUMMON: Oui.

M. Tummon:

D. Monsieur Ruttan, avez-vous les chiffres qui expliquent cet écart? Voulez-vous le fractionner?

Le PRÉSIDENT: Vous pouvez vous asseoir si vous voulez, monsieur Ruttan.

Le TÉMOIN: J'ai quelque difficulté à voir ces chiffres à cette distance.

M. Tummon:

D. Très bien, esseyez-vous.—R. Je peux vous soumettre le tableau que j'ai dressé. Voyons s'il fera votre affaire, monsieur. Le prix de vente de la pinte a été de .0924; le coût du lait rendu à l'établissement a été de .0379.

D. Comment obtenez-vous la différence entre .0388 et .0379?—R. Cela vise la manutention dans l'établissement.

D. Vous avez dit que le lait vous coûtait 03.79 à votre établissement?—R. Oui.

D. Comment établissez-vous la différence entre ce prix et celui que vous m'avez donné il y a un instant de 03.88 comme prix de la pinte; le point décimal n'est déplacé que d'un chiffre.—R. Oui. Ce prix comporte divers ajustements tels que l'inventaire et le reste; les reports y entrent.

D. Vous avez dit que l'écart entre votre prix coûtant et votre prix de vente moyen par pinte était de 03.38?—R. Oui.

D. Veuillez le fractionner, si possible, monsieur Ruttan et nous dire ce qui entre dans cet écart, comment il est constitué?—R. Je ne vous ai soumis que le tableau. Les frais de production ont été de 1 cent; ceux de vente et autres frais, quatre cents; perte de récipients, .15 cent, c'est-à-dire, .0015; impôt sur le revenu, .0003; profit net après déduction de l'impôt sur le revenu, .0027, établissant les frais globaux et un profit net de .0924.

D. Vous avez ce tableau?—R. Oui.

D. Veuillez le remettre au secrétaire.—R. Oui, avec plaisir.

D. La *Borden's Limited* a-t-elle d'autres compagnies distributrices à Toronto?—R. Oui.

D. Quelles sont-elles?—R. Caulfield's.

D. Il n'y en a pas d'autre que celle-là?—R. C'est la seule compagnie distributrice de lait nature qu'elle y possède.

D. Ses livreuses parcourent-elles le même territoire que les vôtres?—R. Elles se font concurrence dans la même ville et naturellement elles se croisent de temps à autre.

D. Souvent sur la même rue, je suppose?—R. Oui.

D. Avez-vous déjà tenté de diminuer quelque peu les frais de livraison?—R. Là où la chose a été possible, dans les faubourgs, nous avons épargné quelque peu de ce chef, mais nous n'avons pu y arriver que dans un certain territoire. Ordinairement, la ménagère veut avoir son lait d'un certain distributeur, d'un certain livreur et elle insiste sur ce point; malgré tous nos efforts nous n'y pouvons rien changer.

M. PICKEL: Bien que le prix soit haussé.

M. Tummon:

D. Avez-vous des postes d'approvisionnement à la campagne?—R. Oui, nous en avons deux: à Woodstock et à Embro.

D. Concernant les 10,000,000 de livres approximatives de lait de surplus que vous avez, comment en faites vous le calcul, ou quelle quantité sur la totalité du lait en nature que vous recevez est du lait de surplus?—R. Je peux vous en donner les détails; est-ce ce que vous voulez?

D. Non, quelle méthode employez-vous pour obtenir la quantité de lait de surplus que vous avez?—R. Je ne saisis pas votre question. Vous voulez savoir comment nous obtenons la quantité de lait de surplus que nous avons?

D. Oui?—R. Vous entendez, je suppose, la différence entre nos achats réels et nos ventes dans la rue, n'est-ce pas?

D. Oui, peut-être. Voici ce que j'entends par cela; tout le lait qui n'est pas livré comme lait en nature aux domiciles est du lait de surplus, n'est-ce pas?—R. Non, ce peut être du lait pour la fabrication de la crème glacée, etc.

D. Mais il est payé à titre de lait de surplus?—R. Pas du tout; nous avons alors un prix différent, un prix pour le lait employé dans la crème glacée et un autre pour le lait de surplus.

D. Qu'entendez-vous par un prix pour le lait employé à la fabrication de la crème glacée?—R. Pour déterminer notre prix, nous prenons pour base le lait servant à la fabrication de la crème glacée, ainsi que l'uniformisation, sur un prix plus élevé que celui du surplus de la teneur en matière grasse.

D. Alors vous n'avez pas trois prix différents pour le lait, n'est-ce pas?—R. Oui, mais ce prix de surplus que nous vous avons fait voir réunit les deux.

D. Il réunit le prix du lait pour la fabrication de la crème glacée ainsi que celui du lait de surplus?—R. Et le prix du lait de surplus, 91.2.

D. Et votre prix pour la lait employé à la fabrication de la crème glacée est plus élevé en réalité que celui du surplus?—R. Oui.

D. Alors le prix de surplus que vous nous avez donné est en réalité plus élevé que ne l'était votre véritable prix de surplus?—R. Oui, la moyenne est supérieure à la moyenne du surplus seulement.

D. Pouvez-vous nous donner le prix de l'excédent réel?—R. Il varie, monsieur, selon la saison.

D. Donnez-nous en la moyenne pour l'année?—R. Je vais vous en donner une idée.

Le président:

D. Est-il basé sur les prix de la matière grasse?—R. Oui. Il dépend de la saison où le lait est reçu. En juillet la proportion était plus forte qu'en octobre, et le prix était plus bas en juillet qu'en octobre. Le prix a varié, mais vous en avez la moyenne dans ce prix de 91.2 que je vous ai donné.

M. Tummon:

D. Si j'expédiais à votre compagnie un bidon par jour de lait de surplus, il pourrait être payé à votre plus bas prix. Ce lait pourrait ne pas servir à la fabrication de la crème glacée...—R. Oui, s'il était réellement expédié en sus de votre proportion, ce serait du surplus qui servirait à la fabrication du beurre.

D. Vous n'avez pas ces prix, non plus que le prix du lait de surplus?—R. Non.

D. Avez-vous le prix du surplus servant à la fabrication?—R. Non, je n'ai pas séparé ces prix.

D. A quoi employez-vous le surplus, monsieur Ruttan?—R. A la fabrication du beurre.

D. Rien que pour le beurre?—R. Oui, c'est ainsi que nous en disposons.

Le président:

D. Vous n'en extrayez pas la crème douce?—R. Non; nous l'achetons d'autres sources.

M. Tummon:

D. Vous ne mettez pas de lait de surplus dans la crème douce?—R. Non.

Le président:

D. Vous n'en faites pas de condensé?—R. Nous avons une surabondance de crème douce; nous l'utilisons largement à la fabrication du beurre.

D. Uniformisez-vous la crème douce avec ce lait?—R. Oui, nous réduisons la crème douce avec ce lait.

M. Tummon:

D. Vous achetez beaucoup de crème douce?—R. Oui, de la *Dry Milk Company*, notre propre filiale.

D. Vous ne l'achetez pas directement du producteur?—R. Très peu; mais c'est insignifiant en comparaison du total.

D. Avez-vous les statistiques du poids de la crème et de la matière grasse que vous avez achetées en 1932?—R. Nous avons reçu directement des expéditeurs, 23,498 livres, des expéditeurs de Woodstock, 34,231 livres; d'Embro, 97,774 livres; des compagnies affiliées, 1,743,047 livres; total, 1,898,550 livres de matière grasse.

Le président:

D. En avez-vous le prix de revient total?

M. Tummon:

D. Combien les livres de matière grasse représentent-elles de livres de crème; quel en est le poids?—R. Combien de livres de crème?

D. Non, le poids en livres?—R. Cela représente tant de livres de matière grasse.

D. Oui, je le comprends, mais je voulais savoir aussi le poids de la matière grasse.—R. Une partie de la crème expédiée dosait 40 p. 100, un autre 32 p. 100.

D. Dans un bidon de crème dosant 40 p. 100, vous avez 80 ou 90 livres. La crème à 40 p. 100 vaut plus que celle à 20 p. 100.—R. Oui, sans doute; mais vous m'avez demandé le poids global.

D. Oui, je voulais le connaître.—R. Si j'avais pu vous dire qu'il s'agissait entièrement de crème dosant 40 p. 100, ç'eût été facile de vous en dire le poids, mais je vous donne les différentes moyennes, et cela m'est difficile de vous le dire. En fait, je n'ai pas les poids.

D. Toute la crème est pesée à son arrivée et elle est éprouvée ensuite.—R. Elle est expédiée soit comme je l'ai dit de nos compagnies affiliées, dosant 40 ou 32 p. 100...

D. Oui, mais ce n'est pas le poids.—R. Nous n'avons pas ce chiffre, je crois. Je vous le communiquerai.

D. Peut-être pourrez-vous le transmettre au secrétaire. Vous nous avez donné le poids de la matière grasse; j'aimerais que vous me donniez le poids global de la crème.—R. Le poids total de la crème de différentes teneurs que nous avons reçue?

D. Oui, si vous préférez le faire sous cette forme.—R. Si c'est votre question, monsieur.

D. Voici ce que je vous ai demandé: vous dites que vous avez acheté 1,898,550 livres de matière grasse, ce qui revient simplement à tant de livres de crème pour obtenir cette matière grasse.—R. Je serai heureux de faire faire ce calcul et de vous le donner; mais la précision s'impose et les poids devront vous être communiqués au fur et à mesure.

D. Vous devez en faire l'addition totale dans vos livres.

M. Bouchard:

D. Vous savez que la crème dosant 35 p. 100 pèse tant, de sorte que vous avez tant de la crème dosant 35 p. 100 et tant de celle dosant 40 p. 100?—R. Je m'en rends compte, monsieur. Malheureusement je n'ai pas ces chiffres ici. Il me faudrait consulter mes livres pour voir la quantité reçue dosant 32 p. 100, et 40 p. 100.

M. Tummon:

D. Voulez-vous nous dire combien vous vendez de qualités de crème à Toronto?—R. Nous en vendons, de 8, 16, 20, 24 et 32 p. 100.

D. C'est-à-dire cinq qualités?—R. Oui, Monsieur.

D. Vous la vendez à la chopine, je suppose?—R. Nous la vendons depuis les demiards jusqu'au gallon.

D. Pouvez-vous nous donner le prix de vente à la chopine en 1932?—R. Le prix de vente de chaque qualité en 1932?

D. Oui. Si vous avez le prix de la pinte, tant mieux.—R. Crème à 8 p. 100, 26⅔ cents la pinte; demiards, 6⅔ cents.

D. Vous parlez de demiards, mais pintes et chopines suffiraient.—R. 53 cents pour la crème dosant 16 p. 100; 80 cents pour celle dosant 24 p. 100; $1.07 pour celle dosant 32 p. 100. Ce sont les prix de détail.

D. De détail?—R. Voulez-vous les prix de gros? La crème dosant 20 p. 100 ne se vend qu'en gros.

D. Je vous demande pardon.—R. La crème dosant 20 p. 100 ne se vend qu'en gros.

M. Pickel:

D. Combien se vend-elle?

M. Tummon:

D. Combien se vend-elle?—R. Malheureusement je n'ai pas ce renseignement ici, mais nous avons vendu l'équivalent de 313,816 demiards de crème

dosant 20 p. 100. Si vous voulez, je vous donnerai la liste complète pour ces différentes qualités.

D. Avez-vous une liste du total?—R. Oui.

D. Voulez-vous la remettre au secrétaire.

Le PRÉSIDENT: Afin de l'insérer au compte rendu?

M. TUMMON: Oui.

M. Tummon:

D. Toute votre crème douce est pasteurisée, monsieur Ruttan?—R. Oui.

D. Dans l'établissement de l'écart entre le prix de revient de votre lait en nature et le prix de vente moyen à la pinte de votre lait en nature, je présume que vous n'avez imputé qu'à ce lait la pasteurisation, les frais de fabrication et autres frais afférents?—R. Oui, monsieur.

D. Vous n'y avez aucunement imputé la pasteurisation de la crème douce et le travail s'y rapportant?—R. Non; notre méthode nous permet de séparer ces frais. Nous en avons le dossier complet.

D. Voici ce que j'entends: tous les chiffres concernant votre compagnie déjà donnés sont très lucides. Nous avons eu des difficultés avec d'autres compagnies dans ce domaine. C'est tout.

M. Mullins:

D. J'aimerais savoir si dans l'établissement de votre écart vous avez imputé au matériel la modification effectuée à vos livreuses il y a quelque temps. Je crois que dans certains quartiers de Toronto on vous a demandé de changer les engrenages de vos livreuses.—R. Oui, c'est la vérité.

D. Les cultivateurs en ont-ils supporté les frais? Ou cela a-t-il été retranché de votre surplus?—R. La compagnie les a supportés, monsieur.

D. Comment?—R. Ces frais ont été défalqués des frais d'exploitation. Nous n'avons pu faire autrement.

D. Défalqués des frais d'exploitation?—R. Oui; nous avons dû subir cette perte.

D. Je crois que le village de Forest Hill a adopté un règlement obligeant votre compagnie à munir ses livreuses de pneus afin de ne pas réveiller ses habitants, vos livraisons s'effectuant trop matinalement. C'est la vérité, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur, il y a un règlement en vigueur à cet effet.

D. Voici où je veux en venir: les cultivateurs défraient-ils ces frais?—R. Non, ni les cultivateurs, ni les consommateurs. Notre compagnie expérimente présentement...

D. Elle a parfaitement le droit de faire ces dépenses, celles-ci étant à son avantage, non pas à celui du cultivateur, qui est le producteur.

M. Tummon:

D. Avez-vous haussé le prix du lait?—R. Non. Nous expérimentons pour nous assurer du coût de ces livreuses.

M. Pickel:

D. Les chiffres que vous nous avez donnés touchant votre ferme tiennent-ils compte des faux frais?—R. Tout est calculé.

D. L'intérêt sur la mise de fonds?—R. Tout, sauf l'intérêt sur la mise de fonds.

D. Pas l'intérêt sur les $100,000?—R. Non.

Le président:

D. Monsieur Ruttan, la distribution semble constituer un article important de l'écart.—R. Oui.

D. Quatre cents.—R. Oui.

D. Je suppose que vos livreurs détiennent des polices de cautionnement?—R. Oui.

D. Et ils ont une commission sur les ventes?—R. Oui. Ils touchent un salaire régulier de $20 par semaine et une commission de 3 p. 100.

D. Certains de vos livreurs à l'emploi de la *City Dairy* parcourent-ils le même territoire?—R. En concurrence avec ceux de l'autre compagnie?

D. Oui.—R. Non, pas volontairement. Ils se rencontrent, vous comprenez.

D. On m'a dit que de temps à autre un livreur effectue ses livraisons dans le même territoire que l'autre?—R. Non. Vous voulez dire qu'ils se suivent l'un l'autre.

D. Oui.—R. Non. Une route peut en croiser une autre à certains points, ainsi que l'exige la division d'un territoire urbain. Vous ne parlez pas des livraisons spéciales, n'est-ce pas?

M. W. F. THORNE est rappelé.

M. Tummon:

D. Quelles compagnies la *Borden Company Limited* possède-t-elle à Hamilton?—R. La présente *Hamilton Pure Milk Dairies Limited.*

D. Une seule compagnie?—R. Oui.

D. A Niagara Falls?—R. La *Borden's Niagara Dairy Company.*

D. N'avez-vous pas d'autres compagnies dans l'ouest de l'Ontario?—R. A Walkerville et à Windsor.

D. Elles font aussi la distribution?—R. Oui, du lait et de la crème glacée.

D. Puis vous avez aussi des fabriques dans l'ouest de l'Ontario?—R. Sous le nom de la *Borden Company Limited.*

D. Elles dépendent de la compagnie mère à New-York exactement comme la *City Dairy* à Toronto?—R. Tout à fait.

M. RUTTAN est rappelé.

M. Bertrand:

D. Monsieur le président, je crois que la *City Dairy* a une filiale à Toronto appelée la *Dry Milk Company*?—R. Oui, monsieur.

D. Le lait acheté des producteurs par cette filiale est écrémé; la crème est vendue aux *City Dairies* pour la vente de la crème douce?—R. Oui.

D. Et le lait écrémé est transformé en lait pulvérisé?—R. Oui.

D. Pouvez-vous me dire combien vous le payez aux producteurs?—R. Nous le leur payons aujourd'hui 90 cents les 100 livres.

D. Quatre-vingt-dix cents livré à Toronto?—R. Non; aux usines de la Compagnie.

M. Bouchard:

D. Sans tenir compte de sa teneur en matière grasse?—R. Non. Il s'agit de lait dosant 3.5.

M. Bertrand:

D. Que voulez-vous dire? Vous entendez que vos postes d'approvisionnement le recueillent?—R. La fabrication du lait desséché ne se fait pas à Toronto, mais dans la campagne.

D. Et vous expédiez la crème de la campagne?—R. A Toronto.

D. De ces usines pour la fabrication du lait desséché à la *City Dairy*?—R. Oui.

D. Et le prix est de 90 cents f. à b. à l'usine?—R. Exactement.

D. Ce prix est-il considéré celui de la fabrication ou du surplus?—R. Oui. Nous estimons que c'est celui de la fabrication.

D. Je voudrais élucider un point. Si je ne me trompe, vous venez de dire que vous aviez payé aux producteurs votre prix moyen en 1932, .0388 par pinte?—R. Oui, monsieur. C'est le prix fractionné—il comprend le coût et la prime pour l'achat de ce lait dosant 3.4 à Toronto.

D. Oui, je comprend. Il s'agit du prix payé au cultivateur pour son produit, moins naturellement le port. Il reçoit ce prix, .0388 moins les frais de port?—R. Oui, c'est vrai.

D. Et peu après vous avez dit que le lait vous coûte à votre établissement .0379?—R. C'est exact.

D. Comment pouvez-vous payer .0388 aux producteurs de ce lait, puisque celui-ci après son transport du poste d'approvisionnement à votre établissement vous coûte .0379?—R. Il s'agit—ainsi que j'ai essayé de vous l'expliquer d'une légère mise au point de l'inventaire—du report.

D. Ce lait vous coûte .0379 à votre établissement; vous ne le payez pas .0388 au producteur?—R. C'est le prix réel que nous le lui avons payé.

D. C'est impossible, monsieur le président. Il y a le transport du poste d'approvisionnement à l'établissement, et le témoin affirme que ce lait lui coûte moins cher à l'établissement que ce qu'il en paie au cultivateur?—R. Il s'agit de l'ensemble des opérations de l'année, y compris l'inventaire fait au début. C'est extrait de nos dossiers.

D. Le prix est considéré sous deux aspects.

Le PRÉSIDENT: Je comprends, monsieur Bertrand, qu'un report de l'année dernière entre dans ce prix.

M. Bertrand:

D. Oui, je le comprends; mais ceci signifie .11 par pinte sur des transactions de millions de pintes. Cela démontre que les cultivateurs aux environs de Toronto approvisionnent cette fabrique et reçoivent en réalité .0388 par pinte de lait?—R. Oui.

D. Et l'on va publier partout que ce lait ne coûte que .0379 à cette compagnie?—R. Très bien. C'est ce que les producteurs ont reçu.

M. Spotton:

D. J'ai une question à poser à M. Ruttan. Quand avez-vous acquis la laiterie Caulfield?—R. La compagnie Borden l'a acquise avant d'acquérir la *City Dairy Company.*

D. Quand?—R. Avant l'acquisition de la *City Dairy Company.*

D. La *City Dairy* avait acquis la laiterie Caulfield?—R. Non, monsieur, elle ne l'a pas acquise. Je crois que la compagnie Borden avait acquis la laiterie Caulfield avant l'acquisition de la *City Dairy Company.*

D. Bien. La compagnie Borden avait acquis la laiterie Caulfield avant d'acquérir la *City Dairy?*—R. Oui.

D. Savez-vous à quelle date?—R. Non, je le regrette.

D. Cela ne fait pas longtemps. Peut-être M. Thorne pourrait-il nous renseigner.

M. THORNE: En 1929. J'ignore en quel mois

D. Vous avez acquis la laiterie Caulfield en 1929 et la *City Dairy* en 1930?—R. Oui.

D. Votre capitalisation s'est ressentie en 1929 de votre acquisition de la laiterie Caulfield?

M. THORNE: Quelle capitalisation.

M. SPOTTON: En l'acquérant vous lui avez cédé des actions?

M. THORNE: Vous parlez de la *Borden's Limited?*

M. SPOTTON: Oui. Lors de votre acquisition de la laiterie Caulfield.

M. THORNE: La *Borden's Limited* actuelle aurait donné ses actions.

M. Spotton:

D. Quelqu'un représente-t-il la laiterie Caulfield ici?—R. Non, monsieur.

D. Lui a-t-on demandé de se faire représenter?—R. Non.

M. SPOTTON: Monsieur le président, je propose de faire comparaître des représentants de cette laiterie. Je ne veux pas que M. Thorne croie que nous voulions persécuter le moins du monde sa compagnie, mais j'ai compris que des représentants de la Caulfield et de la *City Dairy* comparaîtraient ici. J'aimerais que M. Thorne, qui s'est montré très obligeant et très franc et qui a répondu à toutes nos questions, nous donne les mêmes renseignements touchant la *City Dairy* depuis sa fondation. Je voudrais que M. Thorne nous cite la totalité des réserves détenues par chaque compagnie Borden actuellement.

M. THORNE: Au 31 décembre 1932, n'est-ce pas?

M. SPOTTON: Oui, les réserves de 1932, afin que nous puissions connaître la totalité des fonds disponibles au 31 décembre 1932, sur demande par la compagnie mère. Nous n'en avons pas été informés par les représentants de la compagnie de Montréal à leur comparution ici. J'ignore s'ils ont comparu ici ou non, mais j'aimerais connaître les réserves globales de vos différentes compagnies.

M. THORNE: Par fonds disponibles sur demande vous n'entendez pas les réserves?

M. SPOTTON: Je parle des réserves.

M. THORNE: Si vous ne voulez que les fonds, ils diffèrent essentiellement des réserves.

M. SPOTTON: Vos réserves en espèces, excédent et dépréciation.

M. Spotton:

D. Monsieur Ruttan, nous sommes très curieux et nous avons demandé à des témoins quels étaient leurs appointements?—R. Oui, monsieur; j'ai calculé les miens pour vous. J'ai reçu $8,504.88 de la *City Dairy Company.*

D. Ce sont vos appointements?—R. Reçus de la *City Dairy Company.*

D. De la *City Dairy Company.* En touchez-vous d'autres?—R. Je vais être franc. De la *Dry Milk Company*...

D. Cela compromettrait votre réputation si vous ne l'étiez pas.—R. J'ai touché $6,075.12.

D. C'est-à-dire d'une compagnie?—R. De la *Dry Milk Company.*

D. Et $8,000?—R. $8,504.88.

D. C'est le point dont j'ai pris note. Je crois qu'au cours de vos achats de crème douce de la *Dry Milk Company* vous vous êtes demandé si la *City Dairy* paierait cette crème?—R. C'est notre filiale.

D. Et vous les gériez toutes deux?—R. Certainement, je les gère toutes les deux.

D. Depuis quand êtes-vous avec la *City Dairy?*—R. Avec la *City Dairy* proprement dit, depuis septembre 1929. Avant cela, j'étais avec une filiale, la *Dry Milk Company,* depuis 1922 environ.

D. Vous ignorez à quand remonte l'établissement de sa ferme à New Lowell?—R. Non, monsieur; mais elle est certainement antérieure à cette année-là.

D. Je me rappelle qu'il y a plusieurs années, lors d'une visite à son établissement, où je suis allé de temps en temps, on m'a dit qu'il s'agissait d'une entreprise commerciale. Je ne savais pas que vous expérimentiez avec des vaches bien soignées afin d'obtenir du lait de meilleure qualité. J'ai compris de ses dirigeants qu'il s'agissait d'une entreprise commerciale; qu'ils allaient montrer aux cultivateurs comment la production laitière pouvait leur être rémunératrice. Elle devait être une espèce de ferme modèle. C'était avant votre temps?—R. Je ne l'ai jamais entendu décrire autrement qu'une ferme pour la production du lait certifié. Je serais heureux de vérifier ce point.

D. Je me souviens que ce devait être une entreprise commerciale. Je ne crois pas avoir à ajouter autre chose, monsieur le président, sauf de vous exprimer mon sentiment avant d'en finir avec cette enquête, que le public dont nous sommes les représentants de l'Ontario, nous demande et s'attend à ce que nous lui révélions le développement de la *City Dairy* et de la Caulfield depuis le premier jour. Je vous demande ainsi qu'au sous-comité de nous permettre de le scruter. Cela intéresse le plus les gens maintenant. C'est encore la vieille histoire de berner les gens au sujet du lait de surplus. C'est bien connu. Les propriétaires de laiteries ne courent pas les risques que prennent les autres commerçants qui achètent tout de suite leurs marchandises et risquent de les garder. Ils sont protégés de tous les côtés. Nous voulons connaître l'essor rapide pris par *Caulfield's Limited* à Toronto. Cette compagnie puissante a absorbé une compagnie bien administrée en 1929. Originaire des Etats-Unis elle s'est rendue maîtresse de la situation. Elle a jeté un coup d'œil sur le Canada et y a trouvé un domaine fertile mal exploité. Elle a acquis la laiterie Caulfield, puis la *City Dairy* en 1930. Le président Roosevelt a dit que l'époque est proche où l'on devra cesser de spéculer avec l'argent des autres. Les Canadiens ne retirent presque rien des actions qu'ils détiennent dans la compagnie mère. Je voudrais que vous nous donniez l'occasion, monsieur le président, de nous enquérir complètement sur ces compagnies et étudier leurs manœuvres financières. M. Thorne a eu la franchise aujourd'hui de nous faire voir, qu'une capitalisation de $1,900,000 a pu monter à plus de six millions et demi de dollars, de 1921 à 1930. On nous en parle à Toronto et l'on nous écrit à ce sujet, mais nous aimerions en savoir davantage sur ces deux compagnies.

M. Taylor:

D. Monsieur Ruttan, à propos de la *Dry Milk Company*, vous avez dit que vous en séparez le lait et le vendez à la *City Dairy*?—R. Oui.

D. Combien vous paie-t-on cette crème à la *City Dairy*?—R. Quel prix nous recevons de la *City Dairy* pour...

D. Pour la crème. Quel prix la *City Dairy Company* paie-t-elle la crème à la *Dry Milk Company*?—R. Je puis vous donner un prix moyen; 27.57 cents par livre de matière grasse a été le prix moyen pour l'année 1932.

D. Vous vendez d'après la teneur en matière grasse à la *City Dairy*?—R. Oui.

D. C'est virtuellement le prix du beurre plutôt que celui de la crème douce?—R. Non. Le prix du beurre aurait été alors bien plus bas.

D. A propos du lait en poudre ou de la poudre de lait écrémé, combien faut-il de livres de lait pour une livre de poudre?—R. Nous obtenons environ $8\frac{1}{2}$ livres de poudre par 100 livres. Il s'agit de la poudre de lait écrémé.

D. Oui. Que vaut à peu près la livre de poudre de lait?—R. Vous entendez notre prix de vente moyen?

D. Oui.—R. .0774 a été le prix moyen l'an dernier.

Le président:

D. Par livre?—R. Oui, monsieur.

M. Taylor:

D. Veuillez répéter.—R. .0774.

D. $7\frac{3}{4}$ cents la livre de poudre?—R. Oui.

D. Je voudrais que vous répétiez—je n'ai pas saisi—le nombre de livres de poudre que vous obtenez de cent livres de lait?—R. Environ $8\frac{1}{2}$—je vous donnerai le chiffre exact.

M. Boyes:

D. Monsieur le président, une autre question. Je crois que le témoin représente la *City Dairy* de Toronto?—R. Oui, monsieur.

D. Quelles sont les autres compagnies appartenant à la compagnie Borden à Toronto?—R. La compagnie Caulfield que nous venons de nommer.

D. Caulfield?—R. Oui, vendant du lait en nature.

D. La rumeur a couru récemment que la compagnie Borden avait acheté la compagnie Silverwoods, est-ce exact?—R. Je n'en sais absolument rien.

D. Vous n'en connaissez rien?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est six heures.

M. THORNE: Pourrais-je rectifier l'avancé de M. Spotton au sujet de cette caisse de $6,000,000 s'étant apparemment développée d'une capitalisation de $1,900,000 de la *City Dairy Company Limited*. Cet article a trait au revenu, ou caisses d'autres compagnies à part la *City Dairy Company*.

M. SPOTTON: Qu'avez-vous dit?

M. THORNE: En parlant des 6,000,000 et quelques dollars, vous avez dit qu'ils provenaient de ce capital de $1,900,000. Le chiffre que vous avez cité comprend des revenus d'autres compagnies que la *City Dairy*.

M. SPOTTON: Ce sont les chiffres que m'a soumis M. Bowman avant de sortir, quant à l'armature financière; alors à une autre réunion vous pourrez discuter ce point avec lui.

A six heures du soir, le Comité s'ajourne au mardi, 27 avril, à 10 h. 30 du matin.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 27 avril 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Nous avons avec nous ce matin M. Duplan, de la *Silverwood's Dairy Limited*, et M. J. W. Ball, de la *Silverwood-Burke Dairy Limited*, d'Hamilton. Nous appellerons maintenant M. Duplan.

J. H. DUPLAN appelé, prête serment.

Le président:

D. Quel est votre état, monsieur Duplan?—R. Je suis gérant général de *Silverwood's Dairy Limited*, dont le bureau chef est à London, Ontario.

D. Vous avez un exposé à soumettre au Comité?—R. Oui.

D. Veuillez le lire.—R. Oui. Messieurs, nous avons l'honneur de vous soumettre les détails suivants relativement à notre organisation:

La *Silverwood's Dairies Limited distribue du*—lait sain, du lait de vaches Jersey, de la crème et du lait de beurre.

Elle fabrique du beurre de crèmerie, de la crème glacée, du lait évaporé, de la poudre de lait et du lait condensé, du babeurre condensé et de la poudre de babeurre.

Ses établissements sont à: London, Toronto, Hamilton, Windsor, Kitchener, St. Catharines, Peterborough, Brantford, Sarnia, Chatham, Stratford, Guelph, Woodstock, Elmira, Lucknow, North Bay, Sudbury, Forest, Cayuga, Cargill et Fergus.

Capitalisation.—La *Silverwood's Dairies, Limited*, ci-après désignée "le trust de valeurs" a été constitué en corporation en juin 1928, d'après la loi des compagnies de l'Ontario, à titre de trust de valeurs et de société d'exploitation. Antérieurement à la constitution en corporation de la *Silverwood's Dairies Limited*, il existait de nombreuses compagnies dans les cités et les villes du centre et de l'ouest de l'Ontario appelées "Silverwood" et contrôlées par M. A. E. Silverwood. Le trust de valeurs, postérieurement à sa constitution en corporation, en vint à une entente avec M. A. E. Silverwood, en vertu de laquelle il consentait à transporter la prépondérance de ses actions dans certaines de ces compagnies et à donner une option sur un chiffre pas inférieur à cette prépondérance dans toutes les autres compagnies exploitées sous le nom de Silverwood. La *Silverwood's Dairies Limited* a fonctionné comme trust de valeurs et surveillé l'exploitation des diverses autres compagnies sous son contrôle. Voici un tableau "A" qui fait voir les dates de constitution en corporation de toutes les filiales, ainsi que les dates de leur acquisition par le trust de valeurs (Voir l'appendice 20).

Il a été effectué un échange d'actions avec les actionnaires des filiales, par lequel ils ont reçu des actions dans le trust de valeurs en échange de celles dans les filiales. Le trust de valeurs a ainsi acquis virtuellement toutes les actions impayées des filiales. Il reste actuellement entre les mains des actionnaires minoritaires des actions valant $2,360.

Au 1er avril 1933, la totalité des actions impayées de la *Silverwood Dairies Limited*, était ainsi qu'il suit:

Privilégiées, $3,128,000.
Catégorie "A", sans valeur nominale, 147,725 actions.
Ordinaires, sans valeur nominale, 25,000 actions.

Outre ce capital-actions, le trust de valeurs détient des obligations à 6 p. 100 en nantissement impayées, de la catégorie "A", au montant de $241,750. Les obligations impayées des filiales entre les mains du public au 1er avril 1933, s'élèvent à $219,300 (Voir l'appendice 20).

Depuis la constitution en corporation de la *Silverwood's Dairies Limited*, les dividendes suivants ont été payés:

Période	Taux priv. par année	Taux de la cat. "A" et ord. Par action Par année
Du 1er juillet 1928 au 1er avril 1931	7 p. 100	$1 00
Du 1er avril 1931 au 1er avril 1932	7 p. 100	37½
Du 1er avril 1932 au 1er avril 1933	6¼ p. 100	Rien

Pourrais-je faire une courte digression, monsieur le président, et donner au Comité le renseignement sur la valeur de ce qui précède. Notre organisation avait au 1er avril, 5,020 actionnaires, dont 2,448 sont des producteurs de produits laitiers et dans l'ensemble...

M. Bowman:

D. 4,000 et puis...—R. 2,448.

Le président:

D. Il veut que vous donniez le premier chiffre.—R. Il y a 5,020 actionnaires dont 2,448 sont des producteurs de produits laitiers, et un certain nombre d'entre eux—un fort pourcentage, naturellement, comptent parmi nos expéditeurs. En outre, 858 employés de l'organisation sont des actionnaires, ce qui fait un total de 3,306 actionnaires, employés et producteurs; de sorte que 65 p. 100 de nos actionnaires sont des producteurs et des employés.

M. Bowman:

D. De quelle compagnie parlez-vous maintenant?—R. De la *Silverwood's Dairy Limited.*

Le président:

D. Le trust de valeurs?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Ma question découle de votre état faisant voir 147,725 actions impayées de la catégorie "A", et 25,000 actions sans valeur nominale.—R. Je lis—je vous communique cette lettre du 1er avril 1933, alors que votre état vérifié date du 2 avril 1932.

Le président:

D. Il y a eu une réorganisation dans l'intervalle, n'est-ce pas?—R. Non, monsieur. Notre année financière se termine le 31 mars, et je vous présente le dernier état vérifié par la firme Clarkson, Gordon et Dilworth. Il est évident que l'état pour 1932, ou pour l'année se terminant le 31 mars 1933, n'est pas encore prêt. Il s'écoulera probablement un autre mois avant que nous puissions vous présenter l'état de cette année. Les chiffres que je vous ai soumis représentent d'après les dossiers de nos actions, le montant des actions impayées au 1er avril 1933.

M. Bowman:

D. La seule observation que j'ai à faire à ce sujet, monsieur Duplan—je n'ai pas sous les yeux l'état que vous nous lisez—vous avez parlé de l'émission de 5,020 actions?—R. De 5,020 actionnaires.

D. Qu'avez-vous dit?—R. 5,020 actionnaires.
D. Ah! des actionnaires?—R. Oui.
D. Détenant la totalité des actions?—R. Détenant la totalité des actions ainsi que le démontre l'état.
D. Emises?—R. Oui.

Depuis la constitution en corporation de la *Silverwood's Dairies Limited*, les dividendes suivants ont été payés: du 1er juillet 1928 au 1er avril 1931, 7 p. 100 sur les actions privilégiées et $1 par action sur les actions de la catégorie "A" et ordinaires; du 1er avril 1931 au 1er avril 1932, 7 p. 100 sur les actions privilégiées et 37½ cents sur les actions de la catégorie "A" et ordinaires, par action; et du 1er avril 1932 au 1er avril 1933, 6¼ p. 100 sur les actions privilégiées et rien sur les actions de la catégorie "A" et ordinaires.

Le président:

D. A propos, ces actions privilégiées sont-elles cumulatives?—R. Oui.
D. Et elles sont à sept pour cent?—R. Oui, et cumulatives.
Voici les administrateurs et les employés supérieurs de la compagnie:

M. A. E. Silverwood, de London, président;
M. W. E. Robinson, de London, vice-président;
M. R. G. Ivey, de London, administrateur;
M. Geo. H. Belton, de London, administrateur;
M. E. W. Nesbitt, de Woodstock, administrateur;
M. E. K. Reiner, de Wellesley, administrateur;
M. W. H. Carruthers, de Toronto, administrateur;
M. J. H. Duplan, de London, gérant général;
M. J. H. Gillies, de London, secrétaire trésorier.

J'ai terminé la lecture de mon exposé, monsieur le président. Il me reste à vous faire connaître les appointements de nos employés supérieurs; je serai heureux de vous en remettre la liste sous pli cacheté.

D. Avez-vous dit, monsieur Duplan, que vous aviez suivi la même méthode pour l'acquisition de chacune de ces filiales?—R. Oui.

D. Précisément la même?—R. Oui. Je pourrais ajouter quelques mots afin d'élucider la situation. En 1903, M. Silverwood a fondé le premier établissement à London, constitué en corporation, sous le nom de *Silverwood's Limited;* et puis, ainsi que le démontre l'exposé, ces diverses compagnies ont été soit achetées, soit acquises sous une forme ou une autre, en vertu de contrats. Ces vingt-cinq compagnies ont été absorbées dans le trust de valeurs en juin 1928, ou immédiatement après sa constitution en corporation. C'est la vérité que notre bilan accuse des bénéfices de $300,000 d'après le dernier état vérifié.

M. Tummon:

D. S'agit-il du trust de valeurs?—R. Oui. Cet état vérifié de $300,000 est basé, ainsi que vous le remarquerez, sur un volume de ventes de six millions et demi, ou un profit net de cinq pour cent. Si vous voulez l'appliquer au lait à 10 cents, il s'établit à un demi-cent par pinte. Le point que je veux élucider c'est que la moitié de ces dividendes sont retournés aux producteurs qui nous expédient leurs produits pour la plupart.

M. Bowman:

D. Voulez-vous expliquer un peu plus clairement ce que vous venez de dire?—R. D'après le compte unifié d'affaires et de profits et pertes de notre état, le profit net s'établit à $300,039.78; les ventes, sans déductions, s'élèvent à $6,640,721.95. En d'autres termes, le profit net est légèrement inférieur à cinq pour cent sur le volume. En appliquant cela, si vous voulez, au lait à 10 cents, par

exemple, on obtient un profit net de un-demi cent par pinte. Dans ma déclaration relative aux actionnaires à l'effet que la moitié d'entre eux sont producteurs de produits laitiers, et nous expédient leurs produits pour la plupart, je prétends que cette proportion du dividende a été attribuée aux producteurs.

D. Je doute de l'exactitude de vos calculs; à tout événement je serais très surpris qu'ils fussent exacts. Vous avez dit avoir 5,020 actionnaires?—R. Oui.

D. C'est là le nombre total?—R. Oui.

D. Puis vous dites que 2,448 sont des producteurs?—R. Oui.

D. 858 sont des employés actionnaires?—R. Oui.

D. Quelle partie des actions est détenue par les 2,448 producteurs?—R. Je ne puis vous répondre.

D. C'est ce qui est essentiel à connaître; 2,448 producteurs peuvent détenir une partie insignifiante de toutes les actions, et il en est ainsi, je crois. De leur côté, M. Silverwood et ses associés, peuvent en détenir l'immense majorité. Par conséquent, la proportion des actions détenues par les producteurs et les actionnaires relativement aux propriétaires de la compagnie, ne pourrait être que de un à cent?—R. Elle est autre, mais je regrette de ne pouvoir vous répondre.

Le président:

D. Vous n'avez pas les bordereaux des actions ici?—R. Non. Je le regrette.

M. Bowman:

D. Monsieur Duplan, vous devez pouvoir étayer l'affirmation à l'effet que la moitié des bénéfices vont aux producteurs?—R. Je n'ai pas dit la moitié.

D. La moitié des bénéfices?—R. J'ai dit une proportion des bénéfices.

D. Oui, vous avez dit la moitié.—R. Je regrette, mais j'ai dit qu'à peu près la moitié de nos actionnaires sont producteurs.

D. Non, vous avez dit qu'ils touchent la moitié des bénéfices. Je ne veux pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit. J'espère que vous vous en rendez compte. Mais vous avez dit qu'en prenant pour base le lait à 10 cents, vous avez fait un bénéfice d'environ un demi de 1 p. 100, cinq pour cent sur l'ensemble.—R. C'est exact.

D. Et que les producteurs ont touché la moitié de ces bénéfices; ai-je eu raison de le dire?—R. Me permettez-vous de répéter ma déclaration, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: Voici: j'ai dit, messieurs, que le 1er avril 1932, notre organisation comptait 5,020 actionnaires, dont 2,448 étaient producteurs, et dans l'ensemble expédiaient leurs produits laitiers à nos divers établissements; c'est environ la moitié du nombre total des actionnaires. Donc, nos producteurs ont retiré cette proportion de nos bénéfices.

M. Bowman:

D. Certainement; mais cette déclaration diffère complètement de la précédente. Vous aviez dit que les producteurs touchaient la moitié des profits.—R. Je le regrette, monsieur; je n'ai pas remarqué avoir dit que la moitié des bénéfices allaient aux producteurs, sachant bien qu'il n'en était pas ainsi.

D. Je sais que vous n'avez pas l'intention d'induire le Comité en erreur.—R. Vous avez raison.

D. Mais telle était votre déclaration; elle pourrait difficilement être étayée par ce que j'ai supposé être la proportion des actions détenues par les producteurs et les propriétaires?—R. C'est vrai. Je m'en rends compte.

D. N'avez-vous pas de dossier, monsieur Duplan—j'ai bien saisi votre nom, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. N'avez-vous pas de dossier sur le nombre réel d'actions détenues par ces 2,448 producteurs?—R. Je le regrette, mais je ne crois pas en avoir.

D. Nous ne sommes guère plus avancés parce que vous avez dit qu'ils détiennent un certain nombre d'actions...

Le PRÉSIDENT: Je crois, monsieur Duplan, que cela s'explique par une inadvertance, cette lettre énonçant clairement, entre autres choses, le nombre des actionnaires et les actions qu'ils détiennent. Le nombre est donné mais non pas les actions.

Le TÉMOIN: Non, le total y est, mais non séparé, monsieur le président. Les seuls renseignements utiles que j'ai sont que nos producteurs de lait et de crème douce ont souscrit 5,088 actions. 68,186 ont été acquittées.

M. Bowman:

D. Cinq mille et combien?—R. 5,088 ont été souscrites.

D. C'est-à-dire par les producteurs?—R. Par 465 producteurs.

D. Par 465 producteurs?—R. Oui. Cela fait environ 11 actions par producteur, n'est-ce pas; elles se vendaient $19.50, ce qui s'établit à environ $210 par producteur, n'est-ce pas? Est-ce que je calcule bien?

D. Il y a aussi que cette proportion est très faible sur 2,448.—R. Je puis vous obtenir ce renseignement, si vous le désirez, avant la fin de la journée.

D. Oui, si cela ne vous dérange pas.—R. Je peux l'obtenir.

D. Parce que les chiffres que vous nous avez soumis ne donnent réellement pas au Comité la proportion du montant des actions détenues par les actionnaires, en établissant une distinction entre les producteurs et les employés actionnaires.—R. C'est exact.

D. Peut-être vous ai-je interrompu ou avez-vous terminé votre déclaration, monsieur Duplan?—R. Je l'ai terminée.

M. BOWMAN: Monsieur le président, j'ai une ou deux observations à faire au Comité relativement à la tâche plutôt difficile qui m'incombe d'interroger le témoin, afin de donner une idée assez juste au Comité des affaires de la compagnie...

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bowman, je vais vous faire une proposition. Si vous voulez les étudier, nous pourrons peut-être appeler l'autre témoin et examiner les détails de la *Burke Dairy*.

M. BOWMAN: Je crains que cela ne m'avancerait pas beaucoup.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. BOWMAN: Voici la situation: je crois que c'est peut-être l'armature financière la plus enchevêtrée qu'on nous a exposée jusqu'à présent.

Le PRÉSIDENT: En effet; j'en connais quelque chose, ayant habité ce territoire et été témoin de sa mise sur pied.

M. BOWMAN: Oui. Précédemment nous avons examiné l'armature financière d'une compagnie particulière, plus ou moins; il pouvait y avoir de temps à autre une filiale. Mais ici sous le nom de *Silverwood's Dairies Limited*, nous trouvons vingt-six compagnies constituées en corporation, vingt-six compagnies différentes exerçant leur commerce dans différentes parties de l'Ontario, et ayant été acquises séparément. Par conséquent, ce serait une tâche presque impossible de refaire, même durant cinq ou dix minutes, l'historique de ces différentes compagnies. Voici ma proposition au Comité, si elle lui agrée—je pourrais refaire l'historique de la compagnie de London pour le Comité—c'était apparemment la compagnie primitive—grâce au témoin si le Comité le veut. Nous verrons alors le temps qui nous restera pour approfondir la question. Mais pour ma part, ce ne sera que dans les grandes lignes.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas tout, monsieur Bowman; j'ignore si vous avez étudié ou non les affaires de la filiale représentée ici aujourd'hui, ou plutôt si vous avez interrogé le représentant de cette filiale, la *Hamilton Burke Dairy*; peut-être après avoir étudié la compagnie de London, pourrons-nous passer à celle-ci. Nous allons nous enquérir de ses méthodes d'affaires.

M. BOWMAN: J'espère que le Comité se montrera indulgent à mon égard.

Le PRÉSIDENT: Certainement; je crois que vous devez avoir tout le temps nécessaire.

M. BOWMAN: L'interrogatoire sera long, l'armature financière étant très compliquée.

M. Bowman:

D. Tenant compte des observations que je viens de faire au président, monsieur Duplan, voulez-vous avoir l'obligeance de prendre une de ces compagnies, la compagnie mère que j'assume être la *Silverwood's Limited*, de London, réorganisée le 9 février 1921, et nous faire dans ses grandes lignes l'historique des différentes modifications dans l'organisation et l'armature financière de la compagnie?—R. N'ayant pas participé à l'organisation et n'étant pas aussi renseigné sur les détails que je le suis sur ceux des compagnies établies dans la suite, je préférerais que vous étudiiez celle d'Hamilton—il n'y a rien que je ne veuille divulguer quant à celle de London, mais je n'ai pas participé à son organisation au début.

D. Avez-vous le dossier?—R. Celui que j'ai n'est pas clair; celui d'Hamilton l'est.

Le président:

D. Avez-vous l'armature financière de la *Burke's Dairy* avant son entrée dans le consortium?—R. Oui.

M. Bowman:

D. Jusqu'à quand ce dossier remonte-t-il?—R. Il remonte à l'année où nous avons acquis cette compagnie; c'est-à-dire le 26 mars 1928.

Le président:

D. Mais il ne lui est pas antérieur?—R. Antérieur à cette date?

D. Oui.—R. Cette compagnie ne nous appartient que depuis lors.

M. Bowman:

D. Nous voulons en connaître l'historique avant qu'elle ne devînt votre propriété; nous voulons nous renseigner à compter de l'établissement de ces compagnies.—R. Je crois qu'elle a été établie par M. T. A. Burke seul, avant 1928; et par les frères Burke—son frère était son associé—n'était-ce pas une corporation fermée?

Le président:

D. Nous n'en sommes pas certains; c'est ce que nous voulons savoir, entre autres choses.—R. Nous avons connu l'existence de la compagnie d'Hamilton le 26 mars 1928, le jour que nous l'avons achetée, et où nous avons eu d'abord accès à ses livres.

M. Bowman:

D. Je peux étudier la question dans la mesure du possible, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: C'est la meilleure manière de procéder pour l'instant.

M. BOWMAN: Nous déciderons ensuite ce que nous ferons.

Le PRÉSIDENT: Très bien.

M. Bowman:

D. Voulez-vous nous donner le total de l'armature financière de la *Silverwood-Burke Dairy Limited*?—R. La *Silverwood-Burke Dairy Limited*, d'après sa charte, remonte au 26 mars 1928. La compagnie précédente était la T. A. Burke. L'acte était en date du 8 avril 1928. L'actif, la rémunération à la compagnie précédente, en d'autres termes, s'élevait à $45,000 en espèces et en valeurs;

à des actions privilégiées s'élevant à $75,000, et à 2,500 actions ordinaires sans valeur nominale.

D. A 7,500 actions privilégiées?—R. Oui.

D. Ordinaires?—R. 2,500 actions ordinaires.

D. Sept cent cinquante actions privilégiées à 7 p. 100 avec valeur nominale?—R. Oui, monsieur, 2,500...

D. Sans valeur nominale?—R. En outre les obligations telles que citées au dossier, de Silverwood-Burke s'élevant à $87,500.

D. Y a-t-il eu réorganisation depuis?—R. Non, monsieur; telle a été la base d'après laquelle cette compagnie a été admise dans la compagnie Silverwood.

D. Lors de son acquisition par le trust de valeurs, vous dites que des obligations au montant de $87,500 étaient impayées?—R. Oui, monsieur.

D. Qui les détenait, le propriétaire précédent—Burke?—R. Vous entendez le détenteur actuel?

D. Non, à l'époque de l'acquisition de la compagnie?—R. Nous les détenions en tant que *Silverwood-Burke Limited*, ensuite elles ont été transportées aux *Silverwood's Dairies Limited*.

D. Mais vous dites que lors de la constitution en corporation de cette compagnie en mars 1928, il y avait des obligations impayées s'élevant à $87,500; à qui ont-elles été distribuées? Au grand public ou à la compagnie Burke comme partie du prix d'achat de celle-ci?—R. Le grand public en détient la plus grande partie.

D. Le grand public en détient la plus grande partie?—R. Oui, monsieur.

D. Et je crois que vous avez dit $45,000 en espèces, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur.

D. En parlant des actions privilégiées cumulatives au montant de $75,000, s'agit-il d'actions présentement émises par la compagnie actuelle, ou d'actions ayant été détenues par l'ancienne *Silverwood-Burke Dairy Company Limited*?—R. Ces actions de la *Silverwood-Burke* ont été transférées aux *Silverwood's Dairies Limited* dollar par dollar. En d'autres termes, il a été échangé $75,000 d'actions *Silverwood's Dairies* pour $75,000 d'actions *Silverwood-Burke*.

D. Oui, et à propos des 2,500 actions sans valeur nominale?—R. On a procédé de même.

D. Elles avaient été émises?—R. Dans ces compagnies, monsieur—je ne sais comment l'expliquer. Les actions du trust de valeurs ont été échangées dollar pour dollar pour la première compagnie Silverwood. Autrement dit, s'il s'agissait de la *Silverwood Dairy* de Kitchener, ses actionnaires ont reçu dollar pour dollar dans le trust de valeurs pour leurs actions dans la Silverwood de Kitchener.

D. Cela s'appliquait-il aussi bien aux actions sans valeur nominale qu'aux actions ordinaires?—R. Oui, monsieur, aux actions ordinaires et privilégiées.

D. Vous êtes très certain?—R. Oui.

D. A ces actions sans valeur nominale?—R. Oui, monsieur; c'est évidemment bien plus attrayant pour les actionnaires, n'est-ce pas.

D. Je ne sais trop ce que vous entendez par cela.—R. C'est opposer la force de 26 compagnies à celle d'une seule.

D. Je suppose que vous entendez les avantages et désavantages ordinaires des fusions; certaines des compagnies les plus puissantes de nos jours ne sont pas convaincues que ces fusions leur ont été avantageuses. Peut-être votre compagnie s'en est-elle bien trouvée, ainsi que bien d'autres. Alors, dans la mesure où vos renseignements actuels vous concernent, nous ne connaissons qu'une armature financière visant la *Silverwood-Burke Dairy Limited* acquise en 1928 par les *Silverwood's Dairies Limited*?—R. J'ai tous les détails sur cette armature, monsieur; je serai heureux de vous en remettre une copie.

D. Non, non; vous avez tous les détails sur l'armature des *Silverwood's Dairies Limited*?—R. Oui, monsieur.

D. Mais vous n'avez pas de détails sur la réorganisation ou les modifications dans l'armature financière des filiales, autres que ceux que vous nous avez soumis; ils ne constituent pas une modification mais rien que l'armature financière de la compagnie mère?—R. C'est vrai, j'ai le tableau des détails de l'acquisition des filiales de leurs propriétaires précédents, si c'est cela que vous voulez.

D. C'est ce que vous nous avez soumis relativement à cette compagnie, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Mais vous n'avez pas autre chose?—R. Je vous ai soumis ce que j'ai pour celle-ci.

D. Mais vous n'avez actuellement rien sur l'historique de l'armature financière de la compagnie?—R. Non, pas autre chose.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Bowman, savez-vous au juste comment la *Burke Dairy* est devenue la propriété de la *Silverwood-Burke* avant d'être cédée au trust de valeurs?

M. BOWMAN: Si j'ai bien compris le témoin, tels ont été les faits.

Le PRÉSIDENT: Je voudrais que ce point fut élucidé.

M. Bowman:

D. L'établissement de la *Burke Dairy Limited* provenait de la vente aux *Silverwood's Dairies Limited* d'obligations s'élevant à $87,500, de $45,000 en espèces, de 75,000 actions privilégiées cumulatives à 7 p. 100, et de 2,500 actions sans valeur nominale; n'est-ce pas?—R. D'après mon dossier, ceci est exact, monsieur.

D. Etes-vous renseigné sur la valeur attribuée à l'actif de la compagnie lors de ce changement de propriétaires?—R. Non, monsieur.

D. Avez-vous des renseignements que vous pourriez soumettre au Comité indiquant en retour de quoi, cet argent, ces obligations et actions ont été transférées à la compagnie Burke?—R. La *Sterling Appraisal Company* a évalué l'établissement comme dans le cas de tous ces transferts.

D. N'avez-vous pas une copie de cette évaluation?—R. Non, monsieur.

Le président:

D. Vous ne savez pas si on avait prévu quelque chose pour l'achalandage ou quelque chose d'analogue?—R. Il m'est absolument impossible de vous renseigner à ce sujet.

D. Vous ne pouvez nous donner aucun détail sur la dépréciation?—R. Non, monsieur.

M. Bowman:

D. Vous ne pouvez nous donner de détails sur le montant en espèces acquis par la nouvelle compagnie?—R. Non, monsieur.

D. Y a-t-il une autre compagnie sur cette liste de 26, sur laquelle vous pouvez nous donner quelques détails dans le sens où j'essaie de les établir—sur ses organisations et capitalisations antérieures et les modifications effectuées de temps à autre; afin que nous en connaissions l'historique?—R. J'ai seulement les mêmes renseignements que pour la compagnie d'Hamilton.

M. BOWMAN: Monsieur le président, je ne crois pas que le Comité en sache bien long.

Le PRÉSIDENT: Non.

M. Bowman:

D. Nous pouvons peut-être laisser cela pour passer à une ou deux autres questions. La totalité des actions privilégiées des *Silverwood Dairies Limited*, maintenant le trust de valeurs, est établie à $3,128,000 dans votre état; vos actions sans valeur nominale de la catégorie "A" sont au nombre de 147,725. Quelle valeur marchande est attribuée à ces actions dans votre état annuel?—R.

Vous remarquerez que 33,325 actions sont reportées de nouveau dans le dernier état vérifié du 2 avril 1933—je regrette, il s'agit d'actions privilégiées de la catégorie "A", 975,000 reportées à 507.

D. Un instant, il y a erreur, ce n'est pas 507,000?—R. Vous étudiez deux différentes périodes. Les chiffres que vous avez soumis sont ceux du 1er avril 1933 et l'état vérifié est en date du 1er avril 1932.

D. Voulez-vous alors nous donner les chiffres comparables pour ces actions dans l'état de 1932—pour les actions sans valeur nominale alors impayées?—R. La différence est insignifiante mais elles figurent dans l'état comme actions de la catégorie "A" à participation entière, ne permettant pas à leurs détenteurs de voter, au nombre de 975,000, reportées à $507,245; 975,000 actions étaient autorisées.

D. Ne nous énumérez pas celles-ci.—R. 147,765 actions ont été émises.

D. Très bien, c'est identique.—R. Oui.

D. Quelle valeur leur est attribuée dans vos livres?—R. $507,245.

D. Cela les met environ à $3.

Le PRÉSIDENT: Plutôt à $3.50.

M. BOWMAN: A première vue, c'était à peu près $3—je n'ai pas fait le calcul, ce pouvait être $3.50.

Le PRÉSIDENT: Presque $3.50—c'est sans importance, c'est entre $3 et $3.50.

Le TÉMOIN: Le montant ne représenterait que le prix de vente de 147,765 actions.

M. Bowman:

D. Qu'entendez-vous par prix de vente?—R. Pour la base selon laquelle elles ont été vendues, en valeurs unitaires différentes, naturellement.

D. Comment?—R. Tant d'actions privilégiées, plus tant d'actions ordinaires ont été vendues à un montant fixe au début de la compagnie, puis ensuite elles ont été vendues séparément en tant qu'actions privilégiées et séparément en tant que catégorie "A"; autrement dit elles ont été vendues par unités d'actions et par actions.

D. Cela dépendait des compagnies acquises, n'est-ce pas?—R. Je le suppose.

D. Voyez-vous, monsieur Duplan, vous venez de déclarer que lors du transfert d'une de ces compagnies à la compagnie mère vous aviez émis action pour action. D'après quelle base?—R. Naturellement, il y a eu ensuite émission d'autres actions—soit action pour action, ou vendues au sein de l'organisation?

D. Subséquemment?—R. Oui.

D. Quand ces ventes ont-elles été effectuées?—R. Il y a deux, quatre ou cinq ans.

Le président:

D. Quand ces actions de la catégorie "A" ont-elles été autorisées?—R. Elles l'ont été par la constitution en corporation des *Silverwood's Dairies Limited.*

M. Bowman:

D. On peut difficilement imaginer une compagnie mettant en vente des actions sans valeur nominale, n'est-ce pas, figurant dans vos livres à $3.50. Elles n'intéresseraient pas le public.—R. Bien entendu, leur prix de vente variait. A mesure que les actions prenaient de la valeur leur prix variait.

D. Je vous ai demandé si aucune de ces actions de la catégorie "A" sans valeur nominale avait été donnée ou non en prime pour les actions privilégiées? —R. Pas à ma connaissance.

D. Diriez-vous qu'elles ne l'ont pas été?—R. Je ne peux pas le dire.

D. Et les actions ordinaires? Certaines de celles-ci ont-elles été émises comme primes pour les actions privilégiées?—R. Naturellement ces actions ordinaires sont détenues par M. Silverwood et sa famille.

D. Sans valeur nominale?—R. Il y a 25,000 actions ordinaires sans valeur nominale.

D. Détenues par la famille Silverwood?—R. Oui.

D. Et dans quelles circonstances cette émission s'est-elle faite?—R. A la place de l'achalandage et des certaines obligations, conformément aux contrats relatifs à l'acquisition de ces compagnies, de M. Silverwood.

D. Quand?—R. Lors de la constitution en corporation du trust de valeurs.

D. Quand, veuillez répéter?—R. En juin 1928.

D. Cette émission s'est faite sous forme de bonus?—R. Oui.

D. Pour l'achalandage?—R. Elles ont été émises à M. Silverwood pour l'achalandage en même temps que le transfert des diverses compagnies qu'il détenait ou sur lesquelles il avait la haute main, au trust de valeurs.

D. Et je remarque que des actions sans valeur nominale dans les années 1928, 1929, 1930 et jusqu'au 1er avril 1931 ont rapporté un dividende de $1 par action?—R. Oui, monsieur; 25 cents par trimestre. Vous avez raison.

D. En d'autres termes, en retour de l'achalandage lors de la constitution en corporation des *Silverwood's Dairies Limited*, la famille Silverwood a profité jusqu'à concurrence de $25,000 par année, de la vente de l'achalandage du 1er juillet 1928 au 1er avril 1931; est-ce exact?—R. Oui, d'après cette supposition.

D. Ma supposition est-elle erronée?—R. Non, monsieur.

D. Et du 1er avril 1931 jusqu'au 1er avril 1932, ces actions ordinaires sans valeur nominale cédées en retour de l'achalandage ont rapporté des dividendes de 37½ cents par action?—R. C'est exact.

D. Et je suppose que lorsque les affaires reprendront et que les compagnies le pourront, elles continueront à accorder des dividendes sur ces 25,000 actions ordinaires?—R. Oui, nous l'espérons.

D. Revenons un moment aux actions de la catégorie "A"; à ce sujet, puis-je vous demander, monsieur Duplan, depuis quand vous faites partie de la compagnie?—R. Depuis onze ans, depuis 1922, monsieur.

D. Pendant ces onze ans quel a été votre emploi officiel à la compagnie? Quel est votre emploi officiel actuel à la *Silverwood's Dairies Limited*?—R. Je suis gérant général.

D. De sorte qu'à titre de gérant général et d'associé de la compagnie, antérieurement à la constitution en corporation de la compagnie mère, vous êtes entièrement au courant des affaires de la compagnie?—R. Vous devez vous rendre compte, monsieur, et m'en tenir compte, que je suis le gérant général de la compagnie depuis moins d'un an. Avant, j'étais gérant adjoint, et encore plus loin, j'étais chef de service. Naturellement, je n'ai pas été mêlé de près à cette constitution en corporation en 1928, n'étant pas alors employé supérieur de la compagnie. J'étais alors chef de service. Assez sur ce sujet—en outre, je ne croyais pas que le Comité étudierait à fond l'armature financière de la compagnie, autrement je me serais renseigné suffisamment pour vous répondre. Je croyais que votre Comité était chargé de s'enquérir des prix dans l'intérêt du producteur et du distributeur. Tous mes renseignements portent sur cet aspect de la question plutôt que sur ce qu'était l'organisation financière de la compagnie il y a plusieurs années.

D. Je comprends vos difficultés du moment, mais si nous retournions de nouveau aux actions de la catégorie "A", vous devriez être en mesure de nous renseigner sur l'émission de ces actions puisque vous êtes associé à cette compagnie depuis 1922, comme vous le dites? Je vous ai demandé si elles ont été distribuées aux porteurs d'actions privilégiées à titre de prime?—R. Chaque compagnie, naturellement, a été transférée en vertu d'une entente avec M. Silverwood, et cette entente comporte certaines obligations. Vous avez conclu, dites-vous, que M. Silverwood et sa famille touchent un revenu de $25,000 par année de ces actions ordinaires.

D. Pardonnez-moi si je vous interromps, ce n'est pas une conclusion; c'est un fait, d'après les archives de la compagnie?—R. Parfaitement.

D. Et d'après la déclaration que vous avez faite au Comité?—R. Je l'admets. Cependant, les ententes en question imposent certaines obligations en retour de ces $25,000.

D. S'il en est ainsi donnez-nous les détails à ce sujet. Nous serons heureux de les connaître.—R. Ces ententes ont un caractère privé et je ne les ai pas en main. Je ne suis pas en mesure de vous donner ces renseignements immédiatement, mais je me ferai un plaisir de vous les procurer.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est que juste à l'égard de M. Silverwood.

Le TÉMOIN: Ce sont des ententes personnelles et je n'ai pas l'autorisation de vous en divulguer les termes.

M. Bowman:

D. Je le comprends. Cependant, nous n'avons pas mal jugé les Silverwoods; nous avons simplement pris ces faits dans la déclaration que vous avez présentée au Comité?—R. C'est exact, monsieur.

D. Revenons aux actions ordinaires de la catégorie "A", et dites-moi si ces actions ordinaires, ou une partie quelconque de ces actions, ont été émises à titre de prime sur les actions privilégiées?—R. Pas à ma connaissance.

D. Il y a un instant vous avez dit que vous n'étiez pas absolument certain de la chose?—R. Je ne le suis pas, mais je me ferai un plaisir de confirmer la chose dans un sens ou dans l'autre.

Le PRÉSIDENT: Pouvez-vous nous dire quels sont les détenteurs des actions de la catégorie "A"; ce renseignement a-t-il déjà été fourni?

M. BOWMAN: En général.

Le TÉMOIN: Les actions de la catégorie "A" sont détenues par un certain nombre d'actionnaires; je vous les ai indiquées il y a un instant.

Le président:

D. Sont-ce les mêmes actionnaires que les détenteurs des actions privilégiées?—R. Oui, en général; presque tous les actionnaires détiennent des actions privilégiées et des actions de la catégorie "A".

M. BOWMAN: La question est très importante, monsieur le président, si nous voulons déterminer les profits réalisés par cette compagnie, parce que les actions de la catégorie "A" rapportent un dividende de $1 l'action, comme je l'ai déjà fait remarquer au Comité.

Le PRÉSIDENT: Et 7 p. 100 sur les actions privilégiées.

M. BOWMAN: Oui. Cependant les actions qui ont rapporté un dividende annuel de $1 l'action de 1928 au 1er avril 1931 et de 37 c. ½ du 1er avril 1931 à 1932 ne valent que $3.50 chacune, d'après les livres de la compagnie.

Le PRÉSIDENT: Mais elles ne sont pas à vendre.

M. PICKEL: Il serait insensé de les vendre.

M. Bowman:

D. Vous remettrez au secrétaire du Comité un état indiquant combien d'actions de la catégorie "A",—dont l'émission comprend quelque 147,000 actions,—ont été distribuées depuis 1928 à titre de prime sur les actions privilégiées?—R. Je le ferai avec plaisir, monsieur Bowman. A toute question restée sans réponse ce matin je répondrai par écrit plus tard, si vous voulez bien la poser sur le papier.

D. Vous voudrez bien considérer que le Comité est anxieux de se renseigner sur toutes ces choses?—R. Très bien, je vous obtiendrai ces renseignements.

D. Combien d'actions de la catégorie "A" ont été émises à titre de prime sur les actions privilégiées?

Le président:

D. Je vous ferai remarquer que nous désirons ces renseignements le plus tôt possible?—R. Faites-moi tenir des demandes sous la signature de votre secrétaire ou par l'entremise de notre avocat ou de notre secrétaire, et vous aurai une réponse mardi matin.

LE PRÉSIDENT: C'est très bien.

M. Bowman:

D. J'ai en main l'état que vous avez présenté au Comité, et je vois qu'il y est question d'un compte de surplus consolidé au 2 avril 1932. Pouvez-vous nous donner des détails à ce sujet?—R. A ma connaissance la compagnie de surplus consolidé représente...

D. Vous avez dit compagnie, vous voulez dire compte?—Compte... représente l'excédent de l'estimation sur la valeur comptable de l'actif des diverses compagnies absorbées par le trust de valeurs. En d'autres termes, si la valeur comptable de l'outillage de la compagnie est de $200,000, et si par ailleurs l'estimation l'établit à $208,000, les vérificateurs se serviront des chiffres de l'estimation et porteront les $8,000 au compte du surplus.

D. En somme c'est une question d'écritures de comptabilité?—R. Parfaitement, monsieur.

D. Du moins en ce qui concerne ce compte?—R. En d'autres termes, la maison Clarkson demanda, et avec raison, une estimation de chacune de ces compagnies afin d'établir une valeur définie en vue de la préparation des premiers états de la compagnie. Cette estimation a été faite, et toute somme au-dessus ou au-dessous de la valeur comptable était portée au compte du surplus.

D. Dans un cas elle était débitée à ce compte et dans l'autre elle était créditée?—R. Oui. Vous pouvez constater qu'il s'agit surtout de sommes créditées.

D. Quel est le solde net?—R. Il est indiqué dans l'état.

D. Quel est-il?—R. Vous pouvez probablement m'indiquer où ces chiffres se trouvent, vous les aviez tantôt.

D. Non. J'examinais l'autre côté de l'état. Tournez la feuille. Il s'agit d'un profit net. C'est le compte consolidé de l'exploitation et des profits. Vous trouverez le compte du surplus consolidé à la fin?—R. Le compte du surplus consolidé...

D. $1,359.26?—R. Apparemment le montant en actif net, comme l'état l'indique clairement au revers de la page, est de $158,816 en sus du prix d'achat ou de la valeur comptable de certaines filiales.

D. Je ne trouve pas ces chiffres?—R. C'est le premier paragraphe sous le titre de Surplus consolidé, dans la moitié inférieure de la page de revers.

D. Je ne peux pas trouver ces chiffres,—ah! ils sont dans la marge, "surplus au 4 avril 1931, après y avoir porté un excédent d'actif net de $153,816"?—R. Parfaitement.

D. Vos livres doivent indiquer le montant des réserves établies, je suppose.—R. Dépréciation et réserve?

D. Oui. A combien s'établissait votre dépréciation et votre réserve l'an dernier?—R. La réserve de dépréciation était de $1,491,044.07. Ces chiffres se trouvent au centre de la première page, la page de l'intérieur. Désirez-vous connaître les taux? Avez-vous demandé quels étaient les taux ou le chiffre de la réserve?

D. Voulez-vous nous en donner les détails?—R. L'échelle des taux de dépréciation utilisée par vos vérificateurs est la suivante: machinerie et outillage de l'établissement, 5 p. 100; vêtements, 5 p. 100; compartiments sans glace, compartiments électriques pour crème glacée, 10 p. 100; les camions et autos sont divisés en deux districts, dans l'un la dépréciation est de 25 p. 100 et dans l'autre elle est de 15 p. 100; chevaux, divisés en deux districts, 15 p. 100 dans l'un et 10 p.

100 dans l'autre. Je vous expliquerai cette différence en disant que la durée d'un cheval ou d'un camion est beaucoup plus courte dans un grand que dans un petit centre; comme dans Toronto et Guelph, par exemple. A Toronto la durée est plus courte et le taux y est de 15 p. 100, tandis qu'ailleurs il est de 10 p. 100; voitures et matériel d'étable, 7½ p. 100; mobilier de bureau, 10 p. 100; bâtiments, 1½ p. 100.

D. C'est l'échelle que vous appliquez à votre organisation?—R. Oui, à toute notre organisation, et vous constaterez que ces taux sont beaucoup moins élevés que ceux qui sont autorisés par le gouvernement.

D. Vous avez probablement lu les témoignages rendus par les différentes compagnies relativement à leurs taux de dépréciation.—R. Je n'ai vu que quelques-uns de ces rapports, monsieur.

D. Une des filiales de la Borden nous a donné certains chiffres pour la dépréciation hier, et nous avons constaté par ailleurs que deux ou trois des autres filiales s'en tiennent rigidement aux taux autorisés dans la préparation des rapports de l'impôt sur le revenu.—R. Parfaitement.

D. Mais vous prétendez que vos taux sont plus bas.—R. Oui.

D. Vous constatez que dans la pratique votre réserve de dépréciation est suffisante?—R. Oui, raisonnablement. Me permettrez-vous de faire une observation en ce moment? Je voudrais signaler au Comité que le surplus de notre compagnie, comme le démontre cet état, n'est que de $1,360, et ceci prouve que nous avons versé des dividendes à nos actionnaires plutôt que d'accumuler les surplus énormes dont il a été question.

D. Bien que votre surplus soit tel qu'indiqué, monsieur Duplan, n'avez-vous pas d'autres moyens d'édifier des surplus?—R. Non, pas d'après cet état, monsieur. S'il en existe, je serais heureux de les discuter avec vous.

D. N'avez-vous pas votre réserve de dépréciation, par exemple?—R. Oui, mais elle n'est que suffisante pour couvrir la dépréciation, n'est-ce pas?

D. Oui, mais en même temps vous maintenez votre établissement en parfait état, n'est-ce pas?—R. Oui, monsieur. Nous considérons que cette dépréciation est suffisante.

D. Oui.—R. Je veux démontrer, monsieur Bowman, que notre dépréciation n'est pas excessive et que notre maigre surplus de $1,360, compte tenu de l'importance de notre compagnie, est une preuve que nous voulons payer des dividendes à nos actionnaires.

D. Vous comprenez les difficultés que nous éprouvons en étudiant un état de ce genre. Je ne peux pas concevoir qu'une organisation comme la vôtre n'ait que ce petit surplus de $1,360.—R. Néanmoins, c'est un fait, monsieur.

D. Très bien, j'accepte votre déclaration.—R. Mon seul désir, en toute justice pour notre organisation, c'est de bien faire comprendre la raison de ce mince surplus au Comité.

D. Oui, mais par ailleurs vous avez établi un compte très, très considérable. Vous dites qu'il est raisonnablement suffisant pour les fins de la dépréciation, et, en somme, n'est-ce pas une autre forme de réserve?—R. C'est vrai.

D. Et la réserve dans ce cas est de $1,491,044.07.—R. C'est vrai, mais n'y avons-nous pas droit?

D. Je ne discute pas ce point. Quelles autres réserves avez-vous établies à part celle-ci?—R. Nous avons un compte pour dépenses relatives à l'achat et au développement de routes de distribution.

D. A combien s'établit cette réserve?—R. $439,806.94.

D. Oui?—R. Nous en avons une autre concernant une licence de brevet de bouchon de bouteille à crème, moins la somme amortie, $90,000.

D. Y a-t-il autre chose?—R. Ce sont les deux seuls gros montants, monsieur.

D. Vous avez des dépenses d'organisation?—R. De développement.

D. La somme affectée à cette fin est de $39,229.17?—R. Oui.

D. Ce qui porte le total des réserves à $1,022,029.78?—R. Oui, monsieur.

M. PICKEL: A $2,000,000.

M. BOWMAN: Je ne regarde pas le bon chiffre.

Le TÉMOIN: Vous n'avez pas compris la dépréciation.

M. Bowman:

D. En ajoutant la réserve de dépréciation nous atteignons un montant qui dépasse quelque peu $2,500,000?—R. Oui.

D. A combien s'établit votre réserve pour mauvaises créances?—R. La réserve des mauvaises créances est établie conformément à l'échelle, elle est de $76,000.

D. De $76,000?—R. Oui.

D. C'est le total de cette réserve jusqu'à aujourd'hui?—R. Oui, à la date de cet état.

D. Quelle somme avez-vous versée à cette réserve l'an dernier, en 1933?—R. Je regrette de ne pouvoir vous donner des chiffres authentiques à ce sujet; cet état n'a pas été vérifié.

D. Donnez-moi des chiffres approximatifs.—R. Je ne crois pas avoir ces renseignements, je le regrette, monsieur,—$16,080.50. Ces chiffres s'appliquent à la période de 11 mois terminée à la fin de février.

D. A ce sujet pouvez-vous me donner approximativement le volume de vos affaires?—R. $6,100,000 d'après le chiffre de la réserve indiquée à l'état, soit $76,000.

D. Je vous demande pardon?—R. $6,640,721.95.

D. C'est le chiffre des affaires?—R. Le volume total des affaires.

D. Durant l'année?—R. Oui.

D. Et les $76,000 ou $77,000 constituent la réserve établie pour couvrir les mauvaises créances résultant de ce volume d'affaires?—R. Oui, pour le volume d'affaires de l'année.

D. Sur quel taux faites-vous ces calculs?—R. Ces chiffres résultent de l'analyse des comptes faite par notre département des crédits.

D. Par quelle entremise?—R. Je vous ferai remarquer que cette réserve s'applique surtout aux pertes sur les circuits de distribution. Les pertes des laiteries viennent surtout du département du lait en bouteille, c'est-à-dire de la vente directe au consommateur.

D. J'allais faire remarquer au Comité que le témoin n'est pas en mesure, apparemment, de nous renseigner sur l'histoire de l'organisation financière des filiales qui ont été absorbées par la compagnie mère. Quels sont les désirs du Comité à ce sujet? Un des membres du Comité a demandé s'il y a quelqu'un dans votre organisation en état de nous renseigner sur ces questions?—R. Notre vérificateur, notre avocat, ou notre président.

D. Ils pourraient nous donner ces renseignements?—R. Oui.

M. SPOTTON: Monsieur Bowman, avez-vous pu savoir de façon satisfaisante à quelle date le promoteur de la Silverwood est allé voir Burkes à Hamilton? Quelle était la valeur de l'établissement et du matériel à cette date? Cette évaluation avait-elle été faite par un priseur autorisé, et quelle somme a-t-on versé à Burkes pour qu'il abandonne les affaires.

M. BOWMAN: Nous n'avons pas eu ces renseignements, parce que le témoin nous a dit qu'il n'était pas en état de nous les donner.

Le TÉMOIN: Je n'ai pas l'estimation ici.

M. SPOTTON: Nous aimerions savoir combien Burkes a reçu pour se retirer des affaires.

M. BOWMAN: Le compte rendu contient ce renseignement.

M. Bowman:

D. Quel serait l'homme le mieux en état de nous donner des renseignements définis sur ces questions, serait-ce le vérificateur?—R. Oui, le vérificateur.

M. Pickel:

D. Depuis combien de temps est-il à votre service?—R. Quatorze ans.

M. SPOTTON: Je crois que M. Silverwood serait plus apte à nous renseigner.

M. BOWMAN: M. Silverwood habite London.

M. SPOTTON: Il en est ainsi de M. Duplan.

M. Bowman:

D. Vous pourriez peut-être nous indiquer approximativement la proportion des actions de la compagnie détenues par les producteurs, sans nous indiquer le nombre de parts détenues par chacun? Vous nous avez donné le nombre d'actionnaires, mais vous ne nous avez pas donné le nombre d'actions.—R. Je vous ai communiqué tout ce que je savais à ce sujet.

D. J'ai les renseignements que vous m'avez donnés?—R. Je n'en sais pas davantage.

D. Vous ne savez pas quel est le nombre d'actions détenues par les producteurs?—R. Non, monsieur, il faudrait tirer ces renseignements de notre registre d'actionnaires.

D. Je proposerais, monsieur le président, que M. Duplan fasse parvenir au secrétaire du Comité les noms des gros détenteurs d'actions, disons de mille actions, et qu'il groupe d'abord les propriétaires-détenteurs, comme les Silverwood's, et en second lieu les producteurs, puis en troisième lieu les employés actionnaires. Vous pourrez nous préparer cette liste, monsieur Duplan, je suppose? —R. Je le ferai avec plaisir.

M. Mullins:

D. S'agit-il d'une organisation de cultivateurs? Y a-t-il des cultivateurs dans cette organisation?—R. Des actionnaires?

D. Oui.—R. environ 50 pour 100 des actionnairres sont des cultivateurs.

D. Cinquante pour cent sont des cultivateurs?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Monsieur Duplan, dites-moi aussi brièvement que possible combien vous vendez le lait à Hamilton? Vous pouvez répondre de mémoire.—R. Je serai exact, monsieur. Le prix de vente au consommateur est de 10 cents la pinte et de 6 cents la chopine.

D. Quel est le prix de la crème?—R. 50 cents la pinte.

D. Combien de variétés de crème vendez-vous?—R. De la crème de table et de la crème à fouetter.

D. Quel est le pour cent de matière grasse?—R. de 24 à 25 p. 100.

D. Vous ne vendez que ces deux sortes de crème?—R. Non, nous en vendons une autre désignée sous le nom de crème à déjeuner, à 10 p. 100.

D. De la crème à céréale?—R. 10 p. 100.

D. Très bien; ensuite?—R. Nous vendons de la crème d'une teneur en gras de 10 p. 100, de 24 p. 100, et de la crème à fouetter d'environ 35 p. 100.

D. Ce sont les différentes sortes?—R. Oui.

D. Combien vendez-vous la crème à 10 p. 100?—R. Nous vendons la crème à 10 p. 100 dix cents le demiard et 35 cents la pinte.

D. Combien vendez-vous la crème à 24 p. 100?—R. 50 cents la pinte; 16 cents le demiard.

D. Et la crème à 35 p. 100?—R. 75 cents la pinte; 23 cents le demiard.

D. Quel est le prix d'achat de votre lait?—R. Le prix d'achat? Vous voulez dire le prix convenu, $1.45.

D. Quelle est votre moyenne?—R. $1.53.

M. Tummon:

D. Ces chiffres représentent les prix actuels?—R. C'est la moyenne.

D. La moyenne de quelle période?—R. Elle couvre les onze mois terminés à la fin de février.

D. De l'année courante?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Un des membres du Comité me fait remarquer que le représentant d'Hamilton serait peut-être plus familier avec ces prix que vous l'êtes?—R. C'est sans importance, car nous avons exactement les mêmes renseignements.

D. Payez-vous tout votre lait au prix du produit vendu en nature, ou est-ce que vous avez un prix pour le lait de surplus?—R. Nous avons un prix spécial pour le lait de surplus, et 11.4 p. 100 du lait acheté à Hamilton au cours de cette période de onze mois a été payé au prix du lait de surplus.

D. Que faites-vous du lait de surplus?R. Nous en faisons du beurre.

D. De tout ce lait?—R. Vous faites allusion à l'établissement d'Hamilton en particulier?

D. Oui, d'Hamilton en particulier?—R. Tout ce lait est à vrai dire transformé en beurre.

D. Vous n'en écrémez pas pour en tirer de la crème douce?—R. Non; nous obtenons notre crème douce de notre établissement de Woodstock.

D. Combien payez-vous la crème douce?—R. Combien Hamilton paie la crème de Woodstock? On la paie 31 c. ½ la livre livrée.

D. C'est-à-dire 31 c. la livre de gras?—R. Oui, 31 c. ½ la livre de gras, livrée à Hamilton.

D. Combien payez-vous le lait de surplus?—R. Le prix moyen payé à Hamilton pour la période de onze mois est de $1.02.

M. Loucks:

D. Frais de livraison compris?—R. Oui, livré à l'établissement.

M. Pickel:

D. Quel prix avez-vous payé le lait vendu en nature aux maisons?—R. $1.53.

D. Rendu à l'établissement?—R. Oui, à l'établissement.

D. A déduire les frais de transport?—R. Oui. Ne vous méprenez pas au sujet de ce prix. Nous payons le lait d'une teneur de 3.4 à raison de $1.45; mais notre lait nous coûte $1.53 parce que la teneur dépasse 3.4.

D. Payez-vous une prime?—R. Oui, monsieur, quatre cents par point décimal en plus du minimum.

D. Fabriquez-vous de la crème glacée à votre établissement d'Hamilton?—R. Non, monsieur.

M. TUMMON: Je ne sais trop, monsieur le président...

Le PRÉSIDENT: Je comprends, monsieur Tummon, que vous désiriez participer à certaines fonctions, qui se déroulent en ce moment, avec d'autres membres du Comité. Je doute fort que nous puissions terminer l'interrogatoire de ce témoin d'ici à une heure. Pourrions-nous siéger de nouveau à 3 h. 30 de l'après-midi ou...

M. TUMMON: Je puis rester encore. Il est maintenant midi et vingt, je crois pouvoir terminer mon interrogatoire.

Le PRÉSIDENT: Très bien, monsieur Tummon; faites comme bon vous semblera.

M. Tummon:

D. Vous avez dit, monsieur Duplan, qu'il importait peu que ce témoignage fût rendu par vous ou par le gérant de l'établissement d'Hamilton?—R. C'est sans importance.

D. Mes observations porteront surtout sur l'établissement d'Hamilton.—R. Peu importe, monsieur; adressez-vous à celui que vous préférez.

D. Ça m'est bien égal; pourvu que je puisse obtenir les renseignements désirés. Nous sommes ici dans ce but, et c'est parfait si vous êtes en état de me renseigner.—R. Je le peux, je crois; sinon je m'adresserai à notre représentant d'Hamilton.

D. Pouvez-vous nous dire combien il y a de distributeurs à Hamilton?—R. Non, monsieur. Cependant, je puis vous indiquer les principaux distributeurs.

D. Quels sont-ils?—R. Il y a la *Hamilton Pure Milk Dairies Limited;* et les *Hamilton Brothers,* c'est le nom de cette compagnie.

M. BALL: Il y a la *Royal Oak.*

Le TÉMOIN: La *Royal Oak*; et la *Westdale.*

M. BALL: Acme-Farmers.

Le TÉMOIN: Acme-Farmers; la firme de Toronto, et nous-mêmes.

Le président:

D. *Acme-Farmers* est une filiale de l'*Eastern Dairies*?—R. Oui, de l'*Eastern Dairies.* Il y a également plusieurs petits distributeurs.

M. Tummon:

D. Il y a les gros distributeurs indiqués et un certain nombre de plus petits?—R. Oui, il y a plusieurs autres distributeurs.

D. Qui sont en même temps producteurs?—R. Je demanderai à M. Ball de répondre à cette question.

M. BALL: Je ne crois pas qu'il y en ait. Il n'y a pas de gros producteur qui distribue du lait à Hamilton, sauf la *Farmers' Co-operative Company.*

M. TUMMON: Monsieur Duplan, faites asseoir M. Ball près de vous.

M. Tummon:

D. Vous dites qu'il y a probablement de 15 à 20 compagnies différentes qui distribuent du lait dans la ville d'Hamilton?—R. Oui.

D. Il existe une association de producteurs aux environs d'Hamilton, je suppose?—R. Oui.

D. Cette association de producteurs comprend-elle les cultivateurs qui expédient leur lait à Hamilton et à Toronto également? Cette association couvre-t-elle les deux villes?—R. Je crois savoir que l'organisation d'Hamilton ainsi que celle de Toronto sont toutes deux membres de l'association d'Ontario.

D. Il y a coopération entre ces associations?—R. En d'autres termes, l'association d'Ontario est le corps qui régit les organisations des différentes villes de la province.

D. Ainsi lorsqu'il s'agit d'établir les prix que les distributeurs d'Hamilton paieront aux producteurs, ils tiennent une réunion avec l'exécutif de l'association des producteurs d'Hamilton?—R. Oui, un comité des distributeurs rencontrera l'exécutif de l'association des producteurs.

D. Est-ce que toutes les petites compagnies d'Hamilton s'entendent de cette manière avec les producteurs?—R. Non.

D. Est-ce que les petits distributeurs maintiennent le prix...—R. Non.

D. ...qu'ils paient au producteur?—R. Non, en général ils ne le font pas.

D. Savez-vous s'ils paient un prix moins élevé?—R. Nous n'en sommes pas absolument certains, mais d'après les renseignements fournis au cours de ces réunions, nous pouvons affirmer qu'il en est ainsi.

D. Tiennent-ils les prix exigés du consommateur?—R. Non.

D. Ils coupent les prix des deux côtés, alors?—R. Oui.

D. Vous pasteurisez votre lait à Hamilton, je suppose?—R. Oui.

D. Est-ce que les règlements de cette ville rendent obligatoire la pasteurisation du lait qui y est distribué?—R. En ce qui concerne Hamilton, j'ai entendu des opinions contraires à ce sujet. Cependant, à ma connaissance elle est obligatoire. N'est-ce pas?

M. BALL: Oui.

M. Tummon:

D. A votre connaissance il existe un règlement municipal à Hamilton qui rend la pasteurisation obligatoire?—R. C'est ce qu'on nous a dit.

M. Bouchard:

D. Le lait certifié n'est pas admis?—R. Le lait doit provenir de troupeaux reconnus sains ou être pasteurisé. N'est-ce pas?

M. BALL: Le lait doit être certifié ou pasteurisé.

Le président:

D. En quoi consiste le lait certifié? Est-ce du lait provenant de troupeaux reconnus sains ou traité par un procédé quelconque?

M. BALL: Il ne se vend pas de lait certifié à Hamilton; et pas davantage dans le reste de la province, je crois. Il est presque impossible de se conformer aux règlements; ils sont excessivement sévères.

M. Tummon:

D. Distribuez-vous un lait standardisé à Hamilton?—R. Qu'entendez-vous par produit standardisé?

M. BOUCHARD: Conforme à un étalon.

M. Tummon:

D. Du lait qui contient une quantité déterminée de gras de beurre.—R. En d'autres termes vous voulez savoir quelle est la teneur en gras de notre lait?

D. Oui?—R. Elle est de 3.6 à 3.7.

D. Vous la maintenez à ce niveau?—R. Oui, elle n'est pas inférieure à 3.6 et ne dépasse pas 3.7.

Le PRÉSIDENT: Vous voulez savoir si la teneur varie.

M. Tummon:

D. Si vous recevez du lait 3.5 du producteur, comment le portez-vous à 3.6 ou 3.7?—R. Le prix moyen de notre lait à Hamilton est de $1.53, et cette déclaration est une réponse à votre question, n'est-ce pas? En d'autres termes, la teneur du lait que nous recevons à Hamilton est de 3.6 pour l'ensemble du lait, et c'est ce qui explique le prix moyen de $1.53.

D. Vous voulez dire que la moyenne est de 3.6?—R. Oui.

D. Ne vous arrive-t-il pas d'en recevoir dont la teneur n'est que 3.4?—R. Oui, mais le lait à 3.8 rétablit la moyenne.

D. Oui, lorsque vous mêlez ces laits?—R. Nous les mêlons.

D. Cela fait monter la teneur. Si vous receviez du lait à 4.7, comment le ramèneriez-vous à 3.6?—R. Nous n'avons pas de lait à 4.7, excepté le lait de Jersey.

D. Est-ce que le lait de vaches Jersey n'est pas mêlé avec le reste?—R. Non, il est tout vendu séparément.

D. Vous n'avez jamais de réservoirs de lait dont la teneur est de 4.7 ou environ?—R. De lait ordinaire?

D. Oui.—R. Pas à ma connaissance.

D. Et vous n'en avez pas réduit à la teneur de 3.6 ou 3.7?—R. Pas à ma connaissance, M. Ball pourrait répondre à cette question.

M. BALL: Non, d'aucune façon.

M. Tummon:

D. Vous n'avez pas d'états de compte quotidiens en main?—R. Nous avons nos feuilles de récapitulation; vous y trouverez les renseignements nécessaires.

D. Vous n'avez pas de feuilles quotidiennes cependant?—R. Non.

D. En préparant votre lait à 3.6 ou 3.7, ne vous arrive-t-il pas d'en recevoir des quantités d'une teneur plus élevée, qu'il vous fait réduire à 3.6 ou 3.7?—R. Nous surveillons notre lait à l'arrivée et nous faisons en sorte que le lait riche soit mêlé au lait maigre, et ainsi nous obtenons du lait à 3.6 ou 3.7. Il peut arriver qu'à un moment ou l'autre nous vendions du lait à 3.8 à Hamilton.

D. Un règlement de cette ville stipule que le lait ne doit pas contenir moins de 3.25 de gras.

M. PICKEL: Pourquoi alors établir un niveau aussi élevé, 3.6?

M. TUMMON: Cette compagnie désire probablement vendre un lait un peu plus riche que le minimum prescrit.

M. BOUCHARD: Le gras de beurre n'est pas cher.

M. PICKEL: On ne le paie pas un prix très élevé.

M. Bouchard:

D. Actuellement les cultivateurs ne sont pas enclins à produire un lait de cette qualité; vous achetez le lait à 4.4, n'est-ce pas?—R. 3.4.

D. 3.4; mais vous payez quatre cents pour chaque point décimal en plus? —R. Oui, quatre cents pour chaque point décimal de gras en plus de 3.4.

D. Si j'étais producteur, serait-il plus avantageux d'écrémer mon lait de surplus et de mêler cette crème au lait pour en porter la teneur à 3.8 ou plus plutôt que de le vendre sous forme de lait de surplus?—R. Tout dépend du prix de la crème et du lait.

Le PRÉSIDENT: Je crois que vous auriez du lait de surplus quand même.

M. BOUCHARD: Non, mais si je ne veux pas le vendre à titre de lait de surplus, si j'en extrais le gras pour l'ajouter au lait ordinaire et améliorer la qualité de ce dernier, est-ce que je n'obtiendrai pas un meilleur prix en vendant ce gras de cette manière plutôt qu'en le vendant comme lait de surplus?—R. Qu'en pensez-vous?

M. TUMMON: Monsieur le président, je suis obligé de partir maintenant, et le Comité me ferait grand plaisir en ajournant à 3 h. 30 de l'après-midi.

Le PRÉSIDENT: Je crois que le Comité se rendra à votre désir. Nous pouvons continuer si quelqu'un veut poser des questions, mais il est entendu que nous siégerons de nouveau à 3 h. 30.

M. BERTRAND: Nous pourrions ajourner dès maintenant à 3 h. 30 de l'après-midi, si c'est le désir du Comité.

M. TUMMON: Oui. Je voudrais reprendre l'interrogatoire au point où je l'ai abandonné.

Le PRÉSIDENT: Vous avez le droit de le faire.

Le TÉMOIN: Puis-je répondre à une question posée par le docteur; il désire savoir pour quelle raison nous vendons du lait à 3.6?

Le PRÉSIDENT: Oui.

Le TÉMOIN: C'est à cause de la concurrence.

M. Pickel:

D. A cause de la concurrence?—R. Absolument.

M. Bouchard:

D. Si je suis tenu de vous fournir 10 gallons de lait et si j'ajoute de la crème à ce lait ordinaire pour en augmenter la teneur en gras j'obtiendrai, je

crois, d'après ce qu'on a dit, un meilleur prix pour le gras ajouté au lait en le vendant de cette manière que si je l'avais vendu comme lait de surplus, n'est-ce pas?

M. TUMMON: Il faut que je parte, monsieur le président, et le Comité me ferait plaisir en ajournant la séance à 3 h. 30.

LE PRÉSIDENT: Le Comité devrait se rendre à votre désir, je crois. En attendant si d'autres personnes veulent poser des questions maintenant elles sont libres de le faire, mais il est entendu que nous siégerons de nouveau à 3 h. 30 de l'après-midi.

LE TÉMOIN: Vous voulez savoir combien ce lait vaudrait?

M. Pickel:

D. Vous n'exigez pas qu'on vous livre du lait à 3.6 au lieu de 3.5,—vous obtenez un décimal en gras que vous n'êtes pas tenu de payer?—R. Nous le payons quand même à raison de 4c. le point décimal.

D. Si votre étalon était de 3.5, vous seriez obligé de payer 4c. de plus pour du lait à 3.6?—R. Parfaitement, monsieur.

M. Bouchard:

D. Mais vous êtes de mon avis que c'est une tendance chez le producteur... —R. Vous constaterez, monsieur, que cette pratique prévaut dans plusieurs parties de la province et qu'elle est plus ou moins influencée par le prix urbain de la crème douce et de la crème à baratter.

D. Mais mon argument porte sur la vente de mon lait de surplus sous forme de crème ajoutée au lait vendu au contrat?—R. Je répondrai à cette question en disant que tout dépendra du prix de la crème douce, de la crème à baratter, ou des autres débouchés que vous pourrez avoir pour ce lait.

D. Non, il n'est pas question de cela?—R. Si en écrémant ce lait de surplus et en l'ajoutant au lait vendu en nature vous obtenez plus par ce procédé qu'autrement, vous faites bien de le vendre ainsi.

D. Oui. Mais si je n'ai pas d'autre issue que de le vendre comme lait de surplus?—R. Je ne dis pas que vous êtes tenu d'agir ainsi, mais je vous dirai qu'on a eu recours à ce procédé.

M. Gobeil:

D. Je rendrai peut-être ce point plus clair, monsieur Bouchard, en disant qu'en ville on paie 4c. par point décimal de gras au-dessus de la teneur exigée? —R. Ce n'est pas une question de bon plaisir, c'est un règlement du gouvernement.

D. J'entends le prix par dixième de point en sus du minimum?—R. C'est un règlement du gouvernement, qui stipule que le lait acheté pour le commerce en nature doit être acheté sur la base de 3.4 de gras, et comporte une addition ou une soustraction de 4c. le point selon le cas. C'est une question réglée définitivement par une loi. Ainsi si le producteur pouvait ajouter un point par 100 livres à la teneur en gras de son lait, il en augmenterait la valeur de 40c.

M. BOUCHARD: Ce qui fait 40c. le point, et si le lait de surplus se vendait à...

M. SPOTTON: On le mettrait de côté alors.

M. Bouchard:

D. Oui, mais si j'ai du lait de surplus à vendre qui me rapportera... —R. $1.14.

D. $1.14. Si au lieu de le vendre à $1.14 je peux obtenir $1.40 en l'écrémant et en ajoutant la crème au lait ordinaire, ne croyez-vous pas que je serai tenté de modifier la teneur naturelle en gras du lait; n'avez-vous pas constaté la chose?—R. On a eu recours à cette pratique, je n'ai pas mission de parler au nom du producteur.

D. Oui, mais ce procédé est légal en vertu des règlements?—R. Vous trouverez une réponse complète à votre question dans la loi, je crois. Elle stipule que vous ne pouvez pas ajouter quoi que ce soit au lait ni rien en soustraire.

Le PRÉSIDENT: Cette disposition s'applique au distributeur et non pas au producteur, je crois.

M. Bouchard:

D. Les distributeurs ne peuvent aucunement modifier le lait. Je sais que la loi générale défend cette pratique; mais vous admettrez que cette opération serait profitable du point de vue du producteur.

Le président:

D. Laissez-moi poser une question en ce sens, professeur. Quelle est la proportion du lait reçu par vous qui est payée au prix du lait de surplus actuellement?—R. 11.4.

D. Supposons que M. le professeur Bouchard soit propriétaire d'une ferme et produise 200 livres de lait. S'il voulait disposer de son surplus en l'écrémant et en l'ajoutant à la quantité originale, disons 20 livres, cela porterait le prix de son lait à $1.80; mais que ferait-il du surplus qui lui resterait?

M. BOUCHARD: Ce n'est pas ainsi que j'ai posé mon problème. Supposons, par exemple, que j'aie 100 livres de lait à vendre qui ne rapporteront $1.53, et qu'il me reste 10 livres de surplus; j'écrèmerais tout simplement ces 10 livres de lait.

Le PRÉSIDENT: Vos 10 livres de lait?

M. BOUCHARD: Oui, 10 livres; et je vendrai ce gras à raison de 4 cents par dixième de point de gras. De cette manière j'augmenterai la valeur de mon lait et je disposerai de ces 10 livres de lait de surplus à $1.40 au lieu de les vendre à $1.14.

Le PRÉSIDENT: Oui, professeur, mais il vous restera encore 9 livres de surplus de lait.

M. BOUCHARD: Non, j'aurai disposé de mon surplus.

Le PRÉSIDENT: Ce n'est pas la coutume suivie par les établissements de distribution.

M. Bouchard:

D. Si j'étais un producteur autorisé à fournir 200 livres de lait d'une teneur de 3.5, et si j'en produisais 300 livres, il me resterait un surplus de 100 livres que je pourrais écrémer et ajouter à mon lait ordinaire afin d'en porter la teneur à environ 4 p. 100. Cette proportion est raisonnable, et je vendrais ainsi mon lait de surplus à raison de $1.40 au lieu de le vendre à $1.14?—R. Oui, vous l'avez augmenté, n'est-ce pas?

D. Non, je n'en ai pas augmenté le volume?—R. Vous avez tiré une certaine quantité de crème de votre lait de surplus et vous l'avez ajoutée à votre provision régulière.

D. Oui, et je n'ai plus de surplus?—R. Qu'on me comprenne bien, personne n'est tenu de nous expédier son lait de surplus.

D. Je le sais, mais si je n'ai pas d'autre débouché pour ce lait?—R. Nous l'accepterons si vous désirez nous l'expédier.

D. Que ferez-vous?—R. Nous acceptons le lait de surplus, mais nous n'en demandons pas.

D. Je le sais, mais ce surplus de 11.4 p. 100 indique que les cultivateurs n'ont pas d'autres débouchés?—R. C'est-à-dire à un prix raisonnable.

D. Oui?—R. Si le fromage se vendait bien, ce surplus de 11.4 p. 100 serait expédié aux fromageries. Lorsque le fromage se vendait plus cher on dirigeait ce lait de surplus vers ces fabriques.

D. Je n'en doute pas, mais ce n'est pas là la question?—R. Si vous écrémez votre lait, professeur, vous n'en enlevez pas toute la crème.

D. Nous ne l'enlevons pas toute?—R. Il y a perte au cours de l'écrémage.

D. Mais très légère; naturellement, on en enlève davantage à l'établissement? —R. Oui, et il faut tenir compte de cette quantité.

D. La chose n'a pas beaucoup d'importance, car lorsqu'il s'agit d'une crème à faible teneur en gras la perte n'est pas considérable; elle l'est davantage s'il s'agit d'une crème riche en gras.

A midi quarante, le Comité s'ajourne à 3 h. 30 de l'après-midi.

La séance est reprise à 3 h. 30 de l'après-midi.

M. DUPLAN est rappelé.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Duplan, lors de l'ajournement M. Tummon avait encore quelques questions à vous poser.

M. Tummon:

D. Monsieur Duplan, au moment où nous avons ajourné je vous ai interrogé au sujet des sortes de lait que vous vendiez à Hamilton, et vous avez répondu, je crois, que vous n'en aviez qu'une; qu'il ne s'y vend presque pas de lait certifié.—R. Nous ne vendons que du lait pasteurisé, monsieur.

D. Pouvez-vous nous dire combien de lait en nature a été acheté par l'établissement d'Hamilton? Vous n'avez pas ces chiffres pour 1932?—R. Je les ai pour les 11 mois écoulés d'avril 1932 à février 1933.

D. Voulez-vous les donner au Comité? Tous les chiffres auxquels vous faites allusion en ce moment ont trait à une période de 11 mois?—R. Oui.

D. Mes questions s'y rapporteront exclusivement à moins d'indication contraire.—R. Nous avons acheté 2,555,328 livres de lait à Hamilton au prix régulier.

D. Vous avez acheté cette quantité de lait au prix régulier. Qu'entendez-vous par cela?—R. C'est le lait qui nous a coûté en moyenne $1.53, comme je le disais ce matin.

D. C'est ce qu'on pourrait appeler le prix de l'association?—R. Oui, le prix de l'association.

D. Ces chiffres ne comprennent pas le lait acheté au prix du surplus?—R. Non.

D. Quelle est la quantité achetée au prix du surplus?—R. 327,106 livres.

M. Pickel:

D. Quel est le pourcentage?—R. Au prix régulier, 88.6 p. 100; au prix de surplus, 11.4 p. 100.

M. Tummon:

D. Vous nous avez déjà donné le prix, les 100 livres, du lait de l'association et du lait de surplus.—R. Oui.

D. Dans chaque cas les prix cotés comprennent les frais de transport?—R. Oui, c'est le prix du lait livré à la porte de l'établissement.

D. Pouvez-vous nous dire à quel prix la pinte vous avez vendu le lait au cours de la période en question?—R. Oui, notre prix de vente moyen a été de 9.81 c.

D. Combien ce lait vous coûtait-il la pinte?—R. 3.91 c.

D. A combien s'établit votre écart?—R. 5.90 c.

D. Pouvez-vous décomposer cette somme, monsieur Duplan, et nous en indiquer les éléments?—R. Oui. Frais de production, la moyenne est de 1.17 c.

pour l'année. Par frais de production j'entends les salaires du personnel de l'établissement. Un instant et je vous donnerai des renseignements précis. Salaires de l'établissement, fourniture par unité, bouteilles cassées à l'établissement, éclairage, chauffage et force motrice, entreposage et réfrigération.

D. Quel est l'item suivant?—R. Il comprend les frais de distribution ou de livraison.

D. Voulez-vous nous donner des détails à ce sujet?—R. Les frais de distribution comprennent les salaires des laitiers, les frais d'automobiles, d'étables et de publicité, et les bouteilles cassées ou perdues en dehors de l'établissement. Ces dépenses ont atteint 3.08 c. à Hamilton.

D. Quel est l'item suivant?—R. Les dépenses indirectes viennent ensuite.

D. Que comprennent-elles?—R. Les dépenses indirectes comprennent les frais d'administration, les fournitures de station et de bureau, les messages, les frais de port, les taxes de guerre, le loyer, les assurances et les impôts, l'assurance collective, les dépenses découlant d'accidents aux employés, l'entretien et les réparations de l'établissement, les frais de voyage et de publicité, les dons en général, les frais d'intérêt et le change, les réparations, les assurances et les taxes, s'il y en a, sur les propriétés louées, les mauvaises créances, les dépenses diverses, la dépréciation en général, et les réserves affectées aux taxes fédérales sur les compagnies.

D. Quelle partie des frais d'administration est portée par le département du lait en nature?—R. Nous la proportionnons au volume des ventes en dollars.

D. Au volume des ventes en dollars?—R. Oui.

D. Ainsi les chiffres que vous nous avez donnés concernant ces diverses dépenses sont réparties entre votre commerce de lait en nature, de crème douce, de beurre, et le reste, n'est-ce pas?—R. Oui; et je vous ferai remarquer, monsieur Tummon, que le montant de 3.08 c. pour les frais de distribution est anormal. Règle générale, ce chiffre varie de 2.3 à 2.6 c.; mais le coût est évidemment plus élevé à Hamilton à cause du volume considérable de notre commerce proportionnément à l'étendue de cette ville.

D. Avez-vous énuméré tous les éléments qui constituent cette somme?—R. Oui.

D. Toutes ces dépenses forment un total de 5.90 c.?—R. Il y a le profit net.

D. A combien s'établit-il?—R. .370 c.

D. Un peu plus d'un tiers de cent la pinte?—R. Oui.

D. Que faites-vous de votre lait de surplus, qui représente 11.4 p. 100 de la quantité totale de lait achetée?—R. Nous en avons fait du beurre, puis nous avons vendu le lait de beurre.

D. Ainsi que le beurre?—R. Oui, comme le beurre.

M. PICKEL: Combien se vend le lait de beurre?

M. Tummon:

D. Un membre du Comité désire savoir combien vous vendez le lait de beurre?—R. Combien la pinte?

M. PICKEL: Oui.

Le TÉMOIN: Nous le vendons à 7 c. la pinte ou 20 c. le gallon à Hamilton.

M. Bouchard:

D. Tiré du lait en nature ou de la crème?—R. Tiré de la crème provenant du lait de surplus.

D. C'est un sous-produit dans votre cas?—R. Oui. Ce n'est pas du lait écrémé additionné de cultures bactériologiques, comme cela se pratiquait autrefois, mais du lait de beurre provenant du barattage auquel on a ajouté une certaine quantité de cultures bactériologiques.

M. Tummon:

D. Monsieur Duplan, voulez-vous dire au Comité de quelle manière vous déterminez la quantité de lait de surplus et de lait de l'association respectivement?—R. A la demande de l'association des producteurs en général nous prenons le premier mois de chaque trimestre comme base; c'est-à-dire, janvier, avril, juillet et octobre.

D. C'est le premier mois de chaque trimestre?—R. Et nous prenons la moyenne. Si dans ces quatre mois nous avons 120..., vous pouvez facilement vous rendre compte du nombre de jours, 31, 30, 31 et 31 font 143 jours. Nous faisons le total du lait expédié...

Le PRÉSIDENT: 123 jours.

Le TÉMOIN: Je regrette cette erreur, 123 jours. Nous prenons le total du lait expédié par chaque producteur, et nous divisons ce chiffre par 123 et obtenons ainsi sa quote-part quotidienne. Si le total du lait expédié par tous les producteurs à cet établissement est supérieur ou inférieur à la quantité requise pour les ventes, nous augmentons ou nous diminuons alors la quote-part de deux ou de cinq pour-cent, et si le total est inférieur à cette quantité nous augmentons la quote-part quotidienne jusqu'à concurrence de nos besoins.

M. Tummon:

D. Ainsi vous en venez réellement à une entente avec l'association des producteurs?—R. Dans la majorité des cas.

D. Quant à la manière de déterminer la quantité de lait de surplus et de lait régulier?—R. Oui. Nous permettons au président de l'Association des producteurs de venir contrôler nos chiffres, s'ils le désirent. La semaine dernière nous avons fourni les chiffres de toute une année à une des associations de producteurs de l'ouest d'Ontario, conformément à cette base, et après les avoir soumis à leur exécutif ils nous ont dit qu'ils en étaient satisfaits, et en conséquence nous les avons mis en vigueur. A certains autres endroits, ils préfèrent prendre les quatre derniers mois de l'année, septembre, octobre, novembre et décembre, et le premier de l'année suivante, janvier. Règle générale nous laissons le choix de la base de calculs aux associations de producteurs.

D. Ainsi la quantité de lait que vous payez au prix de surplus est déterminée à la suite de négociations entre l'association des producteurs et vous-mêmes?—R. D'après nos livres, monsieur Tummon, et d'après les chiffres que je vous ai donnés vous avez pu constater que nos achats et nos ventes à la bouteille s'établissent à environ 2,595,000 pour cette même année, et qu'ainsi la quantité payée au prix de l'association correspond presque aux besoins de ce département.

D. Vous vendez une forte quantité de crème douce, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Quel est votre mode d'achat?—R. Nous avons une fabrique de lait desséché à Woodstock; c'est un établissement distinct de notre laiterie. Tout le lait destiné à cet endroit est acheté au prix du lait de fabrication. Il n'a aucun rapport avec notre surplus régulier. Cette installation n'est pas dans la même bâtisse; elle se trouve à deux rues de distance. Le lait qu'on y achète est payé au même taux que le lait acheté par les établissements de dessiccation ou de condensation de nos concurrents. Nous écrémons le lait et nous expédions la crème aux filiales de notre organisation. Cet établissement approvisionne London, Brantford, Hamilton, St. Catharines, Toronto et d'autres centres, et le lait écrémé est réduit en poudre et exporté en grande partie à la mère patrie.

D. On expédie le lait en nature à votre établissement de Woodstock?—R. Oui, en nature.

D. Pouvez-vous dire au Comité combien vous payez ce lait en nature à Woodstock?—R. Au cours des 11 mois nous avons payé 84.9 en moyenne.

D. C'est-à-dire 84.9 cents les 100 livres?—R. 84.9 cents le 100.

D. Livré à l'établissement?—R. Livré à l'établissement et payé sur la base de 3.4 plus 4.

Le président:

D. Le prix est calculé d'après la teneur en gras?—R. Le prix est déterminé, monsieur le président, par les cours du lait en poudre et du lait condensé.

D. J'entends le lait en nature?—R. Nous l'achetons à 3.4 et 4.

M. Tummon:

D. Le prix est déterminé par les cours du lait en poudre et du lait condensé; le prix de la crème douce ne l'influence aucunement?—R. Oui, mais très peu. Vous pouvez vous rendre compte que cet établissement fait peu de profit en vendant cette crème à raison de 31 cents ½, livrée.

D. Avez-vous les rapports de l'établissement de Woodstock et pouvez-vous nous dire combien de livres de crème douce vous avez expédiées de cet établissement à vos autres filiales au cours de ces 11 mois, monsieur Duplan?—R. Nous y avons reçu 12,847,360 livres de lait d'une teneur moyenne de 3.43; je pourrais vous donner des chiffres approximatifs pour la crème.

D. Quelle est la quantité approximative?—R. Environ 26 bidons par jour.

D. Environ 26 bidons de crème par jour?—R. Oui.

Le président:

D. De crème à 30 p. 100 ou de quelle teneur?—R. La teneur varie de 35 à 38 p. 100.

M. Bouchard:

D. Comment obtenez-vous votre crème à 10 p. 100, votre crème à céréales; vous la diluez, je suppose?—R. Oui, en ajoutant du lait.

M. Tummon:

D. Vous obtenez ainsi de 900 à 1,000 livres de matière grasse par jour?—R. Oui, approximativement.

D. Environ cette quantité?—R. Oui.

D. Cette quantité de crème représente combien de livres de lait?—R. En moyenne?

D. Oui, en moyenne?—R. Douze millions de livres de lait divisées par 365 jours vous donnent environ 36,000 livres.

D. Et la crème douce représente environ un tiers du lait en nature reçu, n'est-ce pas?—R. Vous avez 36,000 livres...

D. Par jour?—R. De lait par jour, et vous expédiez vingt-six fois quatre-vingts; en termes de livres de crème...

D. Je veux simplement établir la relation à cette quantité?—R. Environ 2,000.

D. Quelle est la quantité de lait reçu à votre établissement de Woodstock qui est devenue de la crème douce et quelle est la quantité utilisée à la fabrication du lait desséché?—R. Nous recevons approximativement 36,000 livres de lait, dont 2,100 ou 2,000 livres deviennent de la crème douce.

Le PRÉSIDENT: Combien?

M. Tummon:

D. 2,100 livres?—R. Environ 26 bidons de 80 livres.

D. Dites-vous que vous recevez au plus 26 bidons de lait par jour?—R. Non, nous avons extrait 26 bidons de crème de ce lait.

D. Ces 26 bidons de crème par jour représente combien de livres de lait expédié à votre fabrique?

M. PICKEL: Ce sont des bidons de 80 livres?

M. BOUCHARD: Oui.

Le TÉMOIN: Un bidon de 82 livres de crème d'une teneur de 36 p. 100 représente combien de livres de matière grasse; il est assez facile de le calculer, soit 29 livres ½ de gras. Tout le lait, si c'est ce que vous désirez savoir...

Le PRÉSIDENT: Oui, c'est ce qu'il désire savoir. Quelle proportion du lait reçu à cette fabrique est écrémée?

Le TÉMOIN: Il est tout écrémé.

M. Tummon:

D. Vous dites que tout ce lait est écrémé; pouvez-vous nous dire quelle partie de cette crème est destinée au commerce de crème douce de vos autres filiales et quelle partie est transformée en lait desséché?—R. Toute crème douce non vendue le jour même est expédiée à notre établissement de London où on en fabrique du beurre.

D. Vous ne voulez certainement pas dire qu'après avoir reçu ce lait à votre établissement de Woodstock où vous l'écrémez, et après avoir expédié cette crème, disons à votre établissement d'Hamilton.—R. Oui.

D. Où elle est confiée aux voitures de distribution, que toute crème non vendue qui est rapportée à l'établissement est expédiée ensuite à London, vous ne voulez certainement pas dire cela?—R. Non, je regrette cette fausse interprétation, monsieur Tummon. Toute crème rapportée à l'établissement d'Hamilton y est fabriquée en beurre. La quantité de lait reçue varie, car nous n'avons pas de quote-part déterminée pour les expéditeurs à notre fabrique de lait en poudre. Le producteur peut nous envoyer 1,000 livres de lait en juin et 2,000 livres en décembre s'il le désire; nous acceptons tout ce qu'il expédie, et ainsi la production de crème varie. Durant certains mois de l'année notre commerce de crème douce est loin d'absorber notre production de crème douce. Il nous arrive d'en avoir 10, 12 ou 15 bidons de plus que les besoins quotidiens de crème douce de nos filiales, et ce surplus est expédié à London où on en fabrique du beurre.

M. Bouchard:

D. Quelle était la moyenne du prix la livre de matière grasse pour votre crème douce?—R. A quel prix nous avons vendu notre crème douce?

D. Non, le prix que vous l'avez payée?

Le PRÉSIDENT: Le prix d'achat.

M. BOUCHARD: Oui.

Le TÉMOIN: Le prix était de .849 pour 3.43; cela veut dire en termes de matière grasse,—

M. BOUCHARD: Vous avez dit trente-six cents.

Le PRÉSIDENT: Non.

Le TÉMOIN: Vingt-six cents.

M. Bouchard:

D. Vingt-six cents?—R. Oui, un peu plus de 25 cents; 25 cents et une fraction. Près de 26 cents.

D. Tout ce lait destiné à faire de la crème douce est acheté suivant le prix de la matière grasse?—R. On l'achète suivant la base de 3.4 et ensuite nous payons quatre cents la livre pour toute matière grasse excédant 3.4, ou 4 cents de moins la livre pour le lait dont la teneur sera inférieure à 3.4.

D. Vous ne l'achetez pas comme du lait en nature au prix de l'Association?—R. Non, pas suivant le prix de l'Association; nous n'avons rien à faire avec l'Association; c'est un lait pour les fins de fabrication.

M. TUMMON: La compagnie obtient son produit pour le commerce de la crème douce à Toronto de Woodstock et autres filiales.

Le président:

D. Avez-vous un condensateur à Norwich,—en avez-vous un à Aylmer?—R. Non.

D. N'en avez-vous pas à Norwich?—R. Non.

M. TUMMON: La compagnie Borden en a un.

Le PRÉSIDENT: Ah! oui; je vous demande pardon.

M. Tummon:

D. Mais à votre usine de Woodstock vous payez votre lait en nature, suivant la base de 3.4, avez-vous dit?—R. Oui.

D. Par livre de matière grasse; c'est ce que vous payez au producteur?—R. Oui.

D. Et lorsque votre usine d'Hamilton achète de la crème douce de votre usine de Woodstock, votre compagnie ou votre usine de Woodstock exige combien par livre de matière grasse?—R. Suivant le prix courant, 31½ cents, livraison à Hamilton.

D. Et suivant le prix courant, combien payez-vous le 3.4 à votre usine de Woodstock—R. Nous achetons à 3.4 et 4 cents par point; le prix actuellement est de 90.

D. Et vous calculez que la différence est couverte par...—R. Il y a à déduire les frais de transport, soit 1½ cent, monsieur Tummon, pour livrer la crème à Hamilton et le retour des bidons vides; quelque chose comme 1⅓ ou 1½ cent.

D. Combien de qualités de crème vendez-vous à Hamilton—R. Trois: la crème pour le déjeuner ou les céréales; la crème de table et la crème à fouetter.

D. Vous avez donné aussi à M. Pickel, ce matin, le prix auquel vous vendez cette crème à domicile?—R. Oui.

D. Je ne crois pas nécessaire d'y revenir.

M. PICKEL: Je voudrais avoir ces chiffres de nouveau.

M. Tummon:

D. Très bien. Veuillez donc en faire la lecture encore une fois afin de les consigner au compte-rendu.—R. Vous parlez des prix au consommateur?

D. Oui.—R. La crème de 10 p. 100 pour céréales se vend 35 cents la pinte et 10 cents le demiard.

D. Dites-moi le prix la pinte seulement.—R. La crème de table se vend 50 cents la pinte.

D. C'est de la crème de 25 p. 100?—R. De 24 à 25 p. 100. Et la crème à fouetter se vend 75 cents la pinte.

D. Elle est de 35 p. 100?—R. Oui, et le prix en est de 75 cents.

D. Et la crème pour céréales n'a que 10 p. 100?—R. Oui.

Le président:

D. Et une certaine proportion de cette crème se vend à la mesure?—R. Oui, aux restaurants, et le reste.

M. Bouchard:

D. Il n'y a pas le moindre rapport entre les prix. Pour la crème, vous ne vous guidez pas du tout sur la teneur en matière grasse?—R. Non, monsieur; je ne faisais que répondre à votre question. Mais voici pour vous renseigner, monsieur. Je ne puis vous parler d'Hamilton séparément, mais je vais répondre pour toute l'organisation: 94½ p. 100 de nos ventes s'appliquent au lait régulier; le lait Jersey constitue 2½ p. 100 des ventes; la crème 2 p. 100 et la matière grasse, 1.7 p. 100. Voilà pour nos ventes.

Le président:

D. Est-ce que cela est basé sur les recettes?—R. Ces chiffres s'entendent d'après les ventes en pintes.

M. Bouchard:

D. Suivant le volume?—R. Oui.

M. Tummon:

D. C'est-à-dire, tout est réduit en pintes?—R. La pinte constitue l'unité de base.

M. Bouchard:

D. Ce n'est guère une base équitable de comparaison. Vraiment, une pinte de crème représente beaucoup plus qu'une pinte de lait.—R. Oui, relativement à la teneur en matière grasse. vous avez parfaitement raison. Je mentionnais les quantités pinte pour pinte.

Le président:

D. Vous n'avez pas ces données traduites en dollars et cents?—R. Non, je ne les ai certainement pas.

M. Bouchard:

D. Par exemple, si votre crème de 10 p. 100 se vend 35 cents la pinte, votre crème de 35 p. 100—la crème à fouetter comme vous l'appelez,—se vendrait 75 cents. Si vous multipliez ceci par 3.5, vous aurez une base de $1.05; ensuite vous ajoutez de la crème suivant la teneur en matière grasse et vous vendez ce produit suivant une autre base.—R. Je vous dirai franchement que le coût de la crème, dans toutes ces catégories, est environ la moitié du prix de vente.

M. Tummon:

D. C'est le prix de revient?—R. Le coût est à peu près la moitié du prix de vente.

D. La moitié du prix de vente?—R. Si vous vous donnez la peine de faire le calcul vous verrez que c'est exact.

Le PRÉSIDENT: Voilà un renseignement d'ordre pratique.

D. Maintenant, puisque le coût est la moitié du prix de vente, pouvez-vous nous expliquer l'autre moitié?—R. Avec plaisir. Du point de vue de notre commerce au détail—c'est-à-dire de notre lait et de notre crème vendus en bouteilles,—nous serions heureux de vendre seulement notre lait tel quel et pour deux raisons: 38 p. 100 de notre crème en bouteilles nous est rapporté par nos livreurs et il faut transformer cette crème en beurre; et 26 p. 100 de toute la crème que nous vendons se vend par livraison spéciale.

D. Qu'entendez-vous par livraison spéciale?—R. Quand un homme a desservi un arrondissement il arrive que les clients désirent de la crème et c'est alors que vous recevez des commandes par téléphone pour un demiard de crème à fouetter ou une roquille de crème de table, et ainsi de suite.

Le président:

D. Vous parlez d'Hamilton?—R. Je parle de l'organisation en général, bien que dans le cas d'Hamilton il se peut que le chiffre dépasse 38 p. 100, parce que dans les endroits moins populeux, comme Guelph ou Woodstock, nous n'en aurions pas autant. C'est pour cette raison que nous avons décidé d'exiger ces prix-là pour la crème. Il s'agit tout d'abord du coût de ces livraisons spéciales et en deuxième lieu il faut tenir compte de la perte du côté des grandes quantités de crème que les livreurs nous rapportent tous les jours.

M. Bouchard:

D. Croyez-vous que c'est juste de faire payer par vos clients réguliers le coût des livraisons spéciales?—R. C'est vrai, le prix est le même pour tout le monde.

D. Croyez-vous que c'est juste pour vos clients réguliers, vos meilleurs clients, de leur faire payer le coût de la livraison spéciale effectuée pour satisfaire un consommateur capricieux?—R. Veuillez me comprendre, celui qui achète la crème en bidons ne paye pas 50 cents la pinte.

D. Combien paye-t-il?—R. Il paye moins cher; quand je dis 50 cents la pinte, je veux dire pour une seule pinte.

D. Oui.—Celui qui achète quatre pintes à la fois ne paye que $1.20 au gallon.

D. Ce n'est pas où je veux en venir. Vous avez dit qu'une certaine proportion de votre crème vous est retournée et que 26 p. 100 se vend par livraison spéciale?—R. Oui.

D. Vendue au même prix?—R. Oui.

D. Et le reste se vend directement à vos clients réguliers; croyez-vous que c'est juste? J'en doute, mais naturellement je m'y entends bien peu en fait des conditions du marché. Cependant, croyez-vous que c'est juste de mettre à la charge de votre client régulier, de celui qui achète régulièrement sa pinte de crème de votre livreur, le coût additionnel de cette livraison spéciale?—R. Il peut y avoir une certaine injustice, je le reconnais; mais, d'un autre côté, c'est une question de commerce et nous devons répondre à un service plus étendu, le public est plus exigeant aujourd'hui.

D. Oui, mais les meilleurs clients sont punis toujours et ils doivent payer leur part de ce service spécial.—R. Cela est également vrai dans plusieurs autres commerces.

D. Oui, c'est la même chose dans le cas des épiceries, mais si l'on pouvait y remédier ce serait une chose excellente.

M. PICKEL: Il paye ce service.

Le TÉMOIN: Le public demande aujourd'hui un service plus assidu.

M. BOUCHARD: Oui.

M. McGillis:

D. Plus de 50 p. 100 de votre crème est rapportée des voitures?—R. 38 p. 100.

D. 38 p. 100 du total?—R. De la crème embouteillée—de celle que nous mettons en bouteilles.

M. Tummon:

D. Pouvez-vous consigner, monsieur Duplan, en dollars et cents, la quantité totale de votre crème douce qui est achetée pour votre usine d'Hamilton?—R. Je pourrais vous donner ces chiffres en quelques minutes, mais je ne les ai pas sous la main.

D. Voulez-vous faire ce calcul?—R. Je les ai sous forme d'unités; mais quelques minutes suffiraient pour vous renseigner.

D. Je voudrais savoir ce que représentent en dollars et cents vos achats de crème douce à votre usine d'Hamilton et les mêmes chiffres en dollars et cents pour vos ventes durant la même période.—R. Voulez-vous avoir ces chiffres immédiatement, monsieur Tummon?

D. Soit maintenant, soit avant de laisser la salle du Comité.

Le PRÉSIDENT: En avez-vous besoin aujourd'hui, monsieur Tummon?

M. TUMMON: Non.

Le PRÉSIDENT: Si vous ne devez pas vous en servir aujourd'hui, je conseillerais à M. Duplan de les consigner quand il reviendra devant le Comité mardi matin. Rédigez-vous un état séparé pour les profits réalisés sur vos divers produits, monsieur Duplan?

M. DUPLAN: Ce n'est pas une tâche impossible, loin de là; mais cela comporte une dépense considérable,—la chose peut se faire mais ce n'est pas la méthode que nous suivons.

M. Tummon:

D. Pourriez-vous nous fournir ce renseignement pour l'une de vos compagnies, par exemple, pour votre usine Burke à Hamilton?—R. Je puis y arriver avec les chiffres que nous avons en mains. J'ai ici les unités et le prix par unité.

Le PRÉSIDENT: Je vous le demande parce que vous préféreriez ne pas avoir de vente de crème du tout, avez-vous dit. Je pensais justement à une compagnie de Montréal dont un certain témoin a parlé qui avait réalisé $22,000 sur le total de ventes de lait tandis qu'elle avait fait $132,000 en dixièmes sur la crème. Ses bénéfices sur la crème étaient entièrement hors de proportion en comparaison des profits effectués sur le lait, compte tenu du volume des ventes.

Le TÉMOIN: Oui, il est bien probable que ce lait se vende à la mesure tel qu'aux hotels, cafés et restaurants; et naturellement c'est un genre de commerce profitable. Mais je voulais parler de la crème de table que vous vendez et du pourcentage des quantités rapportées et des frais de livraison spéciale. J'ai déclaré que notre préférence serait en faveur d'envisager la crème comme faisant partie du commerce du lait plutôt que de celui de la crème proprement dite.

Le président:

D. N'avez-vous pas dit, il y a un instant, qu'une forte proportion de votre crème se vend à la mesure?—R. A Hamilton ou à Woodstock?

D. Je ne sais à quelle usine.—R. A Woodstock toute la crème se vend à la mesure.

D. Oui, à vos usines principales où la crème est produite, mais pour vos ventes au détail.—R. Voici le rapport qui existe entre les deux,—je puis vous donner ce renseignement.

D. Je n'ai pas besoin des chiffres exacts, mais dites *grosso modo*.—R. Le rapport est de 200,000 à 2,250,000, soit environ 10 p. 100.

M. Pickel:

D. Achetez-vous de la crème douce, monsieur Duplan?—R. Oui, à l'occasion; aux périodes de moindre production nous achèterons peut-être quelques bidons, mais nous en avons assez dans notre propre organisation pour suffire à nos besoins.

D. Votre crème est-elle homogénéisée?—R. La crème pour céréales l'est, mais non la crème de table ou celle pour fouetter.

D. Faites-vous de la crème glacée?—R. Oui.

D. Quel est le coût par gallon?—R. Pour le mélange de crème glacée?

M. Bouchard:

D. Avant de poursuivre, veuillez me permettre une question. Supposez que je sois un de vos clients. Au lieu d'acheter votre crème pour céréales de 10 p. 100, j'achète une pinte de lait de 10 cents et une demi-chopine de votre crème de 35 p. 100 que j'ajouterai au lait; ce mélange me donnerait une crème de 10 p. 100, je suppose. La crème pour céréales est probablement celle qui coûte le plus cher. Au lieu d'acheter cette dernière, le consommateur pourrait tout aussi bien acheter simplement du lait et ajouter une petite quantité de votre crème la plus riche pour avoir une crème de 10 p. 100, — car après tout la crème n'est rien de plus que du lait un peu plus riche que le lait ordinaire, voilà tout; il est plus riche en matière grasse?—R. Par exemple, si vous achetiez du lait, — disons du lait certifié ou du lait jersey.

D. Oui.—R. Je saisis votre question, vous le payeriez 15 cents.

D. Oui.—Vous pourriez prendre le sommet de la bouteille, environ un demiard de crème et cette crème représenterait, — pour le lait de 5 p. 100, — 24 ou 25 p. 100. Ensuite vous payez pour un demiard. Tout dépend de la valeur que vous placez sur le reste du lait.

D. Vous vendez votre crème de 35 p. 100 au détail à 75 cents, mais suivant cette base votre crème de 10 p. 100 se vendrait $1.05?—R. Relativement à la matière grasse?

D. Oui. C'est la différence entre les deux comptes pour trois pintes de lait. Un homme ferait donc mieux d'acheter trois pintes de lait et une pinte de crème de 35 p. 100 pour faire quatre pintes de crème de 10 p. 100?—R. Je comprends bien votre raisonnement. Ce serait parfaitement pratique. Mais tout dépend de la valeur que vous placez dans le reste du lait. La moyenne des ménagères aujourd'hui achètera un lait riche, enlèvera une partie de la crème pour servir avec le café et utilisera le reste à la cuisine. Si ce lait est destiné à nourrir les enfants, évidemment elle ne touchera pas à la crème. Elle sera mélangée avec le lait. Tout dépend de la manière dont on veut utiliser cette bouteille de lait.

D. Je mentionne ceci parce que si le consommateur savait ce qu'il achète, je suis certain que vous vendriez moins de crème pour céréales qui est votre crème la plus chère?—R. Pendant des années il n'y avait sur le marché que deux qualités de crème, — la crème de table et la crème à fouetter, — variant de 22 p. 100, suivant les règlements des différentes municipalités, à 25 p. 100 et de 32 à 36 p. 100 pour la crème à fouetter.

D. Je suis surpris qu'un règlement permette de donner le nom de crème à ce mélange qui est,...

Le PRÉSIDENT: Moitié l'un moitié l'autre.

M. BOUCHARD: Moitié lait et moitié crème; et même moins que cela, parce que la crème veut dire quelque chose. Cela induit grandement en erreur.

Le TÉMOIN: Dans plusieurs municipalités il est défendu de donner le nom de crème à la crème de 10 p. 100. C'est pourquoi on l'appelle " régal du matin " ou " mélange agréable pour céréales ". Par exemple, dans la cité de Stratford un règlement municipal défend de marquer sous l'étiquette de crème toute crème inférieure à 25 p. 100.

M. BOUCHARD: C'est un règlement bien sage.

Le TÉMOIN: Il en est de même dans un bon nombre de municipalités.

M. Pickel:

D. Monsieur Duplan, est-ce que les gens qui ne sont pas du métier peuvent dire la différence entre la crème de 10 p. 100 homogénéisée et la crème naturelle de 24 p. 100?—R. En plusieurs cas. L'homogénéisation produit une crème plus dense et plus épaisse.

D. Quel est le coût de votre crème glacée?—R. Voulez-vous parler du produit fini ou de ce que nous livrons aux épiciers pour vendre au comptoir?

D. Oui.—R. Et voulez-vous aussi inclure les frais de la réfrigération?

D. Je veux dire le coût de la crème glacée lorsqu'elle est prête pour la vente?—R. Livrée au magasin qui doit la vendre?

D. Oui.—R. Et y compris les frais de la réfrigération?

Le président:

D. Qu'entendez-vous par réfrigération? Fournissez-vous l'appareil?—R. Oui, pour les fins de réfrigération.

D. Tout cela contribue au coût. Les *Silverwood's Dairies*, si je ne me trompe, installent cet appareil dans les magasins vendant leur crème glacée, mais le réfrigérant appartient à la compagnie Silverwood's.

M. Pickel:

D. Non; je désire savoir le coût de la crème glacée ordinaire, — des ingrédients qui servent à faire ce produit, à peu près?—R. Je puis vous répondre, monsieur, du moment que je sais ce que vous voulez. Mais je ne suis pas certain si vous voulez parler de la composition de crème glacée ou du produit fini tel qu'on le sert au public.

D. Je veux dire le produit gelé?—R. Sans les frais de transport ni le service de la glacière électrique?

D. Oui.—R. Certainement. Je vais vous donner les chiffres pour la crème glacée à la vanille parce que c'est l'essence à meilleur marché. Par déduction je puis vous donner ces chiffres. Notre crème glacée s'est vendue toute l'année à un moyenne de $1,442 le gallon. Le profit sur cette crème glacée, avant la taxe de vente...

M. Bouchard:

D. Combien y a-t-il de matière grasse dans un gallon?—R. Nous avons deux qualités,—celle de 13 p. 100 et celle de 20 p. 100. Celle de 20 p. 100 ne représente qu'un petit volume, rapportant $1.33 y compris la glacière électrique. Ces chiffres sont à peu près exacts. Alors le prix est d'environ 22 cents; le transport représente 15 cents, soit 37 cents en tout. En soustrayant 37 cents de $1.33, vous aurez 96 cents.

M. Pickel:

D. C'est le coût actuel?—R. Je vous donne ma réponse par déduction en prenant le prix de vente, moins le profit, moins le coût de la réfrigération et moins les frais de transport. C'est de cette façon que votre question a été posée. 96 cents pour le produit gelé.

Le président:

D. A votre usine?—R. A notre usine.

M. Pickel:

D. Si on vous disait qu'un fabricant prétend faire une crème glacée contenant 12 p. 100 de crème pour 37½ cents, vous ne le croiriez pas?—R. Veuillez ne pas vous méprendre sur le sens de ma réponse. Cela comprend dans le nombre de gallons toutes les sortes de crème glacée,—la crème glacée en cartons.

D. C'est-à-dire en boîtes?

Le PRÉSIDENT: Les briques de crème glacée.

Le TÉMOIN: Les briques et les tartines et les petites tasses Dixie et le reste. Ce sont les chiffres nets figurant à cet état.

M. Pickel:

D. Que fait-on du reliquat du lait après la séparation à votre usine?—R. Quelle usine? On en fait de la poudre de lait écrémé.

D. Quel est votre profit sur cela; faites-vous un bénéfice quelconque?—R. Bien peu de chose dans le moment. Je puis vous le dire.

M. BOUCHARD: Vous auriez de la concurrence si vos profits étaient élevés.

Le PRÉSIDENT: Donnez le prix par 100 livres.

Le TÉMOIN: Je puis vous le dire, mais mes chiffres peuvent être un peu plus élevés que ceux d'autres compagnies parce que notre production est faible. En comparaison de ces grosses compagnies notre production ne compte presque pas. C'est plus ou moins une considération secondaire.

M. Pickel:

D. Quelle a été votre production?—R. Nous en avons produit 3,634 barils l'année dernière. Un baril contient 200 livres. Suivant notre département d'expertise le coût de ce produit a été de 5.8 cents et le prix de vente de 6.1. Cela nous laisse un profit de .23.

D. Avez-vous une idée de votre profit sur le lait de beurre?—R. En poudre ou condensé?

D. Tel que vous vous en servez à l'état frais?—R. Embouteillé et bouché et prêt à être délivré?

D. Avez-vous l'intention de payer quelque chose au producteur pour le lait de beurre?—R. Bien peu de chose. D'un autre côté, le lait de beurre se vend généralement de 5 à 7 cents la pinte; mais vu le coût de l'embouteillage, des bouchons métalliques, les frais de livraison et d'usinage, nous n'avons jamais pensé faire de profit avec le lait de beurre.

M. Bouchard:

D. Quelle est la proportion de la matière grasse qui reste?—R. Dans le lait de beurre?

D. Oui.—R. Si votre appareil fonctionne convenablement il ne vous en restera pas 1 p. 100; mais je comprends ce que vous voulez dire—vous songez, professeur, au lait de beurre de culture, dans lequel on utilise la moitié de lait écrémé et la moitié de lait en nature.

M. BOUCHARD: Oui.

Le TÉMOIN: Je parle du lait de beurre sortant des barattes. Je ne voudrais pas que vous confondiez ces deux points.

M. BOUCHARD: Vous en extrayez tout ce que vous pouvez.

M. BOYES: La question que M. Pickel vous a posée, il y a un instant, n'était pas très claire; il voulait savoir le prix de la crème glacée au gallon, je crois, et non le prix de la crème glacée en tartines, briques, et le reste.

M. PICKEL: C'est ce que je voudrais savoir, si vous pouvez me répondre.

Le TÉMOIN: Je vous le dirai à peu près si cela vous satisfait. Le coût serait entre 65 cents et 70 cents le gallon, suivant que notre...

M. BOUCHARD: Parlez-vous de la crème de 12 p. 100?

Le TÉMOIN: Non, de celle de 13 p. 100.

M. Spotton:

D. Outre la liste des appointements que vous avez remise au président et qui sera sans doute consignée, y a-t-il d'autres sommes supplémentaires accordées aux fonctionnaires—une somme ronde pour les dépenses?—R. Non.

D. On soumet simplement un état des dépenses?—R. Je vous en donnerai la liste avec plaisir.

D. Non, je ne vous demande pas la liste des dépenses; seulement nous avons eu ici des cas où un employé recevant un salaire de $5,000 touchait en plus un boni quand il n'avait pas à s'éloigner de Montréal du tout; certains de ces employés ont reçu jusqu'à $4,500 en frais de déplacement. Vous n'avez pas d'allocations globales comme celle-là?—R. Chez nous, à partir de M. Silverwood jusqu'au dernier employé, nous avons une formule régulière dans laquelle sont rapportées pour chaque jour les dépenses d'hôtel, de repas, de billets de chemin de fer, etc. Tous ces détails sont donnés séparément et totalisés et chaque formule doit être approuvée pour chaque voyage et la seule allocation autorisée pour tout employé de l'administration ou tout employé devant voyager est celle de 6 cents du mille pour l'usage de son automobile.

D. Quand ils ont leur propre automobile?—R. Oui. Mais il y a certains cas où nous sommes embarrassés. Il s'agit de quelques-uns de nos gérants et employés supérieurs de la compagnie et vu qu'il est difficile d'en arriver exactement à la distance parcourue, nous leur allouons une certaine somme fixe, environ $300 par année, ou $25 par mois pour l'usage de leur automobile dans l'intérêt de la compagnie.

D. Le Comité comprend bien que le consommateur exige un certain service et qu'il doit payer ce service. Mais je veux savoir, lorsque toutes vos voitures sont revenues de leurs rondes, quand Mme Jones, qui demeure à deux milles de votre usine d'Hamilton, téléphone dans l'après-midi pour avoir une chopine de crème, si vous livrez cette quantité à son domicile?—R. Oui.

D. Vous livrez cette crème.

M. PICKEL: Et le cultivateur paye cela.

M. BOUCHARD: Les consommateurs et les cultivateurs.

M. PICKEL: Les producteurs payent.

M. BOUCHARD: C'est le mauvais côté de la médaille.

M. PICKEL: Mais tout revient sur le dos du producteur.

M. Bouchard:

D. Ils auront à payer cela?—R. Je demanderais ceci au docteur: si nous refusons de livrer cette chopine de crème, combien de temps faudra-t-il à une compagnie rivale pour faire cette livraison?

M. PICKEL: Je comprends; mais vous admettez que le producteur...R. J'admets...

M. PICKEL: Que le producteur ne reçoit pas un prix assez élevé. Croyez-vous que vous lui donnez un prix vital pour son lait?

Le TÉMOIN: Dans bien des cités, non. Dans le cas de la cité de London, je dirais que le prix d'un dollar payé au producteur est ridiculement bas.

M. Tummon:

D. Vous avez plusieurs usines qui achètent du lait en nature. Je me demande si vous ne pourriez pas—le Comité trouverait ces renseignements bien utiles—promettre de remettre au Comité la liste des diverses usines où vous achetez votre lait en nature et les prix que vous payez tant suivant les prix de l'Association où ces prix sont en vigueur que suivant les prix pour le lait de surplus?

M. BERTRAND: Et le prix de fabrication.

Le PRÉSIDENT: Pour les fins de fabrication et celle de la vente du lait en nature.—R. Veuillez ne pas confondre la fabrication, parce que cette dernière constitue un département séparé; dans presque chaque cas, il s'agit d'une usine séparée.

M. Tummon:

D. Je comprends que c'est un département absolument séparé de votre commerce de lait en nature comme, par exemple, votre usine de lait en poudre et les autres. Veuillez donc nous donner la liste de ces usines où vous payez deux prix ou plus, telles que celles de Toronto et d'Hamilton. Je suppose que certaines de vos usines n'achètent pas de lait en nature du tout pour livraison?—R. Certaines de nos usines ne fabriquent que du beurre.

Le président:

D. Où vous ne faites que ramasser la crème?—R. Par exemple, à notre usine de Cargill, nous n'achetons du producteur que de la crème barattée et nous en faisons du beurre.

D. Et à votre usine de Cayuga?—R. C'est la même chose.

M. Tummon:

D. Cette usine se trouve exactement dans la même situation que les autres petites beurreries, je suppose?—R. Oui, exactement.

D. Je n'ai pas bien saisi cette question concernant le lait 3.65 ou 3.67 dont vous avez parlé un peu plus de bonne heure aujourd'hui. Je ne vois pas comment vous pouvez relever ou réduire la teneur de votre lait si votre moyenne reste 3.6 pour la journée. J'ignore comment vous le ramenez à cette moyenne.

M. Pickel:

D. Vous êtes sur la rive du lac, n'est-ce pas?

M. Tummon:

D. N'avez-vous pas, monsieur Duplan, certains états quotidiens sur les quantités de lait reçues tous les jours?—R. Nous avons nos formules de tous les jours; mais, conformément aux règlements du gouvernement, nous devons prélever tous les jours un échantillon composé du lait de chaque producteur. On recueille ces échantillons pendant 14 jours et de cette collection nous constituons un échantillon que nous analysons suivant les instructions du gouvernement.

D. Vous recevez, je suppose, une certaine quantité de lait provenant de différents producteurs et tout ce lait est déversé dans une grande cuve contenant disons 2,400 livres. Si l'échantillon que vous prélevez indique une teneur de 4 p. 100 et si vous devez de plus livrer du lait de 3.65 ou 3.67 seulement, comment procéderez-vous pour le ramener à ce dernier chiffre?—R. J'avouerai qu'il y aura un volant de 3.55 à 3.75 et vous savez bien que vous ne pourriez pas trouver aujourd'hui un seul troupeau de vaches qui donneront invariablement du lait avec une même teneur de matière grasse. Il est possible qu'aujourd'hui le lait sera de 3.5 et demain de 3.6, et ainsi de suite. Nos gens qui reçoivent le lait à l'usine savent choisir le lait de cette teneur et l'envoient au département de l'embouteillage. En d'autres termes, après avoir fait ce travail plusieurs jours de suite ils peuvent juger si le lait qui s'en va dans la cuve varie entre 3.55 et 3.75. Mais c'est un écart assez sensible si vous prenez la peine d'y penser.

D. N'avez-vous pas des formules de rapports pour le lait livré à vos usines?—R. Il n'y en a pas montrant la teneur en matière grasse. Nous avons aussi naturellement les analyses pour le lait contenu dans les cuves. Tous les jours ce lait est analysé avant l'embouteillage.

D. Vous avez tout cela à l'usine?—R. On garde ces échantillons à l'usine probablement de 3 à 7 jours. Ils sont peu utiles une fois que le lait est mis en bouteilles et vendu.

M. Bouchard:

D. Les variations sont-elles plus fortes selon les saisons?—R. Oui. Les gens du métier savent que le froid fera une différence de même 2 p. 100 quelquefois pour la matière grasse. Je veux dire .2.

M. Tummon:

D. Pouvez-vous fournir au Comité, pour son information, des copies des rapports, pour la semaine finissant le 11 février?—R. D'une usine quelconque?

D. De votre usine d'Hamilton.—R. M. Ball pourra voir à cela, je suppose.

D. Les rapports quotidiens.—R. Désirez-vous savoir le nom du producteur, la quantité de lait qu'il a expédiée et la date des envois?

D. Non. Je m'imagine qu'il doit y avoir un surintendant à l'usine qui rédige chaque jour un rapport des quantités de lait reçues et déversées dans les cuves?—R. Parfaitement.

D. Et ce rapport est consigné tous les jours.—R. Le rapport fait mention du produit fini, du lait embouteillé. De plus, on met une ou deux bouteilles de côté pour les analyser et voir si la teneur en matière grasse est conforme à celle du lait dans les cuves.

M. Taylor:

D. Relativement à l'usine de Woodstock, je puis dire que je suis un producteur de lait et que je vends mon lait à une beurrerie,—mais non pas à la Silverwood,—et si je ne me trompe vous avez dit que vous achetez, à votre usine de Woodstock, le lait à un prix moyen de 84 cents et une fraction le 100 livres.—R. 84.9.

D. Vous séparez la crème de ce lait?—R. Oui.

D. Et vous vendez cela à vos usines auxiliaires à environ 31 cents?—R. C'est le prix actuel. Il s'est vendu même 28½ cents, le bas de l'année, je crois.

D. Prenons le lait 3.4. Je me disais justement que 30 cents représente $1.02 le 100 livres pour la crème douce que vous obtiendriez de ce lait et ensuite vous feriez de la poudre de lait avec le lait écrémé vous rapportant environ 8½ cents le 100 livres, d'après un témoignage entendu hier.—R. En mars, ce produit rapportait 8.13.

D. Et que recevriez-vous pour cette poudre de lait?—R. J'ai déjà répondu à cela. Le prix moyen de vente a été de 6.12 et le coût, 5.87, nous laissant un profit de .25, soit autour de vingt-cinq cents.

D. Sur votre lait en poudre et vous auriez encore votre crème douce de ce lait qui est plus que suffisante pour payer le lait?—R. Oui. Mais nous avons bien droit à quelque rémunération pour nos dépenses indirectes et nos frais fixes.

D. Je comprends bien. Mais les dépenses encourues pour la manutention de ce lait ne peuvent pas se comparer à ceux de votre livraison dans la cité?—R. Non, certainement.

Le président:

D. Sous ce rapport je voudrais demander si vous n'avez pas dit, monsieur Duplan, que le profit moyen sur une pinte de lait était de .37?—R. A Hamilton.

D. Vous avez déclaré ce matin,—vous parliez, je suppose, de tous vos départements,—que sur la base de 10 cents la pinte vous faisiez 50 cents.—R. Nous parlions ce matin—c'est une déduction tirée de mes réponses aux questions de M. Bowman...

D. Je le comprends bien; mais je veux savoir si vous faites plus de profits sur les autres produits de votre établissement que sur la vente du lait en nature? —R. Non.

M. Bouchard:

D. Pas même sur la crème?—R. La crème en constitue une petite partie.

D. Pas si petite; quand vous parlez de 2 p. 100 en volume, cela représente une forte quantité de lait.—R. Permettez-moi de répondre à la question posée par le président. Il y a d'autres usines beaucoup plus profitables à Hamilton. La moyenne pour l'organisation est de .496 et cela confirme donc la déclaration faite à cet effet.

Le président:

D. La moyenne?—R. De toutes les usines.

D. Pour le lait en nature?—R. Pour le lait en nature.

D. Vous avez dit que votre profit total dans toutes les classes de production a atteint .50?—R. 5 p. 100, environ 5 cents, 5 p. 100.

D. En prenant pour base du lait à 10 cents la pinte?—R. C'est la déduction faite par M. Bowman, en discutant cet aspect; mais c'est ce que nous avons dit ce matin. Nous avons ici un volume de $6,600,000 d'affaires sur lequel nous avons réalisé un bénéfice net de $300,000, soit un peu moins de 5 p. 100.

D. Et qu'avez-vous dit au sujet du lait à 10 cents?—R. J'ai dit que si nous faisions l'application de ces chiffres au lait de 10 cents, ce 5 cents représenterait un demi-cent la pinte.

D. En réalité .50?—R. .50, mais il arrive que c'est .49 pour toute l'organisation; de sorte quil n'y a pas un écart considérable.

M. Pickel:

D. Quel prix payez-vous, monsieur Duplan, à votre usine de Cargill?—R. Nous n'y achètons pas de lait, mais de la crème barattée seulement.

D. Vous achetez la crème seulement?—R. Nous achetons la crème sure suivant la teneur en matière grasse.

D. Un autre point, s'il vous plaît. La teneur régulière à Hamilton est de 3.25?—P. Oui, 3.25 suivant les règlements de la province.

D. Maintenant, la base régulière pour vos achats est de 3.6.—R. Oui, la base requise pour échantillons composés.

D. Pourquoi établir une base aussi élevée?—R. A cause de la concurrence.

D. C'est le chiffre le plus élevé dont nous ayons eu connaissance jusqu'ici. Toutes les autres compagnies achètent à 3.5 et vous obtenez 4 cents.—R. Notre base jusqu'à ces deux dernières années était autour de 3.5 pour toute l'organisation. Partout où nous faisions affaires nous vendions à 3.5; c'était la règle établie par la compagnie pour tous se établissements.

D. 3.6?—R. 3.5. Mais vu la concurrence...

D. C'est une autre chose que vous faites payer au producteur?—R. Nous payons 4 cents la livre pour tout excédent de matière grasse.

D. Et vous obtenez 3.6 au lieu de 3.5?—R. Oui, mais nous les payons, naturellement. Nous payons 4 cents de plus.

D. Vous avez dit que votre base de calcul était le lait de 3.6.

M. BOUCHARD: Pour le prix de vente.

Le TÉMOIN: Pour le prix de vente.

Le président:

D. M. Pickel a raison, je crois. Meilleure est la qualité du lait que vous vendez, meilleur sera le produit obtenu par le consommateur et si quelqu'un donne la valeur additionnelle, en dernier lieu, c'est le cultivateur qui fait le sacrifice.—R. Nous payons 4 cents par point; la chose ne laisse aucun doute, comme le docteur l'a dit, et le produdcteur en paye sa part.

M. Bouchard:

D. Vendez-vous du lait homogénéisé?—R. Oui.

D. Homogénéisez-vous le lait vous-même?—R. Non.

D. Un ami me dit que la bonne n'enlève plus la crème du lait maintenant.—R. Quelqu'un a dit que le pensionnaire se lève à six heures du matin pour boire le premier verre et c'est pourquoi nous avons maintenant du lait homogénéisé.

M. Spotton:

D. C'est un item de peu d'importance pour vous ou la compagnie Borden, mais cette question du lait de surplus me semble entourée de mystère. Elle est assez bien acceptée en certaines cités mais par contre elle fait naître beaucoup d'hostilité entre le producteur et le distributeur. Est-ce que le distributeur ne pourrait pas être indépendant comme les autres hommes d'affaires et acheter tous les jours une certaine quantité de lait déterminée de chaque cultivateur, suivant les prix de l'association si vous voulez, en courant la chance de pouvoir répondre aux besoins de se sclients et vous laisser libre de faire ce qu'il vous plaira avec le surplus. De son côté le cultivateur gardera un peu de lait chez lui. Ce régime aiderait à tous les centres qui ont leurs propres formageries et beurreries, et permettrait d'éviter la diversion d'une quatité si considérable de lait qui est dirigé et préparé dans la cité. Cela aiderait de plsu au cultivateur qui serait dans l'impossibilité d'expédier son lait en ville. N'estimez-vous pas qu'il ne devrait plus être question de lait de surplus sur les fermes laitières?—R. Notre attitude est d'attribuer une certaine quantité à chaque cultivateur de sorte qu'il sait exactement, en recevant son chèque, la base de sa rémunération qui est toujours effectuée d'après un prix convenu.

Le président:

D. S'il ne dépasse pas cette base, il n'a pas de surplus, est-ce bien l'idée?—R. Oui.

M. Spotton:

D. Mais il persiste à expédier du lait de surplus?—R. Il lui est loisible de le faire; et s'il nous en envoie nous l'utilisons le mieux possible.

Le président:

D. Les conditions ne sont pas bien favorables à Hamilton, avez-vous dit, à cause de la concurrence des petites organisations et des gens qui coupent les prix tant à la consommation qu'à la production?—R. Oui, je l'ai dit et c'est vrai aussi dans le cas de plusieurs autres cités.

D. Avez-vous des conseils à suggérer en vue de remédier à la situation? Il me semble que c'est une condition générale et que c'est là un de ses aspects les plus inquiétants?—R. Tant que les producteurs pourront produire du lait au-dessous des prix réguliers, nous aurons une lutte de prix dans le commerce du lait en bouteilles.

D. Etes-vous en faveur d'enlever la distribution du lait des mains de certaines compagnies et comment procéderiez-vous pour mettre fin à la guerre de prix?—R. Nous ne voudrions pas voir le contrôle de la situation ou de la distribution du lait passer aux mains de certaines compagnies mais nous estimons qu'il devrait y exister un certain contrôle du prix au distributeur pour les fins de distribution dans la cité.

M. PICKEL: Pour prévenir le chevauchement, voulez-vous dire?

M. Boyes:

D. Comme utilité publique; ce plan est-il un bon plan?—R. Il a un certain mérite. Voici ma réponse, monsieur Boyes: si tous les distributeurs dans la cité de London devaient payer leur lait $1.40, il ne se vendrait pas de lait à sept cents dans la cité de London.

D. Il s'en vend à cinq cents?—R. Il se vend du lait aujourd'hui à 5 cents parce que des gens peuvent l'acheter à quatre-vingts.

Le président:

D. Ce commerce leur est-il profitable?—R. J'ignore si la chose est profitable ou non, mais je sais que c'est vrai et M. Boyes peut le confirmer.

M. BOYES: J'ai vu dans le journal qu'un homme prétendait vendre son lait à cinq cents la pinte.

M. SPOTTON: A London?

M. BOYES: A London.

M. Pickel:

D. Votre compagnie n'est pas une association de producteurs?—R. Non, nous ne faisons pas de culture.

D. Vous êtes chanceux?—R. C'est notre bonne fortune.

M. TAYLOR: Revenant à la question de M. Spotton concernant le lait de surplus, il disait que les cultivateurs persistaient à en envoyer. Si j'ai bien compris ce que vous avez dit ce matin vous payez plus pour ce lait de surplus à Hamilton qu'à votre usine de Woodstock, n'est-ce pas?

M. BOUCHARD: A la beurrerie de Woodstock.

M. TAYLOR: Non, je parle de l'usine de Woodstock où l'on fait le beurre et où on reçoit le lait.

M. BOUCHARD: Oui, oui; c'est la beurrerie.

Le TÉMOIN: Il y a une légère différence. Naturellement il n'y existe aucun rapport entre le prix du lait de surplus et le prix payé à Oxford, Woodstock. Le lait est utilisé pour deux fins absolument différentes: dans un cas on en fait de la crème et du lait en poudre et dans l'autre on l'écoule sous forme de lait en nature. Pour notre crème, je dirai que notre gérant à Hamilton,—il en aurait parlé s'il avait rendu témoignage,—paye en somme beaucoup plus à l'usine de Woodstock pour la crème douce que le prix courant sur le marché libre.

Le président:

D. Mais cela peut être plus au profit de l'usine que du cultivateur?—R. Oui, mais le cultivateur bénéficie des prix nets.

M. Spotton:

D. Monsieur Duplan, est-il vrai qu'à London, depuis que les producteurs-distributeurs ou les cultivateurs eux-mêmes se livrent au commerce et vendent directement aux consommateurs, il en est résulté une guerre de prix, le lait se vendant aussi bas que 5 cents la pinte et que cela a eu pour effet d'empêcher les producteurs d'expédier leur lait à une laiterie comme la vôtre?—R. Nos livres font voir que le 1er mars 1932, le prix du lait était,—mais je ferais mieux de prendre l'année précédente, si vous me le permettez.

D. Oui.—R. Le 8 janvier 1931, le prix du lait à London était de neuf cents la pinte et le cultivateur recevait $1.35; ce prix se maintint toute l'année mais de bonne heure en 1932, le prix tomba à cinq cents,—le producteur recevant 85 cents. Ensuite, le 26 avril 1932, le prix fut relevé à 7 cents et le producteur recevait un dollar. Avant 1931 il y avait bien peu de producteurs vendant directement aux consommateurs à London. Mais si je suis bien renseigné, il y en a aujourd'hui trente-trois.

D. Dans la cité de London?—R. Oui, et le cultivateur en paye la façon vu qu'il ne reçoit qu'un dollar au lieu de $1.35.

D. Cela veut-il dire que trente-trois cultivateurs vendent directement à la consommation ou voulez-vous parler de trente-trois associations ou groupes de cultivateurs?—R. Non. Le département de la Santé m'a informé qu'il a accordé des permis à trente-trois cultivateurs pour livrer leur lait directement de la ferme au consommateur.

M. Bouchard:

D. Sans pasteurisation préalable?—R. Pasteurisé ou non pasteurisé.
D. L'un ou l'autre?—R. Oui.

M. Boyes:

D. Si le lait n'est pas pasteurisé il doit provenir d'un troupeau de vaches enregistrées?—R. De vaches de bonne race.

M. Pickel:

D. A quel prix vendez-vous le lait à London?—R. A sept cents.
D. Combien payez-vous au cultivateur?—R. Un dollar.

M. Spotton:

D. A London?—R. Oui, à London. C'est le prix le plus bas que connaisse l'association.

D. Les magasins en série constituent-ils un facteur dans London?—R. Bien négligeable.

D. Dans cette guerre de prix?—R. De bien peu d'importance, monsieur Spotton.

D. Ils ne donnent pas une pinte de lait en cadeau avec un pain comme la chose se pratique à Montréal?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Les questions semblent devenir plus ou moins intéressantes. Plairait-il au Comité de renvoyer le témoin?

Adopté.

Le PRÉSIDENT: Très bien, monsieur Duplan. Nous vous remercions vivement.

Le Comité s'ajourne à 5 h. de l'après-midi pour se réunir de nouveau à la demande du président.

CHAMBRE DES COMMUNES,

Le 1er mai 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 h. 30 de l'après-midi, sous la présidence de M. Senn.

WILLIAM G. MARRITT, appelé, prête serment.

Le président:

D. Voulez-vous nous dire vos nom et prénoms ainsi que votre emploi?—R. William G. Marritt, de Toronto; je suis secrétaire de l'*Ontario Whole Milk Producers' Association.*

D. Avez-vous une déclaration à faire?—R. Oui.

D. Vous faites mieux de la lire.—R. Je fais peut-être mieux de vous dire au début que notre président, M. Clarke, regrette de n'avoir pu venir, à cause d'une situation grave à Toronto. Il espérait venir mais il ne l'a pas pu.

Nous voulons, à titre de représentants de l'Association des producteurs de lait de l'Ontario, discuter la situation du commerce du lait dans l'Ontario sous les rubriques suivantes:

1. La situation générale dans l'Ontario.
2. Les noms des associations et le nombre de cultivateurs qui y sont affiliés.
3. Les prix dans les principaux débouchés.
4. L'importance de l'industrie laitière.
5. Les résultats découlant des efforts faits par les expéditeurs irréguliers cherchant à s'implanter dans le commerce laitier urbain.
6. La production laitière pour la consommation urbaine est une spécialité.
7. L'attitude prise par l'Association des producteurs relativement à la pasteurisation.
8. Les résultats de l'inspection sanitaire.
9. L'influence de la vente par les colporteurs sur l'industrie laitière.
10. Le rôle des magasins en série dans l'industrie laitière.
11. Les laiteries qui ne paient pas les producteurs.
12. Le transport est un facteur dans les prix de revient du lait.
13. Le rôle du lait pour secours directs dans l'industrie.
14. Le lait de surplus.
15. Recommandations afférentes à la stabilisation de l'industrie.

1. *La situation générale dans l'Ontario.*

L'Association des producteurs de lait de l'Ontario existe depuis 1932 et elle a commencé ses opérations en tant qu'entreprise active en octobre dernier. Au cours de cette période de six mois, ses efforts en vue d'organiser les producteurs fournissant le lait pour la consommation directe, et d'obtenir la collaboration et l'appui des associations locales de producteurs dans les diverses cités et villes de la province, ont été couronnés de succès. Ses deux principaux objectifs sont la stabilisation du marché du lait en nature, et l'obtention pour les producteurs, d'un prix allant de pair avec les conditions difficiles régissant la production de ce lait pour ce marché. La nécessité d'une association provinciale est clairement démontrée par la collaboration et l'appui financier qu'elle a reçus au cours des quelques derniers mois.

Au cours des six derniers mois les dirigeants de l'Association des producteurs de lait de l'Ontario en ont parcouru toutes les villes, afin d'obtenir la collaboration des producteurs dans chaque région.

La nouvelle association a été entravée au début parce qu'elle avait assumé les obligations encourues par l'association précédente. Les pre-

miers six mois ont été consacrés à l'organisation. On espère qu'au cours de la prochaine année on pourra stabiliser les différents marchés. Quand l'association a pris la situation en main, le prix du lait était de $1.45 à Toronto. C'est le principal marché de l'Ontario. Le prix fixé à Toronto influe sur le prix dans tout l'Ontario, et semblablement, les prix fixés dans les marchés secondaires influent sur le prix dans le marché principal de Toronto. On y apporte le lait de vingt comtés. La région d'approvisionnement s'étend à cent milles à l'ouest et cent milles à l'est de Toronto. Ce lait transporté à Toronto, le principal marché de l'Ontario, et passant par les autres marchés de la province, influe beaucoup sur le prix dans les marchés secondaires.

Le prix de $1.45 à Toronto pour du lait dosant 3.4 a été maintenu avec beaucoup de difficulté au cours des quatre derniers mois, certaines municipalités demandant des prix plus bas pour le lait pour secours directs. Les laiteries prétendent ne pas pouvoir le fournir à meilleur marché sans en diminuer le prix au cultivateur, qui est le premier producteur. Le prix de $1.45 a été maintenu à Toronto, bien qu'au moins un neuvième du lait y ait été apporté de 15 à 20 cents au-dessous du prix de l'association. Ce lait provient d'anciens fournisseurs de fromageries et de crèmeries. Le lait de ces laiteries concurrence celui acheté aux prix de l'association.

Pour arriver aux fins de l'association, la collaboration et l'appui de tous les expéditeurs aux cités et aux villes, aussi bien que le maintien de relations cordiales avec tous les distributeurs réguliers et légitimes, sont indispensables. Le distributeur est aussi essentiel dans ce commerce que l'est le producteur. Autrement dit, la production laitière est une chose et la distribution au consommateur en est une autre. Ces deux facteurs essentiels dans le commerce du lait à la ville et à la campagne doivent fonctionner harmonieusement pour stabiliser le marché et obtenir à chacun ce qui lui revient; il faut toujours tenir compte de l'offre et de la demande ainsi que des conditions générales dans la production du lait et de ses produits.

L'Association n'oublie pas le consommateur de lait dans la tâche qu'elle s'est imposée. La moyenne des consommateurs apprécient un approvisionnement garanti de lait sain. Leur première considération en s'approvisionnant de lait devrait être la santé de leurs familles. En outre de la garantie qu'il offre au point de vue hygiénique, la valeur alimentaire du lait pour les enfants en voie de croissance, aussi bien que pour les adultes, dépasse tellement celle des autres aliments indispensables, qu'elle le place dans une catégorie à part à cet égard. Pour cette raison et pour d'autres, les consommateurs ne se sont jamais plaints dans l'ensemble que les prix du lait étaient trop élevés, même il y a quelques années alors que le prix du lait embouteillé était de quarante à cinquante pour cent plus élevé qu'actuellement. La consommation du lait était aussi forte, sinon plus, quand les prix étaient élevés, qu'aujourd'hui où les prix sont les plus bas depuis assez longtemps. De plus, la moyenne des consommateurs et des associations commerciales se rendent compte davantage aujourd'hui plus que jamais auparavant, que les cultivateurs, qu'ils vendent du lait ou autres produits doivent réaliser un assez bon bénéfice, afin de conserver le commerce du lait et le soustraire à la stagnation où il est actuellement plongé. Le plus gros acheteur au Canada des denrées principales et ouvrées est le cultivateur. En augmentant sa faculté d'achat, en établissant des conditions de nature à augmenter ses bénéfices sur ses ventes, l'essor général du commerce au pays s'en ressentira favorablement.

En faisant le relevé des consommateurs approvisionnés par les producteurs de l'Ontario, nous constatons que la population totale dans les cités et les villes de plus de 6,000 âmes, s'établit à 1,800,000 habitants.

2. *Noms des association et leur effectif*

Suivent les villes affiliées à l'Association de l'Ontario:

Association	Nombre de cultivateurs
1. Toronto	3,700
2. Oshawa	100
3. St. Catharines	125
4. Guelph	115
5. Stratford	60
6. London	260
7. Hamilton	770
8. Niagara Falls	120
9. Peterborough	120
10. Brantford	115
11. Woodstock	35
12. Welland	60
13. Ottawa	450
14. Kingston	90
15. St. Thomas	75
16. Lindsay	30
	6,225

Il y a des centres plus importants qui, lors de leur affiliation, porteront le total à virtuellement 8,000 cultivateurs.

3. *Prix dans les principaux marchés en mars.*

	Prix par 100 liv. du lait dosant 3.4	Livraison à domicile		Lait pour secours directs	
		Pintes	Chopines	Pintes	Chopines
Guelph	1.50	10	5	10	5
Barrie	1.60	10	6	10	6
St. Catharines	1.60	10	6	8½	5
Toronto	1.45	10	6	9	5.4
Hamilton	1.45	10	6	8	4
Pour secours directs ou en gros	1.20				
Waterloo et Kitchener	1.45	9	5	9	5
Oshawa	1.45	10	6	9	5
Welland	1.45	9	5½	7	4
Niagara Falls	1.45	10	6	9	5.4
Ottawa—					
A la ferme	1.40	10	6		
En gros	1.20				
Peterborough	1.20	9	5	7	4
Woodstock	1.15	8	5	7	4
Brantford	1.10	8	4	8	
Aurora et Newmarket	1.05	10	6		4
London	1.00	7	4	6½	

4. *L'importance de l'industrie laitière.*

Le lait est le produit agricole le plus important dans l'Ontario, sa valeur étant fixée à $62,000,000, sans compter le lait consommé et utilisé sur les fermes. La plus grande partie de celui-ci sert à la fabrication du fromage, du beurre, du lait condensé et de la poudre de lait. La quantité de lait en nature utilisée dans l'Ontario s'établit à 20 p. 100. Du prix obtenu pour ces produits laitiers fabriqués dépend dans une grande mesure de prix obtenu pour le lait destiné à la consommation. Tout ce qui est de nature à développer le commerce mondial, ou à rehausser la valeur des produits laitiers manufacturés, accroîtra semblablement la valeur du lait en nature. Notre principal produit laitier d'exportation est le fromage.

5. *Les résultats découlant des efforts faits par les expéditeurs réguliers cherchant à s'implanter dans le commerce laitier urbain.*

Les prix très bas des produits laitiers manufacturés au cours des deux dernières années ont été cause d'une surabondance de lait dans le commerce laitier en ville et à la campagne. Elle résultait des prix nominale-

ment plus élevés dans le marché du lait en nature. Tenant compte des prix actuels de celui-ci, des frais de livraison aux établissements des distributeurs, de la quantité qu'on refuse souvent des producteurs, et des dépenses supplémentaires qu'entraînent pour eux l'observation des règlements d'hygiène et autres, leurs bénéfices nets sont très faibles, si même ils existent, en sus de ce qu'ils ont obtenu du lait pour la transformation. On ne leur refuse jamais de lait de ce chef.

6. *La production laitière pour la consommation urbaine est une spécialité.*

La production du lait pour la consommation humaine directe est une spécialité. Il faut observer la régularité dans la quantité et la qualité de l'approvisionnement. Il faut expédier chaque jour de la semaine la quantité quotidienne qu'elle que soit la température. Un matériel hygiénique moderne pour la production et la manutention du lait est essentiel. Le lait doit être expédié à la même basse température tous les jours. Il doit être salubre, propre et doux. Les vaches dont il provient doivent être aussi propres et en santé. Tout écart à la régularité de la quantité et de la qualité peut coûter la perte de son marché au producteur.

La production laitière pour l'approvisionnement des cités et des villes est plus dispendieuse que celle de tout autre marché. La production laitière doit être maintenue à un niveau régulier. On doit pouvoir acheter des vaches, ou en trouver autrement, pour remplacer les vides dans le plus bref délai. Les vaches doivent être nourries hiver et été afin que la production soit constante. Il faut acheter du fourrage, si besoin en est, quel qu'en soit le coût. Le coût de la production dépend beaucoup de la capacité de production des vaches individuelles du troupeau. Même un excellent troupeau de vaches laitières ne peut rendre la production laitière pour les villes rémunératrices avec les prix actuels. Le coût de production, lequel a été évalué par un certain nombre de producteurs de notre région, fait voir que les producteurs subissent une perte sur chaque livre de lait vendu actuellement. Le coût de production calculé par certains cultivateurs varie de $1.75 à $2.40 par cent livres.

Je vous remets une déclaration émanant d'un de nos cultivateurs concernant la production sur 100 acres de terre et en démontrant le coût.

M. Pickel:

D. Est-ce là le coût de la production?—R. Oui, de $2.35.

Production quotidienne de 500 livres de lait.

Pour un troupeau de 25 vaches, un taureau et des génisses.

16 livres de fourrage — 350 livres de fourrage par jour	$	3 50
30 livres d'ensilage — 700 livres d'ensilage à $3.50 la tonne		1 25
16 livres de foin — 700 livres de foin à $6 la tonne		2 10
150 livres de paille pour litière à $4		30
Deux hommes à travail continu		2 00
Pension des hommes		1 60
Usage de l'étable, des bidons, seaux à lait, fourches, puits, sel, électricité, pompage de l'eau pour les vaches et pour le refroidissement du lait, éclairage de l'étable, assurance, téléphone, soins du vétérinaire, dépenses pour essence et de voyage, etc.		1 00
	$	11 75
Coût de la production de 100 livres		2 35

D. Ces chiffres représentent le coût de production du producteur; c'est-à-dire la livraison à l'établissement?—R. Oui.

D. Le transport et le reste?—R. Oui.

7. *L'attitude prise par l'Association des producteurs relativement à la pasteurisation.*

La conservation du commerce du lait en nature et l'accroissement de ses débouchés sont fonction de la garantie d'un approvisionnement de lait sain. Il n'y a qu'un moyen certain d'y arriver — la pasteurisation bien faite. On préconise à ce sujet des demi-mesures, si excellentes soient-elles, telles que des troupeaux formés de vaches non tuberculeuses. On ne peut pas garantir par l'emploi de demi-mesures un lait absolument sain pour la consommation humaine. La pasteurisation bien faite est la seule méthode connue et certaine. La sûreté de cette méthode est établie et prouvée depuis si longtemps qu'on est surpris d'apprendre que son efficacité est mise en doute. La ville de Toronto nous offre un exemple frappant de ce que la pasteurisation bien faite du lait y a accompli. Vu que la pasteurisation obligatoire du lait pour la consommation humaine y a été adoptée depuis près de vingt ans, aucune épidémie de maladies contagieuses n'a pu y être attribuée à l'approvisionnement du lait. Tout le lait qui y est vendu doit être pasteurisé, sauf le lait garanti. En outre, le bureau de santé compétent de Toronto surveille de près les méthodes de pasteurisation dans les laiteries. Les facilités pour la pasteurisation du lait sont tellement perfectionnées que les températures peuvent être contrôlées rigoureusement; les inspecteurs peuvent les vérifier exactement au moyen de thermostats auxquels ils ont seuls accès. En Ontario toute municipalité peut adopter un règlement rendant la pasteurisation du lait pour la consommation humaine, obligatoire dans ses limites. Toutes les principales laiteries là où ce règlement n'existe pas, font la pasteurisation pour l'avantage de leurs clients et en vue d'accroître leur commerce. D'après nos renseignements toutes ces laiteries pasteurisent efficacement le lait et le garantissent ainsi sain et salubre. Cependant, il y a eu des exemples, dans des endroits où n'existent pas la pasteurisation obligatoire non plus qu'une inspection suffisante, d'épidémie de maladies contagieuses ayant éclaté à la suite de la consommation de ce lait soi-disant pasteurisé. Ceci a rendu la pasteurisation suspecte jusqu'à un certain point, quand il aurait fallu s'en prendre à de mauvais procédés de pasteurisation et au manque de surveillance. La pasteurisation bien faite empêche la propagation des maladies contagieuses par le lait, la tuberculose bovine, la fièvre typhoïde, la scarlatine, la fièvre ondulante, l'angine septique et le reste. Le lait non pasteurisé est dans certains cas l'un des meilleurs agents connus pour la propagation de toutes sortes de germes pathogènes.

D'où la nécessité d'étables sanitaires, de vaches saines, d'un refroidissement suffisant et d'une manutention hygiénique pour assurer un lait sain pour la consommation humaine.

On pourra demander pourquoi une association de producteurs appuie tellement la pasteurisation du lait pour la consommation humaine. Pour nous les motifs en sont évidents. Un lait sain assure un marché plus certain et plus considérable au producteur. Là où la pasteurisation obligatoire est en vigueur l'expéditeur régulier de lait a un débouché plus constant et obtient un meilleur prix. En outre, les laiteries qui appliquent la pasteurisation, là où elle n'est pas obligatoire, collaborent avec l'association locale des producteurs dans le maintien des prix convenus et la stabilisation du marché du lait. La chose est tellement vraie que les producteurs de lait pour la vente dans les cités et les villes en profiteraient beaucoup, et auraient un marché plus constant, si une loi rendait obligatoire la pasteurisation de tout le lait vendu dans l'Ontario, surtout dans les cités, pour la consommation humaine.

L'Association des producteurs de lait de l'Ontario, comme telle, préconise la pasteurisation pour les cités, parce que dans les cités où celle-ci est obligatoire, les cultivateurs des environs obtiennent un meilleur prix pour leur lait. Aussi les producteurs sont convaincus que leur lait est plus sain pour la consommation humaine et ainsi ils en vendront davantage. Le tableau suivant fait voir les cités de l'Ontario où la pasteurisation est obligatoire et celles où elle ne l'est pas.

Prix moyens en 1932 du lait dosant 3.4

Pasteurisation obligatoire		Pasteurisation non obligatoire	
Toronto	$ 1 45	Ottawa	$ 1 24
Oshawa	1 45	Peterboro	1 20
St. Catharines	1 60	Stratford	1 15
Hamilton	1 45	London	1 15
		Kingston	1 20
Prix moyen	$ 1 48	Prix moyen	$ 1 18

8. *Les résultats de l'inspection sanitaire.*

Dans la plupart des grands centres de population existent des bureaux de santé compétents et les hygiénistes veillent activement sur l'approvisionnement de lait. Cependant, dans un grand nombre des centres moins importants, les règlements de l'hygiène sont un trompe-l'œil et on n'a qu'à payer le droit annuel afin d'obtenir un permis pour la vente du lait. On ne s'assure pas des conditions hygiéniques dans les fermes non plus que dans les laiteries, ce qui facilite la vente au détail du lait, soit par les producteurs particuliers ou par quiconque voulant se lancer dans la distribution du lait. Il en résulte qu'il est difficile de maintenir les prix et d'assurer à l'expéditeur régulier de lait un bénéfice raisonnable. Le commerce de détail du lait et les conditions hygiéniques générales seraient grandement améliorés, si le service de la Santé provincial veillait directement sur l'application des règlements d'hygiène dans les petits centres, et aussi bien dans certains des grands centres.

M. HAY: Quel est l'état de santé des habitants de cette ville? Y a-t-il parfois des épidémies?

Le TÉMOIN: Je ne saurais dire.

Je pourrais dire que dans une ville de l'Ontario dont la population dépasse 100,000 âmes il n'y a aucune inspection municipale.

9. *L'influence de la vente par les colporteurs sur l'industrie laitière.*

Le maintien d'un prix satisfaisant pour le lait en nature est grandement compromis par les producteurs-distributeurs individuels, et cela est surtout vrai dans les endroits où l'observation des règlements d'hygiène est quelque peu relâchée. Les " colporteurs de lait ", ainsi qu'on les appelle communément, doivent, pour le vendre, l'offrir aux consommateurs à des prix plus bas que ceux convenus. Dans ce cas la réduction de prix n'étant que de un cent ou deux au-dessous du prix du lait pasteurisé, il n'est pas difficile de faire face à cette concurrence, les consommateurs consentent toujours à payer un peu plus cher le lait sain. Assez souvent, cependant, les prix sont encore réduits, ce qui oblige les distributeurs réguliers à réduire les leurs afin de faire face à cette concurrence; cette réduction retombant sur leurs expéditeurs réguliers qui doivent se contenter d'un prix plus bas pour leur lait. Bien que le pourcentage des colporteurs soit faible, en comparaison du grand nombre d'expéditeurs réguliers aux laiteries, il est assez considérable dans bien des centres pour influer directement sur le prix du lait pour les expéditeurs-producteurs. Tenant compte du coût du maintien du matériel pour la distribution du lait et de l'obser-

vation des règlements d'hygiène, s'il y a lieu, les cultivateurs-distributeurs feraient aussi bien, sinon mieux, d'expédier leur lait aux distributeurs réguliers, dont les fonctions consistent à livrer un approvisionnement de lait sain aux consommateurs. Et il est peut-être inutile de dire que les consommateurs y gagneraient d'obtenir un approvisionnement sain.

Je pourrais peut-être ajouter que dans les cités où la pasteurisation n'existe pas, le nombre des distributeurs individuels de lait est le plus considérable et le prix du lait s'en trouve abaissé grâce à la pasteurisation.

M. LOUCKS: Y a-t-il des troupeaux accrédités aux environs?

Le TÉMOIN: Dans certains cas ils sont censés l'être; si les règlements d'hygiène sont vieux jeu ils peuvent ne pas l'être.

Les laiteries vendant à prix réduits ont toujours empêché le maintien d'un marché satisfaisant du lait. Récemment, leur nombre s'est accru et elles ont été l'une des principales causes du fléchissement des prix du lait dans de nombreux centres, de la désorganisation de ce commerce et de la baisse générale des prix du lait pour les expéditeurs réguliers. Si ces laiteries à prix réduits payaient le prix convenu aux producteurs pour leur lait, la situation ne serait pas si grave, bien que toute réduction importante de prix consentie aux consommateurs finit par réduire les prix du lait payés aux producteurs. Cependant, dans de trop nombreux cas, ces laiteries à prix réduits se procurent du lait où elles peuvent en trouver et au plus bas prix possible. Elles s'approvisionnent chez les cultivateurs autres que les expéditeurs réguliers, mais qui semblent désireux de se livrer au commerce du lait dans les cités et les villes. De cette façon et autrement, les laiteries à prix réduits et les fournisseurs de lait de " contrebande " empêchent l'obtention d'un prix satisfaisant pour l'approvisionnement régulier de lait.

10. *Le rôle des magasins en série dans l'industrie laitière.*

Les magasins en série et leur désir de mettre parfois en vedette le lait ainsi que d'autres produits de la ferme, en vue d'accroître leurs ventes et attirer la clientèle chez eux constituent un problème grave. On ne peut dire la même chose de tous.

Je puis ajouter qu'il y a une cité où cela constitue présentement un problème grave, susceptible de faire tomber les prix.

Dans l'Ontario il n'est rien survenu de grave sur ce point, bien qu'on ait souvent entendu parler d'une menace de réduction de prix par les magasins en série. Jusqu'ici elle a été détournée, surtout grâce aux producteurs ayant exposé leur cause à leurs dirigeants, et leur ayant fait remarquer que toute réduction de prix qu'ils consentiraient, aurait en définitive sa répercussion sur les producteurs et causerait la baisse des prix du lait. Ces appels de la part des producteurs ont été entendus, bien que l'avenir ne soit pas assuré à cet égard. Toutefois, il nous semble que les propriétaires des magasins en série, ayant des succursales dans tout le pays, et dont les cultivateurs forment une forte partie de la clientèle, sont mal inspirés de mettre en vedette le lait à bon marché et les autres produits laitiers, et de s'attendre à conserver cette clientèle. Ce qu'il faut aujourd'hui pour amener la reprise générale des affaires ou leur amélioration, est le moyen d'augmenter le prix des produits agricoles, non pas de les abaisser.

11. *Les laiteries qui ne paient pas les producteurs.*

Bien que la grande majorité des distributeurs, importants et autres, se fassent scrupule de payer régulièrement les producteurs les approvisionnant de lait, il y a quelques délinquants qui causent de grandes difficultés à ce sujet. Certains se retirent des affaires étant incapables de faire face

à leurs obligations. D'autres en apparence délibérément, projettent, par un subterfuge ou un autre, de ne pas payer au producteur ce qu'il a durement gagné, par exemple en déclarant que leur commerce appartient à un autre. Si on leur intente alors une action et qu'on obtient un jugement contre eux, il ne peut pas être exécuté. Malgré tout ils existent toujours. Si un certain groupe d'expéditeurs cesse de les approvisionner, ils en trouvent d'autres, obtenant ainsi un approvisionnement de lait bon marché; ils vendent ordinairement moins cher que les laiteries payant les prix demandés par les cultivateurs. Il devrait y avoir un recours, législatif ou autre, pour amener ces délinquants à la raison et leur faire payer leurs achats ou cesser leurs opérations. Nous espérons pouvoir un jour avoir la haute main sur l'approvisionnement, de façon à assurer au moyen de garanties, que les laiteries récalcitrantes dans leurs paiements s'exécuteront.

C'est une des questions les plus graves qui nous confrontent à Toronto. Un cultivateur s'est présenté à nous il y a quelques jours pour nous réclamer notre aide, disant qu'on lui devait un arriéré de $400 pour son lait. Cela nous était presque impossible de l'aider parce qu'il nous aurait fallu l'appuyer devant les tribunaux. Cette laiterie n'avait aucune assurance de garantie.

12. *Le transport est un facteur dans les prix de revient du lait.*

Toutes les dispositions relatives aux prix prévoient du lait livré à l'établissement du distributeur, ce qui signifie que les frais de camionnage ou de port sont à la charge du producteur. La plus grande partie du lait est maintenant livrée par camions. Jusqu'à ces derniers temps, bien que de nombreux propriétaires de camions aient agi franchement avec les producteurs, ceux qui se font une spécialité du camionnage ont agi entièrement à leur guise.

Il y a deux laiteries à Toronto dont les expéditeurs leur sont inconnus, étant des propriétaires d'entreprises de camionnage; ceux-ci ont remplacé les producteurs et les associations de producteurs quant aux achats et aux ventes de lait. Cette situation est très grave et elle influe sur le niveau général des prix.

Certains de ces propriétaires d'entreprises de camionnage estiment que les intérêts des producteurs sont secondaires bien que ceux-ci en supportent les frais. Certains de ces propriétaires sont grandement responsables de ce que les laiteries à prix réduits et autres puissent continuer leur commerce. Quelques-uns d'entre eux prennent le lait où ils le trouvent et le vendent à prix réduits aux laiteries. Notre association s'efforce d'établir un système ordonné de transport du lait et d'obtenir quelque contrôle sur le camionnage du lait par ceux qui en supportent les frais. Les perspectives paraissent encourageantes à cet égard, et nous espérons établir un système général à l'avantage des producteurs et des propriétaires bien vus d'entreprises de camionnage.

Je puis ajouter qu'au cours du mois dernier nous avons pu obtenir du ministère de la Voirie de l'Ontario qu'aucun permis pour livreuses ne soit émis sans le certificat de l'Association des producteurs en collaboration avec l'Association des distributeurs. Quand ce projet sera appliqué il contribuera beaucoup à supprimer certains des camionneurs illicites.

13. *Le rôle du lait pour secours directs dans l'industrie.*

La persistance du chômage dans les cités et les villes présente un problème grave pour les associations de producteurs, celui afférent au lait pour secours directs. La grande difficulté que présente cette situation est de maintenir les prix pour les producteurs, ces prix ne pouvant fléchir davantage et permettre aux producteurs de subsister. Là où la quantité de lait nécessaire aux secours directs n'est pas considérable, cette question peut se régler facilement. Cependant, l'approvisionnement nécessaire est

considérable et semble le devenir de plus en plus. Les commissions de secours directs dans les diverses municipalités recherchent du lait à meilleur marché à cette fin. Certaines laiteries se chargent de fournir le lait pour secours directs et elles en réduisent les prix afin de se faire une clientèle, au détriment des producteurs. Nous avons fait tout ce que nous avons pu dans le centre de l'Ontario afin de maintenir ces prix, les laiteries ayant offert de réduire le prix du lait pour secours directs.

Pour résister à cette concurrence, les laiteries régulières, voulant conserver tous leurs clients réguliers, retirant peut-être actuellement des secours directs, essaient d'y faire face, le tout au détriment de l'expéditeur régulier. Jusqu'ici dans la région de Toronto et dans d'autres centres également, on a pu, en conférant avec les autorités municipales et les dirigeants des commissions de secours directs, prendre des mesures satisfaisantes assurant le maintien des prix aux producteurs. A tout événement, la solution de ce problème du lait pour secours directs est très difficile, et on espère que la situation de ce chef s'améliorera quelque peu avant longtemps. Les impôts accablent tellement les producteurs aujourd'hui qu'on ne devrait pas leur demander d'y ajouter par un prix réduit pour le lait pour secours directs municipaux.

Il existe un sentiment général de mécontentement chez les cultivateurs de l'Ontario central du fait qu'ils acceptent un prix réduit, les prix du lait pour secours directs étant plus bas que ceux du lait ordinaire.

14. *Le lait de surplus.*

Ce lait présente un problème important aux producteurs et aux associations de producteurs. S'il était possible d'en empêcher la vente ou de l'utiliser de façon à ne pas nuire au commerce régulier de la production et de la vente du lait pour la consommation humaine directe, ce commerce dans les cités et les villes se ferait librement. C'est au lait d'excédent qu'on peut attribuer la réduction des prix, les laiteries à prix réduits, etc. Bien qu'on le paie aux prix de la matière grasse et qu'il est censé ne pas servir dans le commerce régulier du lait embouteillé, il n'existe aucune garantie certaine sur ce point. Jusqu'à ce que notre association ait perfectionné ses plans pour l'absorption du lait d'excédent, dans un avenir rapproché, nous l'espérons, le lait d'excédent continuera d'être un des obstacles graves au maintien d'un marché stabilisé pour le lait. Cette question présente de nombreux aspects, ne pouvant être cités dans un rapport tel que celui-ci.

15. *Recommandations afférentes à la stabilisation de l'industrie.*

Le contrôle de l'approvisionnement est d'importance primordiale dans la vente du lait en nature. Un marché stabilisé profitera aux expéditeurs réguliers; il est impossible sans le contrôle sur l'approvisionnement.

L'une des fonctions essentielles des associations de producteurs de lait est le contrôle sur l'approvisionnement. Au moyen de celui-ci, les distributeurs sont assurés d'un approvisionnement suffisant aux prix pratiqués et les producteurs le sont d'un marché constant pour leur produit. Les producteurs sont ainsi protégés.

En résumant la situation dans l'Ontario, nous voulons en tant qu'association de producteurs, insister sur ce qui suit. Si l'on y donnait suite, cela contribuerait grandement à stabiliser le marché.

(*a*) L'Association des producteurs, en vue de stabiliser le marché, doit avoir la haute main sur la production de tous les producteurs dans n'importe quel marché; elle peut l'obtenir en appliquant les recommandations suivantes:

I. L'Association des producteurs dans chaque marché doit s'engager par contrat avec ses membres relativement à la vente de leur lait.

Je vais vous remettre copie du contrat que nous sommes à étudier avec l'association de London. Je pourrais dire que nous débutons par un contrat dans notre marché le plus affaissé dans l'espoir de faire hausser le prix à la normale le plus tôt possible.

M. Pickel:

D. Ces contrats sont-ils en vigueur actuellement?—R. Non. Nous nous attendions aux débuts de l'association l'automne dernier, à pouvoir présenter un programme ce printemps concernant les contrats, mais nous avons remis cela à plus tard. Des contrats sont en vigueur à deux endroits — à London et à Brantford — c'est-à-dire, des contrats de l'association des producteurs avec leurs membres, pas relativement à la quantité de lait. J'en parlerai plus tard.

2. Une entente avec les distributeurs à l'effet qu'ils n'achèteront le lait que des membres de l'association des producteurs.
3. Une entente avec les autorités municipales à l'effet de refuser tout permis d'expédition du lait dans un marché, à celui qui refuse de revenir membre en règle de l'association des producteurs.
4. Une association de producteurs, de concert avec les distributeurs, devrait contrôler le transport jusqu'aux laiteries; à cet effet un comité conjoint de représentants de l'associations des producteurs, distributeurs et propriétaires de camions, devrait avoir la haute main sur le transport du lait à partir des fermes. On devrait interdire aux propriétaires de camions d'apporter du lait en ville à moins qu'ils ne dépendent du comité mixte.

Nos autorités municipales se sont rendu compte de la valeur de l'adoption d'un système tel que celui décrit dans cette recommandation. L'un de nos membres qui est allé consulté le bureau de santé de Toronto, a déclaré que l'un de ses membres, lui avait dit que si la laiterie lui demandait d'inspecter une ferme à North-Bay, il serait tenu de le faire. On ne tient pas compte de la distance et c'est virtuellement la règle dans toutes nos cités ontariennes. Il n'y a pas de zonage dans l'Ontario.

(*b*) Le distributeur devrait conclure une entente avec l'association des producteurs en vue d'assurer que chaque membre individuel expédie une certaine quantité de lait à chaque distributeur.

1. Tout le lait vendu pour la distribution urbaine sera payé d'après un prix convenu entre l'association et l'association des distributeurs.
2. Le lait vendu par les distributeurs dans un marché secondaire sera payé selon un prix convenu.
3. Le lait transformé en beurre par les distributeurs sera payé selon sa teneur en matière grasse.
4. Le lait expédié à la laiterie en sus de la quantité prévue au contrat sera payé selon les prix secondaires, ou du lait d'excédent, à moins que le distributeur n'ait besoin de cet excédent pour les ventes urbaines. On permettra aux producteurs de conserver leur lait d'excédent chez eux, mais non pas de l'envoyer à d'autres distributeurs.

C'est là une de nos plus grosses difficultés pour notre laiterie centrale — la quantité de lait d'excédent prise — quand elle est expédiée d'une laiterie à une autre.

(*c*) L'association des producteurs aura le droit de vérifier tous les dossiers de ventes et d'achats des distributeurs. Ceci ferait connaître l'utilisation du lait après son arrivée à l'établissement.

Nous avons soumis ce point à la Chambre de commerce d'une de nos grandes cités, et elle y a porté un vif intérêt. Elle se rend compte qu'il faut maintenir la faculté d'achat des cultivateurs dans leurs régions, et que cette vérification devrait être mensuelle, si possible. Je produirai un état mensuel; nous demandons qu'on le fournisse actuellement, relativement aux ventes. J'en ai un autre ici que nous allons demander aux laiteries de préparer; il a trait aux ventes.

M. Pickel:

D. Ces règlements sont simplement projetés; ils ne sont pas encore en vigueur?—R. Non; notre association n'existant que depuis six mois. A notre début l'automne dernier, les laiteries ne voulaient pas entendre parler d'un grand nombre de projets que nous mettons de l'avant maintenant, mais les choses ont changé.

(*d*) Les autorités municipales devraient encourager l'établissement de zones d'où l'on apporterait le lait au marché local. Ceci aiderait beaucoup les producteurs de l'association à maintenir les prix en conformité des frais de production. Le zonage appliqué actuellement dans les cités devrait tenir compte du nombre actuel d'expéditeurs dans chaque marché.

(*e*) On devrait exiger de chaque distributeur achetant et vendant du lait qu'il fournisse une garantie suffisante pour la protection des producteurs et assurer ainsi le paiement mensuel du lait.

D. Avez-vous libre accès aux livres des distributeurs? Ceux-ci vous le refusent peut-être?—R. Ils ont coopéré avec nous depuis six mois; les laiteries consentent à faire de même.

M. Tummon:

D. Je crois que vous pourrez constater que M. Ruttan a traité ce sujet récemment. Il paraissait lui sourire?—R. Oui. Certains des projets que nous vous avons exposés ici n'ont pas été agréés par les laiteries, mais je crois maintenant ils leurs agréent.

(*f*) Il faudrait entreprendre immédiatement l'étude approfondie des principaux marchés. Elle devrait embrasser toutes les agences de distribution, les moyens de transport, l'inspection municipale et la situation des producteurs. Une loi devrait être adoptée, stabilisant davantage l'industrie, basée sur les résultats de cette étude.

S'il était possible d'exécuter les recommandations précitées, avec l'appui des producteurs, et d'adopter une loi pour leur donner suite, les producteurs contrôleraient mieux leurs débouchés. Cela les aiderait à réduire les frais de distribution, et finirait par diminuer l'écart entre les prix demandés par les cultivateurs et ceux payés par les consommateurs. Les dirigeants de l'association au cours de leur étude des débouchés pour le lait dans d'autres centres, ont constaté que là où les moyens de contrôle ci-dessus sont utilisés, les prix reçus par les producteurs en ont été rehaussés et très souvent les consommateurs n'ont payé qu'un peu plus cher leur lait.

Conclusion.

Il n'y a pas de conditions pouvant assurer catégoriquement aux producteurs un profit suffisant, tant que les prix mondiaux du fromage (le produit laitier que le Canada exporte le plus) sont si inférieurs au prix de revient. Malgré l'élévation du tarif douanier afin de protéger les expéditeurs de lait en nature, les contrebandiers en apportent d'autres régions. Il faut donc établir un rapport entre les prix du lait et les mêmes dans les marchés mondiaux.

Quand ces buts auront été atteints, un grand nombre de nos problèmes les plus importants de nos jours auront été résolus. Le contrôle sur l'approvisionnement du lait fera disparaître la concurrence injuste par les magasins, les laiteries à prix réduits, le lait de " contrebande ", les laiteries qui ne paient pas leurs fournisseurs, et autres, en exigeant une garantie d'elles. Ceci ne veut pas dire une coalition ou autre chose analogue qui haussera les prix pour les producteurs, au delà de ce que les conditions générales laitières et la loi de l'offre et de la demande le justifieront. Cela signifie seulement la conservation de son débouché par l'expéditeur régulier de lait, qui s'occupe de produire un approvisionnement de lait sain et hygiénique pour la consommation humaine. La santé de notre peuple est d'importance primordiale. C'est donc notre sincère désir de rendre l'approvisionnement de lait en nature sain pour tous les consommateurs ontariens.

J'ai un tableau que je veux vous montrer; nous nous en servons pour fins instructives auprès des producteurs et nous lui consacrons beaucoup de temps.

Facteurs influant sur le prix du lait:

1. Le prix de la matière grasse.
2. Le prix du fromage.
3. Le volume de lait pour un marché.
4. La pasteurisation.
5. Les règlements de l'hygiène.
6. Le zonage de l'approvisionnement laitier.
7. Les moyens de transport.
8. La nature de la région avoisinant un marché.
9. Le pourcentage de cultivateurs vendant au-dessous du prix de l'association.

Le président:

D. Je comprends que vos recommandations, monsieur Marritt, reposent toutes sur le zonage du territoire, d'où vous obtenez votre approvisionnement, n'est-ce pas?—R. Non, je n'affirmerais pas cela. Je crois que le point le plus important a trait à la question d'un engagement par écrit avec les membres pour la vente de leur lait par l'association.

D. Vous dites que le marché du lait en nature n'embrasse qu'environ le cinquième du lait disponible?—R. Oui.

D. Comment allez-vous contrôler l'approvisionnement? Peut-être par le zonage, mais même s'il était d'application générale, comment contrôleriez-vous l'approvisionnement disponible?—R. Cela nous ramène à la question des contrats avec vos membres. Ces derniers devraient être tenus de fournir une quantité de lait déterminée et s'engager à ne pas vendre de lait à d'autres distributeurs.

D. Je le sais, mais n'auriez-vous pas plus de contrats qu'il n'en faudrait pour approvisionner une zone déterminée?—R. Vous voulez dire qu'il y aurait un plus grand nombre de cultivateurs désireux de vendre du lait.

D. Oui, plus que vous pourriez en recevoir; que feriez-vous alors? C'est un fait reconnu que le marché du lait en nature ne pourrait pas absorber tout le lait disponible.—R. Oui, il n'y a pas de doute à ce sujet.

D. Alors le problème se résume de nouveau à une question de négociations avec le distributeur?—R. Absolument; c'est-à-dire à l'étude de tous les facteurs qui influent sur le prix du lait.

D. Quelle est la base de vos négociations avec les distributeurs aujourd'hui; est-ce le coût de production?—R. On en tient compte, et aussi du prix du lait destiné à la fabrication.

M. Tummon:

D. Après tout n'est-ce pas le facteur primordial qui détermine le prix du lait en nature?—R. Absolument.

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous dire alors, monsieur Tummon, qu'il est presque inutile de vouloir relever les prix du lait en nature?

M. TUMMON: J'ai toujours compris que les distributeurs, longtemps même avant la formation des organisations de producteurs, déterminaient les prix à payer aux producteurs d'après les prix du lait payés par les fabricants de beurre et de fromage. Si les prix du fromage permettaient de verser 75 cents les 100 livres de lait aux fournisseurs de ces fabriques, le distributeur ajoutait à cette somme un certain montant pour couvrir les frais de transport, de la cueillette et de la préparation de cette qualité de lait, et payait ce prix à ses fournisseurs. Si le prix du fromage ou du lait destiné à la fabrication baissait sur le marché, il en profitait.

Le président:

D. Dans vos négociations avec les distributeurs, monsieur Marritt, est-il question de l'écart?—R. Oui, les producteurs et les distributeurs ne manquent pas l'occasion de soulever cette question au cours des conférences relatives aux prix.

M. Tummon:

D. Monsieur Marritt, est-ce que le surplus d'exportation n'est pas la chose la plus importante au point de vue de l'industrie laitière au Canada?—R. Oui, je suis de cet avis.

D. Le surplus exportable est la chose la plus importante à considérer dans cette question?—R. Vous voulez parler du fromage?

D. Du fromage et du beurre.—R. Absolument, il faut en tenir compte. S'il se produit un changement rapide dans le prix de la matière grasse, les associations de producteurs devraient maintenir le niveau des prix jusqu'à ce que le prix de la matière grasse redevienne normal.

D. Maintenez-vous les prix?—R. Les prix peuvent baisser très rapidement pendant un mois, par exemple, et rien ne saurait justifier l'association des producteurs de descendre à ce point.

D. L'association devrait-elle agir de même si d'un autre côté les prix augmentaient rapidement pendant un mois?—R. Il incombe à l'association des producteurs de tirer tout le profit possible de la situation.

M. Pickel:

D. Ils n'ont pas souvent l'occasion de profiter beaucoup de la situation, n'est-ce pas?—R. Non, mais l'association existe à cette fin. Comme je l'ai fait remarquer, on apporte du lait sur plusieurs de nos marchés, — probablement un neuvième de la quantité, — à des prix inférieurs aux prix de l'association.

D. J'ai en main une de vos publications intitulées, " Ontario Milk Producer ", du mois d'avril.—R. Oui.

D. J'y trouve un article portant le titre " What should a cow produce to get by " (Quel doit être le rendement d'une vache satisfaisante?). L'article conclut que ce rendement devrait être de 12,000 livres.—R. Où se trouve cet article?

D. A la page 127.—R. Oui.

D. Ne croyez-vous pas que c'est imposer une moyenne un peu trop élevée à une laiterie?—R. Absolument.

D. Connaissez-vous des laiteries de ce genre?—R. Vous voulez dire des fermes laitières?

Le PRÉSIDENT: Un troupeau laitier.

M. Pickel:

D. Ce rendement n'est-il pas plutôt inférieur que supérieur à 5,000 livres dans la majorité des cas?—R. La production moyenne de la région d'Hamilton, que je connais assez bien, est d'environ 7,500 livres.

D. C'est une excellente moyenne.—R. Oui. Certains membres de l'association possédaient des vaches dont le rendement dépassait 8,000 livres; ils en possédaient 1,300 dont le rendement variait de 7,000 à 7,500 livres, mais c'est un peu mieux que la moyenne.

D. A la page 1 de votre numéro de février de l'" Ontario Milk Producer ", je trouve un petit article sous forme de message aux expéditeurs de lait, où vous dites " qu'un marché sûr et un prix stable, même s'il est inférieur au coût de production, sont des choses qui ne sont pas à dédaigner, et que tous les producteurs qui profitent de ces avantages devraient porter leur part de ces frais." Comment expliquez-vous ces paroles, monsieur Marritt?—R. D'abord il est question " d'un prix uniforme ", n'est-ce pas?

D. J'y vois " un marché sûr et un prix stable, même s'il est inférieur au coût de production, sont des choses qui ne sont pas à dédaigner." Avez-vous une idée du coût de la production du lait?—R. J'ai déposé un état relatif au coût de production d'un cultivateur ordinaire, et il s'établit à $2.35.

D. $2.35? Pouvez-vous nous donner des détails à ce sujet, monsieur Marritt? Comprend-il l'intérêt sur la mise de fonds?

M. TUMMON: Ces renseignements se trouvent dans la déclaration du témoin, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT: Non, ils ne s'y trouvent pas; il s'agit d'un document déposé séparément.

M. PICKEL: Comprend-il l'intérêt sur la mise de fonds, les frais généraux, les taxes et autres frais de ce genre?

M. TUMMON: Et la dépréciation?

Le PRÉSIDENT: Il serait peut-être plus sage de le lire.

M. Pickel:

D. S'agit-il simplement du coût de l'alimentation et de la main-d'œuvre?—R. Cet état m'a été remis par M. W. E. Shaver, d'Ancaster. Ses chiffres m'ont semblé satisfaisants, mais je ne me sens pas capable de les expliquer.

D. Cet état ne renferme pas de détails?—R. Non, il établit simplement le coût de production de 100 livres de lait à $2.35.

D. Ces chiffres me semblent un peu élevés comparativement à ceux fournis par d'autres témoins; on a parlé de $1.50, mais dans ce cas l'intérêt sur le placement, les frais généraux et autres choses de ce genre n'étaient pas compris, il ne s'agissait que du coût de l'alimentation et de la main-d'œuvre. J'ai pensé que vos chiffres comprenaient peut-être tous ces frais.—R. Je le crois.

D. Pendant combien de temps le cultivateur pourra-t-il continuer à produire du lait au coût de $2.35 s'il ne le vend que $1.50?—R. Pas bien longtemps, s'il doit payer intérêt sur sa mise de fonds.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous encore des questions à poser; nous avons deux ou trois autres témoins à entendre.

M. Bertrand:

D. Voulez-vous expliquer ce dernier item de frais qui m'intéresse beaucoup. Est-ce votre association qui a écrit que le producteur ne devrait pas dédaigner de vendre en bas du coût de production si les prix sont stables; voulez-vous me donner des explications à ce sujet?—R. Je ne vous ai pas bien compris.

D. Nos conclusions devront reposer sur ce que nous apprenons ici et si elles sont basées sur ce que...

M. PICKEL: Ce que nous entendons ici n'est pas de nature à nous convaincre.

M. Bertrand:

D. Voulez-vous avoir la bonté d'expliquer ces paroles au Comité?—R. Je vous prierais de poser votre question de nouveau.

M. Pickel:

D. " Un marché sûr et un prix stable, même s'il est inférieur au coût de production, sont des choses qui ne sont pas à dédaigner "?—R. Parlant au nom de l'association je dirai que le maintien d'un prix uniforme à $1.45 est une chose désirable, lorsque nous avons un groupe de cultivateurs dont la production ne rapporte que $1.20; l'association vise à payer un prix uniforme.

D. Ah! vous faites allusion à une association active, et non au producteur individuel qui habite les concessions?—R. Nous tenons compte des individus, monsieur Pickel, il n'y a pas de doute à ce sujet; mais ce prix de $1.45 sur l'un de ces marchés est le double du prix du lait destiné à la fabrication du fromage dans cette même zone, et ainsi au point de vue de l'association ce but en vaut la peine.

D. Vous obtiendriez ainsi $1.15 ou $1.20, je suppose?—R. La moyenne serait de $1.20.

D. Oui. Croyez-vous, monsieur Marritt, qu'il y aurait moyen de diminuer le coût de la distribution; ne croyez-vous pas que les municipalités sont trop exigeantes?—R. Oui, je crois que le problème de la distribution est des plus graves non seulement en ce qui concerne le distributeur mais l'industrie entière, et on devrait l'étudier à fond. C'est de ce côté que se font les pertes; il y a un trop grand nombre de voitures de distribution dans les villes, et il y en a plus en temps de crise qu'en temps de prospérité.

M. Loucks:

D. Monsieur Marritt, connaissez-vous des compagnies, — j'entends des compagnies solides, et non de ces compagnies éphémères qui surgissent en un rien de temps et font perdre quantité de lait aux cultivateurs, — connaissez-vous des grosses compagnies qui perdent de l'argent?—R. Non.

M. Pickel:

D. En connaissez-vous qui demandent de l'aide actuellement?—R. Non, monsieur.

D. C'est ce que nous voulons savoir; et, monsieur le président, comme nous sommes ici pour faire la lumière sur certaines questions, nous aimerions savoir s'il est réellement nécessaire que ces compagnies retiennent un écart aussi considérable qu'elles le font?

M. Loucks:

D. Vous ne croyez pas, monsieur Marritt, qu'il soit possible d'éliminer certains de ces frais généraux au moyen de la coopération entre les producteurs et les distributeurs, vous pensez plutôt qu'il faudrait une loi pour y arriver?—R. Il faudrait les deux, je crois.

M. Pickel:

D. Si on garantissait un pour cent du prix de vente au cultivateur, disons cinquante pour cent, ne croyez-vous pas qu'on éliminerait ainsi le distributeur de lait de contrebande?—R. Si on lui garantissait cinquante pour cent.

D. Cinquante pour cent; c'est ce qu'il réclame?—R. C'est certainement un idéal à atteindre, et je crois que le producteur serait satisfait de cinquante pour cent.

D. Il faudrait un fusil à longue portée pour atteindre ce but. Au cours de la discussion, monsieur Marritt, nous avons supposé que le lait se vendait 10 cents la pinte dans les villes.—R. Oui.

D. S'il y avait une guerre de prix entre les compagnies, qui ferait baisser le prix du lait à 4 ou 5 cents, et si le cultivateur exigeait quand même son cinquante pour cent, — ce qui serait encore plus que ce qu'il reçoit actuellement, — croyez-vous que cette guerre durerait longtemps? Si l'on pouvait réussir à élimi-

ner cette forte quantité de lait de surplus, et établir une quotité de 55, ou de 45 ou même de 40 p. 100 de la production totale, tout en maintenant la proportion des prix, je crois qu'on améliorerait de beaucoup la situation des cultivateurs.

Le PRÉSIDENT: Je ne veux pas abréger la discussion, mais avez-vous une réponse à cette question?

Le TÉMOIN: A ce sujet je vous ferai remarquer qu'il faut tenir compte du point soulevé par M. Tummon; c'est-à-dire de la quantité de produits laitiers exportables qu'il y a au pays et de ses rapports à la vente du lait.

M. Pickel:

D. Nous avons toujours eu un surplus exportable, monsieur Marritt?—R. Oui.

D. En 1904 nous avons exporté 250,000,000 de livres de fromage à la Métropole?—R. En quelle année?

D. En 1904, et l'an dernier nous n'en avons exporté que 74,000,000. Où est le surplus? La quantité diminue, baisse.—R. Oui.

D. Et le prix de vente de notre lait baisse davantage?—R. Cette quantité additionnelle de lait destiné à la fabrication du fromage influe sur nos prix, car il nous en vient sur notre marché de Toronto.

D. Je n'en doute pas, mais je crois qu'on exagère cet aspect de la question. Si l'on fixait le prix du lait à un certain pour-cent du prix de vente, le cours du marché du fromage n'influerait pas beaucoup sur ces prix. Le distributeur organiserait son commerce et ses achats de manière à verser une part plus équitable du prix de vente au cultivateur.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons trois autres témoins ici et nous devrions essayer de les entendre.

M. TUMMON: Un instant, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Très bien, monsieur Tummon.

M. Tummon:

D. Vous avez eu l'occasion de représenter les producteurs aux conférences tenues avec les distributeurs en vue de fixer les prix, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. D'après votre expérience, si le prix du lait destiné à la fabrication du fromage et du beurre rapportait environ un dollar net au producteur?—R. Oui.

D. Quel serait, à votre avis, un prix équitable pour le lait en nature destiné à la consommation urbaine, eu égard à ce dollar?—R. Il faudrait y ajouter 25 c. pour les frais de transport; 15 c. pour le lait écrémé; 15 c. pour l'inspection sanitaire; et 15 c. pour garantir un approvisionnement régulier.

Le président:

D. Soit 70 c.?—R. Oui, 70 c., et cela ferait $1.70.

Tummon:

D. C'est en quelque sorte sur cette base que l'on détermine les prix actuellement?—R. Oui, je le crois. Si le prix de la matière grasse dépassait un dollar en ce moment, l'association demanderait certainement de revenir au prix de $1.85, ou un relèvement quelconque.

D. Ainsi non seulement les distributeurs mais même les associations de producteurs, qui approvisionnent les villes de lait en nature, prennent le prix du fromage et du beurre comme point de départ de leurs réclamations?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Vous ne tenez aucunement compte, monsieur Marritt, des millions que les distributeurs soutirent injustement aux producteurs?—R. Oui, nous en tenons compte.

D. Vous n'en tenez aucunement compte?—R. Oui.

D. Pourquoi ne les forcerait-on pas à dégorger un peu?

M. TUMMON: Monsieur le président, je suis fermement convaincu que vous ne pouvez pas isoler un groupe de producteurs laitiers sans que la répercussion atteigne les autres.

Le TÉMOIN: C'est parfaitement vrai. Le prix du lait ne saurait être déterminé autrement qu'en tenant compte de la production entière.

Le président:

D. Du pays?—R. Oui, du pays entier.

M. Tummon:

D. Permettez-moi une autre question, monsieur Marritt. Il n'y a pas de doute qu'à Toronto et dans toutes les autres villes les petits distributeurs vous causent des ennuis?—R. Oui.

D. Est-ce que les gros profits retirés de la distribution du lait ne sont pas l'attrait qui fait surgir ces petits distributeurs?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser? Monsieur Marritt restera ici, et si vous désirez le rappeler vous serez libres de le faire. Nous entendrons maintenant M. Hughes, le président de l'Association des producteurs de London.

M. J. A. HUGHES, appelé, prête serment.

Le président:

D. Dites au Comité quel est votre nom et votre emploi, monsieur Hughes? —R. J. A. Hughes, président de l'Association des producteurs du district de London, C.P. n° 3, Ilderton, Ontario.

D. Vous êtes président de l'Association des producteurs de London?—R. Oui.

D. Voulez-vous avoir la bonté de parler plus fort?—R. Oui.

Monsieur le président, messieurs: Voici quelle est la situation à London:

> Le lait vendu à London doit être pasteurisé ou produit par des troupeaux reconnus sains. Comme il n'y a qu'un inspecteur chargé d'examiner tous les troupeaux du district de London et que ce dernier a d'autres devoirs à remplir, on affirme de bonne part que le règlement concernant le lait provenant de troupeaux reconnus sains est lettre morte et qu'on apporte quantité de lait cru à London qui n'est pas conforme à ce règlement.

L'été dernier on a vendu le lait 9 c. la pinte, c'est-à-dire du 1er mai à la fin de novembre, mais les distributeurs de lait pasteurisé et les cultivateurs-distributeurs ont réduit le prix à sept cents le 1er décembre.

> Lorsque le lait se vendait 9 c. la pinte les producteurs recevaient $1.30 les 100 livres. A la suite de la réduction à 7 c. on a offert $1 les 100 livres aux cultivateurs. Les laiteries ne reçoivent que 6 c. ½ pour le lait fourni aux chômeurs.

Distributeurs individuels

> La ville de London impose un droit de $1 à toute personne qui désire se procurer un permis pour distribuer du lait dans cette ville. On calcule qu'il y a de 40 à 80 distributeurs particuliers à Londres. Les distributeurs et les cultivateurs reconnaissent que ce nombre augmente constamment. Il y a probablement dix producteurs-distributeurs qui ont fait preuve d'honnêteté et n'ont pas coupé les prix. Ces derniers ont une clientèle de 150 à 200 pintes, et ils en sont assez satisfaits. Ils aimeraient recevoir

davantage pour leur lait, mais ils éprouvent une sorte d'antagonisme à l'égard des distributeurs de lait pasteurisé, et à cause de cela il y a très peu de coopération entre eux.

Ces producteurs qui ont des clientèles de 150 à 200 pintes ne sont pas la cause de nos difficultés. Ce sont les producteurs de plus en plus nombreux, qui viennent vendre du lait à 5 et 6 c., qui nous ennuient le plus. Ils vendent de 30 à 75 pintes chacun, ou environ 50 pintes en moyenne. Une partie du lait ainsi vendu leur coûte peu et ils réalisent un petit profit en le colportant de porte en porte. Le distributeur particulier ne se sent pas disposé à coopérer au relèvement des prix actuellement parce que la vente de ce lait lui rapporte probablement autant que par le passé. Sa propre production ne lui donne pas autant, mais elle ne constitue que la partie du lait qu'il vend.

Distributeurs de lait pasteurisé

Il y a dix-neuf distributeurs de lait pasteurisé dans la ville de London, et la majorité de ceux-ci ont une bonne réputation. Les gérants se montrent justes à l'égard des cultivateurs, et ils les paient régulièrement à la fin du mois,—je pourrais dire semi-mensuellement. Les gérants de ces laiteries accueilleraient une augmentation avec plaisir, si on pouvait la contrôler et la maintenir. Ils sont prêts à aider les cultivateurs dans leur travail d'organisation. Il y a environ quatre distributeurs de lait pasteurisé qui n'ont aucun scrupule. Ils achètent leur lait à un prix de beaucoup inférieur à celui des autres laiteries, et même inférieur au prix de fabrication, et ils le vendent à prix réduit. Certaines firmes reçoivent le lait des producteurs et le leur revendent en vue de la distribution.

Le président:

D. Après l'avoir pasteurisé?—R. Oui. Un certain individu, qui pratiquait la contrebande du lait, dirait-on, achète le lait, ou du moins l'achetait l'automne dernier et au commencement de l'hiver à raison de 70 c. les 100 livres, le livrait à une laiterie qui le pasteurisait, le rachetait ensuite de cette dernière à 4 c. ½ la pinte, et le détaillait.

M. Pickel:

D. A combien?—R. De cinq à sept cents; ce qu'il pouvait obtenir.

D. Les gros distributeurs peuvent l'acheter à meilleur compte que cela?—R. Oui.

D. Il fait quand même de l'argent?—R. Oui, mais il ne paye ce lait que 70 c. les 100 livres.

D. C'est ce que la plupart des gros distributeurs paient?—R. Non. Les gros distributeurs réguliers de London paient $1 le 100.

M. Loucks: Ils prennent le lait de surplus et la moyenne est inférieure à cette somme.

Le témoin

Il y a une certaine firme qui achète du lait des distributeurs particuliers à raison de $1 les 100 livres. Ces derniers paient ce lait 70 c. le 100 et réalisent ainsi un profit de 30 c. le 100, puis ils le rachètent à 4 c. ½ de cette laiterie. Plusieurs de ces firmes malhonnêtes ne paient pas le lait de leurs fournisseurs. Le nombre de cultivateurs qui ne sont pas payés pour leur lait augmente constamment. On incline à croire que ces laiteries devront fermer leurs portes. En attendant elles ruinent le marché du lait à London.

Solution

L'Association des producteurs est prête à coopérer avec les distributeurs particuliers en vue de contrôler les prix. Elle est d'avis que l'imposition d'un droit de distribution de $100 serait la meilleure méthode à

appliquer pour remédier à la situation immédiatement. Les distributeurs particuliers y sont opposés parce qu'ils seraient obligés de porter cette charge additionnelle. Le particulier qui voudrait se lancer dans ce commerce serait considérablement gêné, car en plus de l'achat de l'outillage nécessaire il lui faudrait verser un droit raisonnable à l'avance. Les distributeurs particuliers s'opposent de même fortement à tout règlement de pasteurisation car ils seraient forcés d'abandonner ce commerce. Comme je l'ai déjà dit, le bon distributeur-producteur se tire assez bien d'affaires, et la vente au détail de son propre lait lui donne un assez bon rendement. Il semble donc qu'il ne faille pas songer à imposer un tel droit, car tous les distributeurs particuliers s'y opposeront et l'application d'un tel règlement serait assez difficile.

L'Association des producteurs n'a qu'un seul autre recours, c'est de rendre la pasteurisation obligatoire à London.

Par ce moyen on éliminerait immédiatement le petit distributeur qui achète ou apporte de petites quantités de lait de la campagne. Pour atteindre ce but il faudra renforcer considérablement l'association. Voulant y arriver l'Association a convenu d'adopter un contrat satisfaisant, d'obtenir la signature de tous les cultivateurs qui expédient du lait aux établissements de pasteurisation à London, de s'organiser solidement au point de vue financier et de lancer une campagne d'éducation pour décider le conseil municipal à adopter un règlement de pasteurisation. On recommande fortement que les règlements concernant la pasteurisation soient imposés par le département provincial de l'Hygiène.

Je pourrais également ajouter que l'inspection à London est très mauvaise. Il existe un règlement, mais il n'est pas appliqué. Personnellement je ne blâme pas l'inspecteur, et l'association des producteurs ne le blâme pas davantage. Il essaie d'accomplir son devoir consciencieusement, mais il est débordé de travail. Il y a d'abord 236 producteurs qui expédient du lait aux établissements de pasteurisation, puis il y a 33 producteurs-distributeurs, et enfin il y a de 50 à 100 personnes qui apportent du lait destiné à la fabrication, et tout ce lait est soumis à l'inspection urbaine. Il doit visiter les fermes d'environ 400 cultivateurs, d'après ce qu'il me disait l'autre jour. Il doit également inspecter les laiteries, les abattoirs et tout ce qui se rapporte à l'hygiène en ville. Il ne peut pas visiter tous les cultivateurs annuellement; il vient chez moi environ une fois par trois ans. Tout récemment il a visité un cultivateur où les choses étaient en très mauvais état. Une partie des vaches avaient été tondues, et les autres étaient recouvertes de fumier, et l'étable était tout à fait malpropre. Le cultivateur lui fit les remarques suivantes: "Je ne vends mon lait qu'un dollar, et je n'ai pas les moyens de munir ma tondeuse de couteaux neufs afin de finir de tondre ces vaches; il me faut les laisser en cet état." L'inspecteur est alors parti. C'est un homme consciencieux, mais les vaches sont encore en cet état et elles y resteront probablement tant qu'elles n'iront pas au pâturage.

La semaine dernière il est allé visiter la ferme d'un autre cultivateur qui désirait expédier du lait à London. Comme l'intéressé n'était pas chez lui, l'inspecteur laissa un billet à l'effet que son établissement n'était pas en assez bon état et qu'il ne lui permettait pas d'expédier du lait en ville. Ce cultivateur commence à expédier son lait à London aujourd'hui, car la laiterie lui a fait savoir que tout était parfait, qu'il pouvait lui expédier son lait.

La concurrence est très grande à London, et il est assez difficile de l'éviter ou de la contrôler, et c'est pour cette raison que le lait s'y vend bon marché. La main-d'œuvre utilisée n'est presque pas réglementée. Les producteurs-distributeurs sont tenus, en vertu d'un règlement municipal, d'avoir un appareil quelconque capable de produire de la vapeur pour stériliser les bouteilles, tous les matins, lorsqu'ils ont terminé la distribution de la journée. Certaines de ces bouteilles ne sont jamais chauffées.

M. Pickel:

D. Ce lait n'est pas stérilisé?—R. Non. Certaines de ces bouteilles ne sont même jamais chauffées. J'ai vu de mes yeux un homme qui lavait 150 de ces bouteilles à la fois dans une cuve, et il les rinsait à l'eau froide. On permet de vendre à London du lait préparé dans ces conditions; ce lait devrait être exclu de la ville.

M. Bowen:

D. Avez-vous beaucoup de maladie à London?—R. Il ne semble pas y en avoir plus qu'ailleurs.

M. PICKEL: Les gens sont habitués à ce régime.

Le TÉMOIN: Personne,—pas plus les cultivateurs que les distributeurs,—ne songe à tenir le Dr Gill responsable de cet état de choses. La situation n'était pas meilleure lorsque le Dr Tamblyn était en fonction. Ce dernier était un des inspecteurs les plus compétents de la province d'Ontario. Lors de ses visites chez les cultivateurs il leur disait, vous ne vendez pas votre lait assez cher pour pouvoir observer tous ces règlements.

M. Pickel:

D. Dans ces conditions à quoi sert cette inspection, puisque les règlements ne sont pas mis en vigueur?—R. Oui. La difficulté c'est que le Bureau d'hygiène et le conseil municipal ne veulent pas soutenir son autorité.

D. Les contrebandiers de lait auxquels on a fait allusion ne sont pas des producteurs; ce sont simplement des acheteurs qui apportent ces produits aux établissements de stérilisation.—R. Ce ne sont pas des producteurs. Les cultivateurs qui expédient leur lait aux établissements de pasteurisation à London, et les producteurs-distributeurs fournissent 80 p. 100 du lait vendu en nature en ville, et les contrebandiers fournissent les autres 20 p. 100. Est-il juste que ces derniers nous obligent à vendre notre lait à un prix ridicule. Il y a eu un an le 26 avril, ou plutôt le 1er mars, le prix du lait est tombé à $1 les 100 livres, et à 7c. la pinte; non, à 9c. la pinte et à $1.15 le 100. C'est alors que certains d'entre eux ont baissé le lait à 7c., puis un distributeur l'a offert à 5c., et tous l'ont ensuite vendu à 5c. Le prix est resté à 5c. la pinte du 10 mars au 26 avril, et le producteur a reçu 85c. à $1 les 100 livres pendant cette période. Nous avons alors essayé de réunir tous les producteurs-distributeurs et tous les distributeurs de lait pasteurisé en vue de porter le prix à 9c. la pinte au détail, et à environ $1.30 pour le cultivateur. Le producteur-distributeur tenait le distributeur-pasteurisateur responsable de la situation et vice versa, et ainsi il n'y avait pas de coopération. Les producteurs ont réussi à les réunir et leur ont fait signer un contrat où ils se sont engagés à vendre le lait 9c. la pinte et à le payer $1.30 au cultivateur.

Le président:

D. Vous êtes d'avis, je suppose, que c'est une bonne chose pour le consommateur?—R. Le consommateur a accepté la situation de bonne grâce. Il ne s'est pas plaint des prix, et très peu ont trouvé que le cultivateur était payé trop cher. On a même dit que le prix n'était pas trop élevé à $1.30 ou $1.50; mais ils pensent que l'écart du pasteurisateur est trop considérable. Au sujet de ce contrat je vous ferai remarquer que tous les distributeurs-pasteurisateurs, excepté un, se sont engagés à vendre le lait 9c. et 5c., et à le payer $1.30 les 100 livres. Il en a été de même dans le cas des producteurs-distributeurs, un seul a refusé de signer le contrat. Ces messieurs nous ont promis de vendre le lait à ce prix.

M. Pickel:

D. Pour quelle raison ce producteur a-t-il refusé?—R.Il a prétendu qu'il s'était fait une clientèle à 5c. et 7c., et qu'il n'avait pas l'intention de demander davantage.

Le président:

D. Comment peut-on vendre le lait à 5c.; certaines compagnies ont des dépenses qui dépassent cette somme. Peut-on réaliser des profits à ce prix? Le producteur-distributeur qui vend le lait à 5c. fait-il de l'argent?—R. Il prétend qu'il n'en fait pas. Les meilleurs d'entre eux affirment qu'ils n'en font pas à 7c.

D. Comment peuvent-ils arriver alors?—R. C'est ce qu'il faudrait savoir.

M. Tummon:

D. Il s'agit du petit producteur qui distribue son propre lait.—R. Oui.

D. C'est son lait?—R. Oui.

M. Loucks: C'est une toute autre affaire alors.

M. Pickel:

D. Il en retire tout ce qu'il peut.—R. Il habite d'ordinaire dans un rayon de 5 milles de la ville, le long de routes pavées.

M. Loucks:

D. Le producteur était-il satisfait de ne recevoir que $1.25 pour son lait lorsque le distributeur le vendait 9c. au consommateur?—R. Le cultivateur était alors d'avis qu'on devrait le lui payer $1.40.

M. Pickel:

D. Ce lait lui coûte plus que cela.—R. Je le sais, mais il nous faut tenir compte du prix de la matière grasse, plus certains frais additionnels pour le lait vendu en nature dans les villes. Nous ne pouvons pas ignorer les prix du fromage et du beurre, car si nous nous en éloignons trop, nous attirerons une plus forte quantité de lait en ville.

M. Loucks:

D. Qu'arriverait-il si les producteurs formaient un cartel et disaient, "Ces prix sont inférieurs au coût de la production..."—R. J'étais sur le point de traiter cette question lorsque vous l'avez posée. Au mois d'avril dernier lorsque les producteurs et les distributeurs ont signé ce contrat certains échevins ont dit: "Vous avez formé un cartel, nous allons vous poursuivre en vertu de la loi relative aux coalitions." Nous leur avons répondu: "Allez-y; nous sommes en pays libre; instituez vos poursuites et vous verrez s'il s'agit d'une coalition ou non." Ils ont constaté avant la fin de l'année qu'il ne s'agissait pas d'un cartel. Par suite de l'abondance du lait expédié en ville on a commencé à couper les prix, et ils sont descendus graduellement à 7c. Cela prouve qu'il n'y avait pas de cartel.

Le président:

D. Ce n'est pas un cartel si tous les membres ne sont pas tenus de tenir leurs engagements?—R. Et s'il n'y a pas de sanction en cas de violation.

M. Tummon:

D. Vos difficultés à London sont plutôt une question locale?—R. Parfaitement.

D. Elles résultent surtout de l'inapplication des règlements municipaux?—R. Oui, c'est bien cela.

M. Pickel:

D. Ne croyez-vous pas, monsieur, que le distributeur verrait sans tarder à ce qu'on améliore ou modifie les règlements municipaux s'il était tenu de payer le cultivateur au pourcentage?—R. Je ne comprends pas très bien.

D. Dans la plupart des villes les règlements concernant l'hygiène sont plus ou moins établis à la demande des distributeurs de lait?—R. Oui.

D. Les fonctionnaires des bureaux d'hygiène municipaux sont très complaisants à l'égard des distributeurs. Ils ne s'occupent pas des intérêts des producteurs. Ces derniers ne leur ont pas demandé de leur venir en aide. Ces règlements sont préparés en vue de plaire au distributeur. S'il était tenu de verser un pour-cent fixe du prix de vente au producteur, croyez-vous qu'il vendrait le lait à 5 et 6c. la pinte? Ne pensez-vous pas que le Bureau d'hygiène municipal adopterait des règlements de nature à forcer le contrebandier de lait à abandonner le commerce?—R. Si le conseil et le bureau d'hygiène municipaux coopéraient avec les producteurs, nous pourrions trouver une solution au problème. Mais du moment que nous mettons un projet de l'avant, ces messieurs disent que nous allons hausser le prix exigé du consommateur, et ils s'occupent surtout des votes à recueillir aux prochaines élections.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le professeur Reynolds est ici, et si vous avez terminé l'interrogatoire du présent témoin, je l'appellerai.

Le témoin se retire.

Le docteur J. B. REYNOLDS, appelé, prête serment.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le docteur Reynolds est ex-doyen du Collège d'Agriculture d'Ontario et je suis certain qu'il saura nous intéresser. Voulez-vous nous dire quel poste vous occupez dans l'association des producteurs?

Le TÉMOIN: Je suis président de l'Association des producteurs laitiers de Toronto et directeur de l'Association des producteurs laitiers d'Ontario. M. Marritt a fait un exposé exact de la situation du point de vue des deux associations et vous a fait connaître notre opinion à ce sujet. Je ne traiterai pas le même aspect de la question, mais je m'occuperai surtout du coût de la production.

J'ai fait deux relevés du coût de production du lait. J'ai préparé ces chiffres de deux manières; l'une embrasse les conditions immédiates sur notre propre ferme et l'autre comprend toute la région productrice de lait. On vous a fait des exposés où le coût du lait varie considérablement, mais ces variations sont en partie attribuables aux deux méthodes de calcul, et en partie à l'inclusion ou à l'omission de certains facteurs, comme l'intérêt sur le capital investi et diverses autres choses qui peuvent être incluses ou omises, par celui qui fait les calculs. Quant au coût général de la production du lait, laissez-moi vous indiquer l'importance, non pas du coût, mais plutôt du prix du lait, — dans ce graphique. Il a été préparé par M. Marritt pour servir aux réunions de l'association. La ligne supérieure pointillée représente les variations dans les prix du lait, c'est-à-dire dans les prix du gros, ou les prix payés aux producteurs de 1870 à 1930, dans la région de New-York, et bien que nous n'ayons pas de chiffres semblables pour Ontario, nous sommes convaincus que les coûts sont parallèles. Cette ligne indique les variations par rapport à $1.40, en haut et en bas pour les différentes années. Les prix sont de 90 et 95 et montent jusqu'à $1.75 pour les années correspondantes de 1915, puis de 1920 et 1925. Ils sont alors montés hors de proportion, et actuellement ils sont descendus presque dans la même proportion.

M. Pickel:

D. Il s'agit du prix payé au producteur?—R. C'est le prix payé au producteur pour le lait en nature. Cette ligne grasse représente les prix du lait exprimés en termes de beurre. C'est-à-dire qu'en prenant le prix de la matière grasse et en le multipliant par le pour-cent de matière grasse dans votre lait vous obtenez l'équivalent du lait d'après les prix du beurre. Le point important que je veux vous signaler à ce sujet c'est que ces deux lignes montent et descendent ensemble; elles sont presque parallèles. Lorsqu'une est haute l'autre l'est également, et, ainsi, au cours de cette période de 60 ans il y a un écart d'à peu près 40 ou 50 cents entre le prix du lait et son équivalent en beurre. Il faut donc conclure

que sans machination humaine, mais par le seul jeu des lois économiques qu'on ne saurait éluder, il y a une différence plus ou moins constante entre le prix de gros du lait et son équivalent exprimé d'après les prix du beurre d'environ 40 ou 50 cents. Prenons la situation présente. Notre dernier chèque de crème, — nous écrémons plus de la moitié de notre lait actuellement, — nous a rapporté 24 cents la livre de matière grasse pour le lait d'une teneur de 3.4; soit 82 cents les 100 livres de lait. C'est la valeur du lait calculée au prix du beurre. Si nous ajoutons le minimum de l'écart indiqué, soit 40 cents, nous obtenons $1.22. En ajoutant à cette somme les frais de transport qui sont d'environ 30 cents les 100 livres pour la région de Toronto, nous arrivons au chiffre de $1.52, ce qui devrait être le prix du lait d'une teneur en matière grasse de 3.4. Le prix actuel de ce lait est de $1.45, et ainsi le prix du lait en nature est trop bas comparativement au prix actuel du beurre.

M. Tummon:

D. Les premiers chiffres que vous additionnez au prix du lait, le 100, d'après la valeur du beurre, représentent l'écart moyen indiqué par votre graphique de New-York?—R. Oui.

D. Soit environ 40 cents?—R. 82 plus 40 plus 30 pour les frais de transport, et vous obtenez un prix qui dépasse de 7 cents le prix de l'association dans la région de Toronto.

Le président:

D. Il ne faut pas oublier que le prix du beurre varie beaucoup plus rapidement que le peut le prix du lait en nature?—R. Certainement.

D. Il peut varier de 5 cents du jour au lendemain?—R. Oui, les prix du beurre ont varié tandis que le prix du lait restait constant à $1.45. Les prix du beurre ou de la matière grasse ont varié de 30 cents à 16 cents dans la même période. Voyons maintenant quel est le coût de la production du lait sur la ferme Localda à Port-Hope, où la production est assez régulière et s'établit à environ 375 livres par jour. Recoupes et concentrés, 140 livres à 1 cent la livre, soit 1.40; foin, 400 livres, environ $1.60. L'an dernier nous avons décidé de ne pas faire d'ensilage afin de voir si cette méthode serait plus économique, car l'ensilage est un mode d'alimentation très coûteux. Je sais que c'était agir contrairement à l'usage, mais nous avons essayé cette méthode et les résultats ont été assez heureux. Notre bétail a bien hiverné quoique nourrit exclusivement d'aliments secs.

D. Faites-vous usage de navets?—R. Pas de navets, pas de succulents d'aucune sorte. Je ne recommande pas cette méthode, mais c'est ce que nous avons fait l'hiver dernier. Je calcule la valeur des concentrés et du foin, — du bon foin d'herbe ou de luzerne, — $1.60; la main-d'œuvre, 9 heures par jour, $1.80, — 20 cents de l'heure, ce qui est moins, je crois, que le salaire payé aux laitiers par les distributeurs; dépréciation sur 18 vaches évaluées à $1,500, 10 p. 100, soit $150, ou 40 cents par jour; bâtisses, $3,000, dépréciation de 5 p. 100, ou de 40 cents par jour; trayeuses mécaniques d'une valeur de $365, dépréciation de 10 p. 100, 10 cents par jour; essence pour le fonctionnement de la machine, 10 cents par jour; services du vétérinaire, $30 par année ou 8 cents par jour; réfrigération du lait, y compris la glace et la main-d'œuvre, 15 cents par jour; la moitié des taxes, — car nous calculons que la moitié des recettes de la ferme sont tirées de la laiterie et l'autre moitié des autres produits. — la moitié des taxes, 30 cents par jour, soit un coût total de $6.33 par jour pour produire 375 livres de lait, ou $1.69 le quintal. Recettes: prix du lait à la laiterie. Nous avons un troupeau de vaches Holstein et le mois dernier la teneur en matière grasse de ce lait n'a été que de 3.2. Nous avons donc reçu $1.37 pour du lait à 3.2; frais de transport, 33 cents le 100 livres; recettes nettes $1.04. Nous expédions actuellement 375 livres de lait trois jours par semaine au taux de $1.04, ce qui nous rapporte

$11.70. Quant au reste de notre lait il est vendu au prix de la matière grasse, soit quatre jours par semaine, à 24 cents la livre d'après notre dernier chèque. 375 livres de lait d'une teneur de 3.2 donneront 12 livres de matière grasse. Ces douze livres multipliées par 24, puis par quatre, donneront $11.52. Pour ces quatre jours il nous reste 1,500 livres de lait écrémé à 15 cents le 100, soit $2.25. Les recettes totales s'établissent donc à $25.47 par semaine, ou à $3.64 par jour, ou à 97 cents le quintal. Le coût est de $1.69 le quintal, et ainsi les pertes quotidiennes sont de $2.70. Ces chiffres s'appliquent à notre ferme. Si vous prenez maintenant toute la région de Toronto, en calculant la production moyenne à 8,000 bidons de lait et à quatre vaches par bidon, soit 20 livres par vache ou un rendement annuel de 7,300 livres ce qui est plus que la moyenne, — il vous faudra au moins quatre vaches pour remplir un bidon, et ainsi vous arrivez au chiffre de 32,000 vaches évaluées à $75 chacune. Vous douterez peut-être de l'exactitude de cette estimation.

Le PRÉSIDENT: J'en doute.

Le TÉMOIN: Elle ne se vendent pas à ce prix maintenant, mais c'est ce qu'elles ont coûté au cultivateur à moins qu'ils ne les aient achetées tout récemment, soit $2,400,000. Alimentation: On me dit que mon estimation de la superficie requise est trop faible, mais j'ai calculé à raison de 2 acres de grain et de 2 acres de foin ou d'ensilage par vache, ce qui fait 128,000 acres pour nourrir ces vaches; ce terrain, y compris les bâtiments, vaut en moyenne $75 l'acre, soit $9,600,000 en tout. Les instruments aratoires et les chevaux nécessaires à l'exploitation d'une ferme sont évalués à $1,500, et comme on peut porter la moitié de ce coût au compte de la production laitière, cela fait $750 par ferme pour 3,500 fermes, ou $2,625,000. Le placement total s'établit donc à $14,625,000, et je suis convaincu que cette estimation est basse. Ces chiffres représentent la mise de fonds. Les frais d'entretien d'une ferme sont les suivants: main-d'œuvre, $1,000; taxes imputables à la laiterie, $75; battage et ensilage, matériaux et dépenses, $125;—je suis certain que ces estimations sont basses,—et nous obtenons un total de $1,200 en frais d'entretien pour chacune de ces 3,500 fermes, soit $4,200,000; intérêt sur $14,625,000 à 5 p. 100, $731,250. Ainsi les 2,920,000 bidons de lait consommés annuellement dans la ville de Toronto coûtent $4,931,250. En tenant compte de l'intérêt, le coût de la production est de $1.69 le bidon ou $2.11 le quintal; sans intérêt il est de $1.44 le bidon ou de $1.80 le quintal. Les calculs par rapport à notre ferme établissent ce coût à $1.69. J'admets qu'il y a une différence entre ces chiffres. Etablissons une petite comparaison maintenant: la mise de fonds des cultivateurs qui approvisionnent la ville de Toronto de lait est de $14,625,000. Les laiteries qui distribuent ce lait établissent leur capitalisation à $1,000 le bidon. C'est la manière la plus rapide de déterminer le chiffre de leur capital. Ainsi 8,000 bidons à raison de $1,000 le bidon nous donne $8,000,000, ce qui représente la mise de fonds des laiteries distributrices de lait à Toronto. Le total du capital investi par les cultivateurs qui expédient leur lait aux laiteries de Toronto est de $14,625,000. Le producteur reçoit $1.23 net le quintal pour du lait d'une teneur de 3.6, car d'après les laiteries c'est la teneur moyenne du lait qu'on leur expédie. Sur ce placement de $14,625,000, auquel il faut ajouter la main-d'œuvre, les impôts et autres dépenses, le cultivateur reçoit $1.23 le quintal. Sur un placement de $8,000,000, auquel il faut ajouter les frais de pasteurisation et de distribution, les laiteries reçoivent environ $2.17 le quintal. Je vous cite des faits, monsieur le président.

M. Pickel:

D. C'est la part du cultivateur.—R. Oui, le cultivateur reçoit $1.27 et la laiterie $2.17 pour couvrir les frais d'intérêt et de main-d'œuvre.

Le président:

D. Ces chiffres ont trait exclusivement à la production du lait vendu en nature, professeur?—R. Ah! oui; ils sont basés sur la valeur d'une ferme laitière, sur le coût de production de ce lait.

D. Comprennent-ils le lait de surplus?—R. Non, cela ramène le prix du lait à 9 c. ¼ la pinte en moyenne, et non à 10 c. Incidemment je me rappelle une question posée à un témoin précédent; on lui a demandé comment les cultivateurs pouvaient tenir en faisant continuellement des pertes. Voici la réponse à cette question, au moins une réponse. Une ferme de 145 acres qui a été payée $14,000 il y a cinq ans, a été vendue $6,500 récemment. J'ai eu connaissance de ce cas. C'est la même chose un peu partout dans cette industrie; une bonne vache laitière valait $100 il y a sept ans, aujourd'hui elle ne vaut plus que de $40 à $50. La valeur immobilière des fermes a baissé de plus de 50 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des questions à poser, messieurs?

M. PICKEL: Je ne sais trop, monsieur le président, car le professeur est un excellent témoin et nous pourrions difficilement améliorer son exposé.

M. LOUCKS: C'est splendide.

Le PRÉSIDENT: Son témoignage est tout à fait au point, et le Comité lui est très reconnaissant des renseignements communiqués.

M. PICKEL: Il n'y a pas de doute que ce témoignage est très au point.

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie, professeur. Nous entendrons maintenant M. Fletcher.

M. HIRAM FLETCHER, appelé, prête serment.

Le président:

D. Vous faites partie de l'exécutif de l'association de Hamilton?—R. Je ne suis que membre de cette association, monsieur le président.

D. Quel est le nom de votre association?—R. L'Association des producteurs d'Hamilton. J'ai un mémoire que j'aimerais à déposer, monsieur le président.

D. Je vous prie de le lire au Comité, si vous le voulez bien?—R. M. Marritt, le secrétaire de l'Association des producteurs laitiers d'Ontario, vous a fait remarquer au cours de son témoignage, cet après-midi, que l'Association des producteurs de Hamilton était une filiale de l'Association d'Ontario.

SITUATION À HAMILTON

A la suite de la vente de la *Hamilton Dairy* et de la *Pure Milk Company*, le nombre des laiteries s'est accru rapidement et de même le nombre des voitures qui font affaires à Hamilton. On peut estimer cette augmentation à environ 60 voitures depuis 1928. Plus de la moitié de ces dernières vendent du lait qui leur coûte moins cher que le prix payé aux membres de notre association par les laiteries de Hamilton. Les producteurs ont fait crédit à certaines des nouvelles laiteries alors qu'elles se faisaient une clientèle, et lors de la baisse des prix quelques-unes ont adopté les prix de l'association, mais la plupart d'entre elles ont continué à payer moins cher et dans certains cas les cultivateurs n'ont pas été payés du tout. Il arrive quelque fois à certaines de ces laiteries de ne payer le lait que trois mois en retard. Non seulement bon nombre d'elles ne paient pas le prix de l'association, mais elles achètent occasionnellement un bidon supplémentaire du producteur à un prix inférieur et elles ont même accepté le lait d'expéditeurs de Toronto à un prix moins élevé que le prix de Toronto, lorsqu'on le leur a offert, car ces expéditeurs préfèrent expédier à Hamilton à un prix inférieur parce que les frais de transport sont moins élevés que dans le cas de Toronto.

Ce lait, qui antérieurement était expédié à Toronto, leur a été offert à un prix moins élevé, parce que l'expéditeur de lait à Toronto trouvait plus de profit à vendre toute sa production à Hamilton à raison de $1.25, plutôt que de le vendre à Toronto à $1.45 moins les frais de transport. Les expéditeurs de Toronto sont toujours prêts à diriger leur lait vers Hamilton, s'ils peuvent trouver une laiterie à Hamilton qui accepte leur produit. Souvent ils le vendent en bas du prix de l'association avec l'espoir d'être compté au nombre des expéditeurs réguliers plus tard.

PRIX DE GROS DU LAIT

Le prix de gros du lait a baissé considérablement cet été et cet automne. Une laiterie s'est engagée à fournir le lait aux écoles à raison de 1 c. et $\frac{7}{8}$ le demiard. C'est un prix de beaucoup au-dessous du prix de vente des autres laiteries.

Pour atteindre ce but cette laiterie a été obligée d'acheter du lait en dehors de la zone régulière qui approvisionne Hamilton. Elle a dû acheter du lait destiné à la fabrication pour pouvoir consentir ces prix à la Commission scolaire, et la situation a empiré à Hamilton car la quantité de lait de surplus a augmenté d'autant.

Les plus grosses laiteries ont dû faire face à la concurrence de ces bas prix sur le marché du gros dans bien des cas. Quelquefois elles ont refusé de s'y soumettre et ont abandonné ce commerce aux laiteries à bas prix. La quantité de lait de surplus des laiteries qui paient le prix de l'association s'en est trouvé accrue d'autant.

LAIT FOURNI AUX CHÔMEURS

A l'automne de 1931 la ville d'Hamilton a fixé le prix du lait fourni aux familles des nécessiteux à 1 c. de moins que le prix régulier de détail. Les laiteries payaient alors $1.85 le quintal et une forte quantité de lait avait été offerte à la ville à raison de $1.25 le quintal. Les laiteries consentirent finalement à fournir tout le lait requis par les familles des nécessiteux à raison de 9 c. la pinte afin de conserver ce commerce pour elles-mêmes et leurs expéditeurs. La quantité de lait vendue ainsi dans la ville représente de 10 à 12 p. 100 du total des ventes.

LAIT VENDU AU DÉTAIL

Une quantité de plus en plus considérable de lait est vendue à 9 c. en ville à part le lait fourni aux nécessiteux. Lorsqu'un client achète trois pintes de lait à la fois, on baisse le prix à 9 c. Cette coutume s'étend graduellement et les laiteries dans bien des cas ne tiennent pas compte de l'entente relative au prix du gros et vendent le lait à 9 c. la pinte. Les laiteries ne veulent pas voir leur clientèle diminuer davantage au profit des distribteurs qui vendent à 9 c. et elles font face à cette concurrence. Il y a deux manières d'y faire face. L'une consiste à vendre le lait à 9 c. la pinte et à baisser le prix payé au cultivateur en conséquence, et l'autre à vendre le plus de lait possible à 10 c. et au besoin de faire face à la concurrence en vendant à 9 c. Ce dernier système n'aurait pas été satisfaisant aux laiteries et pas davantage aux producteurs, car il en serait résulté un désarroi dans l'échelle des prix et une baisse plus considérable des prix de tout le lait.

Je regrette, monsieur le président, de ne pas avoir apporté un questionnaire, ou un certain nombre des questionnaires qui ont été envoyés par l'Association des producteurs laitiers du district de Hamilton aux expéditeurs de cette région, dans lequel on leur demandait d'indiquer le coût actuel de la production de 100 livres de lait. Les réponses à ces questionnaires étaient assez intéressantes et

démontraient que les producteurs avaient suivi des méthodes différentes pour établir ce coût. Le coût de production variait de $1.40 à $2.75 les 100 livres. Dans mon propre cas, bien que je ne puisse pas vous donner les détails ce coût était de $1.96 les 100 livres, sans comprendre aucune somme pour mes services à titre de gérant de cette ferme; j'avais cependant calculé l'intérêt à 5 p. 100 sur la mise de fonds et inclus les gages de la main-d'œuvre excepté en ce qui me concerne.

J'aurais quelques suggestions à vous faire qui, à mon avis, pourraient aider à résoudre le problème; elles viennent de moi et vous en ferez ce que vous voudrez. Je suis fermement convaincu que l'on devrait considérer le lait comme une utilité publique, et que ce service devrait être confié à une commission d'utilités publiques.

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous dire dirigé ou contrôlé?

Le TÉMOIN: La vente devrait être contrôlée,—" contrôle " est le meilleur mot, —par une commission d'utilités publiques. Il y a présentement de 650 à 700 producteurs qui expédient environ 2,000 bidons de lait par jour à Hamilton. Ce lait pourrait, et devrait, être produit dans un rayon de 10 milles d'Hamilton.

Le PRÉSIDENT: Où vous trouveriez-vous?

Le TÉMOIN: Je suis à une distance de 12 milles, monsieur le président. On expédie du lait sur ce marché d'une distance de 70 milles. Il y vient du lait provenant de troupeaux qui n'ont pas subi l'épreuve de la tuberculination, et qui autrefois était employé à la fabrication de produits laitiers. Il faudrait trouver un moyen de réglementer le transport de ce lait, et à cette fin il faudrait faire coopérer les bureaux d'hygiène des différents centres et les associations de camionneurs de manière à l'empêcher de concurrencer le lait qui tout naturellement est destiné au commerce en nature. Si l'on pouvait stabiliser, développer ou stimuler le marché du fromage et des produits laitiers on améliorerait de beaucoup la situation du producteur de lait destiné à la consommation urbaine. J'étais content d'entendre le Dr Reynolds vous parler de la ferme laitière qui a été vendue dernièrement. Elle est située tout près de chez moi et c'est une des meilleures fermes laitières du comté de Wentworth. Cette ferme avait été payée $14,000 il y a quelques années. Son acquéreur a fait faillite, et le créancier hypothécaire a dû accepter la ferme en paiement. Il s'agit d'une veuve qui, après avoir confié la vente de cette propriété à plusieurs compagnies d'immeubles, a accepté la somme de $6,500 la semaine dernière.

M. Pickel:

D. Comptant?—R. Une partie au comptant; mais c'est une vente réelle. L'acheteur a versé une somme assez considérable en acompte.

D. Est-ce un producteur de lait?—R. Non.

D. Est-ce un cultivateur?—R. Oui, c'est un cultivateur, mais il n'a pas l'intention de se livrer à la production du lait en ce moment; il s'occupera de la culture du grain.

D. C'est un homme sage.—R. Mais cette ferme est dotée d'étables modernes capables de loger 40 bestiaux; de belles dépendances que vous ne pourriez construire aujourd'hui à moins de $10,000. Cependant, ces bâtiments et 135 acres de terrain, très bien approprié à la production laitière, ont été vendus à raison de $6,500. Vous avez là une preuve de la crise que traverse l'industrie laitière, ou de la situation du producteur de lait destiné à la consommation urbaine. Je n'ai pas d'autres suggestions à faire, monsieur le président. Si les membres du Comité désirent me poser des questions, je m'efforcerai d'y répondre de mon mieux.

M. *Pickel:*

D. Je vais vous poser une question d'ordre théorique: ne croyez-vous pas que le cultivateur mérite et devrait recevoir cinquante pour cent du prix de vente du lait?—R. Docteur Pickel, certains membres de notre association ont préconisé la chose. Si nous pouvions faire consentir les distributeurs d'Hamilton à un tel arrangement nos difficultés disparaîtraient.

D. Ils ne vendraient pas de lait à 5 et 6c. alors?—R. Ils maintiendraient les prix assez élevés, s'ils nous payaient 50 p. 100.

D. Ils feraient adopter des règlements municipaux qui élimineraient le vendeur de lait de contrebande.—R. Certains membres de notre association ont fait des propositions en ce sens.

D. Qu'en résulterait-il au point de vue du consommateur?

D. Absolument rien.

D. Au point de vue du prix exigé du consommateur?

M. PICKEL: Vous pourriez également limiter le prix exigé du consommateur, disons à 10c.; mais le producteur devrait recevoir 50 p. 100 de ce prix de vente. Il y a droit, et on devrait le lui donner.

Le TÉMOIN: Avec l'augmentation du nombre des laiteries à Hamilton l'écart entre le coût de production et le prix exigé du consommateur s'est accru. Actuellement nous avons des voitures dans les rues d'Hamilton, qui ne vendent pas un cinquième,—peut-être moins,—du lait qu'elles pourraient vendre; elles se suivent et passent leur temps à essayer d'accaparer la clientèle des autres.

M. Pickel:

D. Les distributeurs s'amusent à ce jeu.—R. Oui.

D. Des promenades de plaisir?—R. Oui.

D. Certainement.—R. Ces hommes sont bien payés; il le faut.

D. Beaucoup mieux que les cultivateurs?—R. Le distributeur au service des laiteries d'Hamilton se fait en moyenne $30 par semaine en salaire et commissions. J'ose croire que vous pourriez compter sur les doigts d'une main les producteurs du comté de Wentworth qui ont fait autant que cela l'an dernier, avec des établissements évalués de $10,000 à $15,000.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser, messieurs? Je vous remercie, monsieur Fletcher.

Le Comité s'ajournera maintenant à 10 h. 30 du matin, demain.

A 5 h. 55 de l'après-midi, le Comité s'ajourne à 10 h. 30 du matin, le jeudi 2 mai 1933.

CHAMBRE DES COMMUNES,

MARDI, le 2 mai 1933.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 10 h. 30 du matin, sous la présidence de M. Senn.

Le PRÉSIDENT: Avant de commencer l'interrogatoire ce matin, nous devrions décider si nous allons entendre d'autres témoignages. Lors de la dernière séance certains membres du Comité ont exprimé l'avis que nous devrions arrêter nos délibérations bientôt, si nous voulons préparer un rapport avant la fin de la session, et je partage cet avis. Quel est le désir du Comité à ce sujet? (Une discussion suit.)

M. PICKEL: Monsieur le président, si vous me le permettez, je vous donnerai lecture d'un affidavit que je voudrais faire insérer au compte rendu. C'est un affidavit de M. Elliot, de Howick, P.Q., et il a trait au témoignage rendu par M. Monette, de la *Montreal Dairy*, en réponse à une question de M. Bowman. La question et la réponse sont ainsi qu'il suit:

M. Bowman:

D. Comment se fait-il que vous ayez remercié cet homme-là?—R. Il n'y a pas eu de passe-droits. Il y a un camion qui cesse d'aller chercher du lait dans cette région et comme M. Elliott envoyait son lait par ce camion, c'est pour cela que nous l'avons remercié. J'irai plus loin. Nous avions dans ce district des fournisseurs qui expédiaient par le National-Canadien et nous les avons gardés parce que cela faisait notre affaire.

Voici maintenant l'affidavit de M. James B. Elliott:

A ceux que les présentes pourront intéresser:

James B. Elliott, de la paroisse du Très-Saint-Sacrement, comté de Châteauguay, province de Québec (cultivateur) ayant dûment prêté serment, atteste et déclare:

1. Qu'il est le seul producteur de lait dans le territoire de Howick à qui Monette a donné instruction de cesser d'expédier du lait, et que deux de ses proches voisins qui expédiaient du lait alors en expédient encore à Monette.

2. Qu'il expédiait son lait par le National-Canadien et non par camion au moment où Monette lui ordonna de cesser de lui expédier du lait.

(Signé) JAMES B. ELLIOTT.

Signé et déclaré sous serment en la présence du soussigné au village de Howick, ce 27e jour du mois d'avril, en l'année mil neuf cent trente-trois.

(Signé) DAVID VASS,
Juge de paix pour le district de Beauharnois.

M. TUMMON: Je propose que cet affidavit soit inséré au compte rendu.

M. DUPUIS: Bien que je n'aie aucun doute au sujet de cet affidavit, il ne faut pas oublier que le témoin visé par ce document était sous serment lorsqu'il a rendu témoignage en présence du Comité. Le *fair play* et la coutume britanniques veulent que l'on ne fasse pas le procès d'un accusé ou des parties en cause en leur absence. Je propose que nous convoquions M. Monette avant de décider d'insérer cet affidavit au compte rendu de la séance. Autrement ce serait tout à fait injuste, car je n'ai jamais entendu dire qu'une personne ait été condamnée en son absence depuis la Grande Charte. Il faut qu'elle soit présente.

M. PICKEL: Le Comité ne s'occupe que de recueillir des faits. Nous ne poursuivons pas M. Monette et nous ne le persécutons pas davantage. Nous n'instruisons pas son procès. Il s'agit simplement d'enregistrer des faits. Si M. Monette désire les contester, c'est à lui de le faire; mais je suis d'avis que nous devrions insérer ce document au compte rendu.

M. DUPUIS: Avec tout le respect que je dois à mon collègue,—j'allais dire mon savant ami, il est assez versé dans ces questions pour que je puisse le désigner ainsi,—ce document est réellement une condamnation de M. Monette. Ce dernier nous a dit qu'un camion lui apportait du lait de ce district. Il a fait cette déclaration sous serment, et, aujourd'hui en son absence, nous produisons la preuve du contraire et les choses resteraient en cet état. La conclusion est bien claire. M. Monette ou M. Elliott ont fait une fausse déclaration; l'un ou l'autre s'est parjuré. Une de ces déclarations doit être vraie et l'autre fausse.

M. MOORE: Elles ont été faites sous serment toutes les deux.

M. LOUCKS: Nous ne sommes aucunement responsables de la chose, monsieur le président.

M. WILSON: Monsieur le président, nous savons tous que les laiteries ont l'habitude de renvoyer les producteurs dont elles ne sont pas satisfaites, peu importe le district de provenance; et nous ne ferions que rendre justice à M. Elliott en insérant l'affidavit au compte rendu. Si nous avions le temps nous pourrions faire venir des producteurs de ma région, où les laiteries en ont renvoyé quantité. Comme le Dr Pickel l'a fait remarquer, nous sommes chargés de recueillir des faits, et je ne vois pas pourquoi nous n'insérerions pas cet affidavit au compte rendu.

M. PICKEL: En toute justice nous devrions transmettre une copie de l'affidavit à M. Monette, je crois, et ce dernier pourrait alors agir comme bon lui semblerait.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, le Comité n'est pas un tribunal où nous faisons le procès de M. Monette ou de M. Elliott. M. Monette a fait certaines déclarations sous serment. Cet affidavit a été présenté par un membre du Comité, et comme cette déclaration a également été faite sous serment, je ne vois pas pourquoi nous ne l'insérerions pas au compte rendu de la séance du Comité, et nous pourrions alors juger de la valeur de cette preuve. Est-ce le désir du Comité? La motion est adoptée.

Le PRÉSIDENT: Nous avons un représentant de la *Caulfield's Dairy Limited* ici, ce matin, et je le prie maintenant d'avancer.

M. ROBERT FRANCIS CAULFIELD, appelé, prête serment.

Le président:

D. Quel poste occupez-vous dans cette compagnie?—R. Président de la *Caulfield's Dairy Limited*, Toronto.

D. Avez-vous une déclaration à faire?—R. Oui.

MONSIEUR LE PRÉSIDENT ET MESSIEURS:

Vous désirez obtenir des renseignements relatifs au commerce de lait de la *Caulfield's Dairy Limited*, de Toronto. Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous les fournir.

D'abord je vous parlerai des mesures prises en vue de l'achat du lait des producteurs.

Les représentants des compagnies distributrices se réunissent avec l'exécutif de l'Association des producteurs laitiers d'Ontario et s'entendent avec eux quant au prix du lait en tenant compte des conditions du marché. Nous avons toujours été en bonnes relations avec les producteurs et nous

sommes, et avons toujours été, disposés à coopérer avec eux à l'avantage général.

Le lait de surplus expédié quotidiennement en ville est notre plus grande difficulté. Ce lait est vendu à sacrifice à certains distributeurs, qui de leur côté le détaillent moins cher que les compagnies qui se sont engagées, comme nous, à payer le plein prix aux producteurs. Cette situation s'aggravera certainement au cours de la période d'abondance en juin et juillet, à moins qu'on ne trouve un moyen de disposer de ce lait de surplus. On a tenté de résoudre ce problème à maintes reprises par les années passées, mais ces efforts n'ont pas été couronnés de succès par suite du manque de coopération entre les producteurs mêmes. Actuellement nous élaborons un projet de concert avec l'Association des producteurs laitiers d'Ontario qui, nous l'espérons, remédiera à la situation. En voici les grandes lignes:

1. Les producteurs qui ont un débouché en ville s'engagent à ne pas vendre de lait à l'avenir à d'autres qu'à leur distributeur régulier; ils expédieront le lait dont ils n'ont pas besoin sur la ferme à leur distributeur régulier à titre de lait de surplus, et ainsi ils empêcheront ce lait de faire concurrence à celui qu'ils vendent pour le commerce en nature.
2. Il n'y aura pas d'exceptions. Les distributeurs qui seront en état de disposer du lait de surplus expédié par les producteurs le feront. Ceux qui ne le pourront pas, comme dans le cas de plusieurs petits distributeurs, s'entendront avec d'autres distributeurs ou des crèmeries pour en disposer.
3. Un comité mixte, composé de représentants de l'Association des producteurs, des distributeurs et de l'association des camionneurs, exercera une certaine surveillance sur les camionneurs afin de s'assurer que ces derniers ne transportent pas de lait de surplus à d'autres qu'aux distributeurs réguliers.
4. L'Association des producteurs fera signer un contrat à ses membres afin d'être certain de leur coopération et l'on demandera le concours des autorités municipales en vue de restreindre l'expédition du lait de la qualité requise aux distributeurs, aux seuls membres de l'association.
5. On établira une échelle de prix:
   (*a*) Le lait vendu en nature sera payé au prix maximum;
   (*b*) Le lait destiné à la fabrication de la crème glacée, à l'uniformisation de la qualité, etc., sera payé au prix de fabrication.
   (*c*) Tout le lait utilisé à la fabrication du beurre sera payé au prix du gras.
6. On établira des zones en tenant compte des intérêts de tous les expéditeurs urbains autorisés.
7. Il est essentiel qu'un cautionnement soit fourni par tous les acheteurs et vendeurs de lait et de produits laitiers afin de protéger les producteurs.
8. Des auditeurs (acceptables à la fois aux producteurs et aux distributeurs) seront chargés d'examiner les livres des distributeurs afin de déterminer les quantités respectives de lait vendu en nature, utilisé à des fins de fabrication, et transformé en beurre, de manière à fixer le prix moyen payé au producteur d'après les proportions exactes utilisées à chacune de ces fins. Pour établir ce prix moyen il faudra tenir compte de la provision régulière fournie par chaque producteur comparativement à la fluctuation de son surplus.

Nous avons préparé une série de tableaux qui renseigneront le Comité relativement aux prix d'achat et de vente mensuels de notre compagnie en 1932. Ces tableaux démontreront que nous avons versé en moyenne $1.48 le qt. aux producteurs pour du lait d'une teneur en gras de 3.4 f.a.b. l'établissement, avec une prime ou une baisse de 4c. pour chaque point décimal en plus ou en moins dans la teneur en gras, et que le prix moyen réel du lait destiné au commerce en nature a été de $1.536 le qt., ou de 3.95c. la pinte.

Ce lait nous a rapporté 10.03c. la pinte, et ainsi notre écart a été de 6.08c. la pinte. La grande partie de notre commerce se fait au détail; notre commerce de gros ne représente qu'environ 5 p. 100 de nos ventes. En 1932 nous avons acheté 22,100,486 livres de lait à un prix moyen de $1.5306 le qt. ou de 3.94c. la pinte. Cette quantité comprend 1,237,540 livres de lait de surplus qui ont servi à uniformiser la crème et ont été payées au prix de $1.425 le qt.

Nous avons en réalité acheté 94.5 p. 100 de tout notre lait au prix de l'association et 5.5 p. 100 au prix du lait de surplus.

Ces chiffres démontrent qu'en 1932 nous avons acheté 6 p. 100 de lait au prix de l'association de plus que nous en avions besoin pour notre commerce en nature.

Le lait nous est expédié par des producteurs qui habitent à des distances variant de 12 à 90 milles de la ville, et son transport coûte en moyenne 32c. le quintal.

Le tableau suivant fait voir en quoi consiste l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente,—la pinte:

	Cents.
Coût du produit	4.24
Frais de production	.76
Vente et distribution	4.26
Pertes de contenants	.19
Impôt sur le revenu	.07
Profit net	.51

Nous sommes d'avis qu'avec de la coopération de la part de l'Association des producteurs et des distributeurs de Toronto ce projet pourra être mis à exécution, et que tous les intéressés en bénéficieront.

Le président:

D. Vous avez terminé votre exposé, monsieur Caulfield?—R. Oui.

M. Pickel:

D. En avez-vous une copie?—R. Non.

M. Tummon:

D. Je désirerais vous poser quelques questions. Je serai aussi bref que possible. Votre compagnie vend-elle plus d'une sorte de lait en nature, monsieur Caulfield?—R. Nous vendons un lait spécial, c'est-à-dire du lait de vaches Jersey ou Guernsey. Les chiffres susmentionnés ont tous trait...

D. Aux deux sortes de lait?—R. Non, au lait régulier seulement.

D. Au lait régulier?—R. Oui. Ils ne comprennent pas le lait spécial.

D. C'est votre lait ordinaire?—R. Oui, du lait ordinaire.

D. Pouvez-vous dire au Comité, si vous ne l'avez déjà fait, combien de livres de lait vous avez acheté en 1932?—R. 1932?

D. Oui; si j'ai bien compris, vos chiffres ont trait à 1932?—R. Parfaitement.

D. L'année civile correspond-elle à votre année financière?—R. Oui.

D. Combien de livres de lait votre compagnie a-t-elle acheté?—R. 22,100,486 livres.

D. Vous avez dit que le prix de l'association était d'environ $1.50?—R. Vous parlez du lait vendu en nature?

D. Oui.— R. $1.536.

D. Le prix de l'association est de $1.536?—R. C'est le lait acheté au...

D. Prix de l'association, plus la prime?—R. Oui.

D. Vous payez une prime?—R. De 4c. par point décimal au-dessus de 3.4.

D. Au-dessus d'une teneur de 3.4?—R. Oui.

D. Quelle partie des quelque 22,000,000 de livres que vous avez achetées a été payée ce prix?—R. 20,872,966 livres.

D. Le reste alors doit être du lait de surplus?—R. Oui.

D. Quelle est la quantité?—R. 1,237,540 livres.

D. Combien avez-vous payé ce lait le qt.?—R. Le prix moyen est de $1.425.

Le président:

D. Votre lait de surplus?—R. Oui.

M. Tummon:

D. Combien l'avez-vous payé?—R. $1.425.

D. La quantité achetée au prix de l'association, et la quantité achetée au prix du lait de surplus forment le total des achats de 1932, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire quel est le coût, la pinte, du lait vendu en nature en 1932? Ce renseignement se trouve-t-il dans le tableau dont vous nous avez parlé?

Le PRÉSIDENT: Il y a deux chiffres différents, n'est-ce pas?

Le TÉMOIN: Le prix d'achat du lait vendu en nature est de 3.95.

M. Tummon:

D. Le coût de ce lait est de 3.95?—R. Oui.

D. C'est le prix de l'association, et il s'applique aux vingt millions de livres? —R. Oui.

D. Quelle est la moyenne du prix de vente?—R. 10.03.

D. Il vous reste un écart de 6.8?—R. Oui.

D. J'ai déjà noté ces chiffres, je crois?—R. 6.08.

D. Dans le tableau que vous nous avez donné, vous avez décomposé cette somme, n'est-ce pas?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. Tummon:

D. Dans le mémoire que vous nous avez lu?—R. Je n'ai pas bien saisi votre question.

D. Vous avez décomposé cette somme, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Voulez-vous avoir la bonté de me donner ces chiffres de nouveau?—R. Coût du produit, 4.24; frais de production, .76; vente et distribution, 4.26; pertes de contenants, .19; impôt sur le revenu, .07; profit net, .51.

D. C'est un profit net d'environ ½c. la pinte?—R. Oui, monsieur.

D. Je comparais votre écart à celui d'une autre compagnie. Votre compagnie est une filiale de la *Borden's Company Limited*, ou de *Borden's Limited*?—R. De la *Borden's Limited*.

D. Au même titre que la *City Dairy*?—R. Oui.

D. Je constate que l'écart de la *City Dairy* est de 5.36, tandis que la vôtre est de 6.8.

M. PICKEL: 6.08.

Le TÉMOIN: 6.08.

M. Tummon:

D. C'est sensiblement plus que ½c. la pinte; pouvez-vous nous expliquer cela, monsieur Caulfield?—R. Le commerce de détail doit rapporter plus à une compagnie qu'à l'autre.

D. Je vous demande pardon?—R. Une de ces compagnies doit faire plus de commerce de gros que l'autre.

D. Leur prix d'achat est de 3.88, je crois, tandis que le vôtre est de 3.95 la pinte?—R. Oui.

D. La différence n'est pas considérable.

Le PRÉSIDENT: Il y a une différence ici, car il établit ce coût à 4.24 dans le tableau qu'il nous a donné.

M. TUMMON: Ah! oui; je regardais les mauvais chiffres. Ce n'est pas 3.95. Ces chiffres ont trait à une autre compagnie. Oui, c'est 4.24; 3.95 représente son coût.

M. Stirling:

D. Quelle est la différence entre 3.95 et 4.24?—R. C'est le résultat de l'inventaire, des rajustements, du gaspillage, et des pertes sur le lait rapporté par les distributeurs.

M. Tummon:

D. Entendons-nous bien à ce sujet, monsieur Caulfield; avez-vous dit que la quantité totale de lait achetée au prix de l'association vous coûtait 3.95?—R. La pinte.

D. La pinte?—R. Oui.

D. Mais après avoir calculé les pertes, vous avez constaté que le coût était porté à 4.24?—R. 4.4 représente le coût du produit.

D. Est-ce que la différence entre le coût indiqué dans un cas, soit 3.95, et 4.24 représente une perte de lait en route?—R. Le lait rapporté par les distributeurs nous occasionne une perte, car il est baratté.

D. Le lait rapporté par les distributeurs et baratté n'est pas payé au prix de l'association?—R. Non, monsieur.

D. Il est payé au prix de l'association?—R. Oui.

D. C'est autant de gagné. Certaines compagnies l'ajoutent au lait de surplus.—R. Nous ne faisons pas cela, monsieur.

D. Vous dites que votre prix moyen de vente a été de 10.03 la pinte?—R. Le prix que le lait nous a rapporté?

D. Oui?—R. Il est de 10.3.

D. 10.3?—R. 10.03.

D. C'est ce que je pensais, 10.03. Votre compagnie sœur, si je puis me servir de ce terme, m'a dit que son prix moyen de vente était de 09.24. Vous expliquez la chose en disant que cette dernière fait plus de vente en gros que votre compagnie?—R. Oui une plus forte proportion de ventes en gros.

D. Vous dites que votre profit est de .51 la pinte?—R. Oui.

M. TUMMON: M. Thorne a déjà prêté serment. Je désirerais lui poser une question. Pouvez-vous nous dire quel est le profit de la *City Dairy*, la pinte, monsieur Thorne?

M. THORNE: Je n'ai pas ces chiffres, monsieur Tummon. Je le regrette.

M. Tummon:

D. J'essaie de m'expliquer comment il se fait qu'une compagnie soit beaucoup plus efficace que l'autre en ce qui concerne les profits. Sur un écart de 5.36 la *City Dairy* a pu réaliser des profits, tandis qu'avec un écart de 6.08 la *Caulfield's* n'a réalisé qu'à peu près les mêmes profits la pinte?—R. Je n'ai pas bien compris, monsieur Tummon.

D. Je me demandais comment il se faisait que la *City Dairy* avait pu réaliser autant de profits que vous avec un écart de 5.36 la pinte, alors que le vôtre est de 6.08?—R. Un fort volume de vente en gros explique cette différence, monsieur.

D. De quelle manière, monsieur Caulfield?—R. Le commerce de gros fait naturellement baisser l'écart.

D. Mais cela n'a rien à faire avec les profits?—R. Certainement. Le volume d'affaires sera plus considérable et les profits moins élevés.

D. Oui, mais c'est de l'écart dont nous parlons en ce moment.—R. Un écart moins considérable et un plus fort volume d'affaires permettront de réaliser de plus gros profits qu'un écart considérable et un petit volume d'affaires.

D. Mais nous avons eu d'autres cas où le volume de lait manutentionné était environ le même que le vôtre, et où on a réalisé des profits de .58 et .60c. avec un écart de 4.5. Je pose simplement la question. Je me suis préparé une liste de ces chiffres, et je ne comprends pas que les profits soient toujours à peu près les mêmes, bien que l'écart soit différent. Vous avez décomposé cet écart dans votre tableau de manière à indiquer les différents éléments du coût, et vous déposerez ce document entre les mains du secrétaire, n'est-ce pas?—R. Je n'ai pas bien saisi la question.

D. Vous avez décomposé cet écart dans le tableau en question, et vous le remettrez au secrétaire du Comité?—R. Oui.

D. Très bien, passons. Je consulterai ce document. Comment disposez-vous du lait de surplus?—R. Qu'en faisons-nous?

D. Oui?—R. Nous en utilisons une partie pour uniformiser la teneur en gras de la crème, et le reste est baratté.

D. Qu'entendez-vous par cette uniformisation de la crème?—R. Nous achetons de la crème à 40 ou 32 p. 100, ou les deux; et il nous faut en faire quatre qualités de crème, soit à 8, 16, 24 et 32.

D. Si vous recevez de la crème d'une teneur en gras de 40 p. 100, et si vous voulez en faire de la crème à 32 p. 100, vous ajoutez simplement du lait pour diminuer la teneur?—R. Oui.

M. TUMMON: C'est tout ce que je voulais savoir, monsieur le président.

M. Pickel:

D. Quelles qualités de crème vendez-vous, monsieur Caulfield?—R. Nous vendons une crème à 8 p. 100 de gras; c'est ce que nous appelons la crème à céréales.

D. Oui?—R. Puis nous avons de la crème à 16, 24 et 32 p. 100.

D. Quel est le prix de ces différentes variétés de crème, la pinte?—R. Nous vendons la crème à 8 p. 100, 26c. et $\frac{2}{3}$ la pinte; à 16 p. 100, 53c. la pinte; la 24 p. 100, 80c. la pinte; la 32 p. 100, $1.07 la pinte.

D. Combien payez-vous cette crème? D'après la teneur en gras. Vous achetez de la crème, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Ecrémez-vous une partie quelconque de votre lait de surplus?—R. Non.

D. Combien payez-vous la crème actuellement?—R. Nous la payons 30.6c. la livre de gras en moyenne.

Le président:

D. Pour l'année 1932?—R. Pour le gras de beurre.

D. Pour l'année 1932?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Pouvez-vous nous donner une idée, monsieur Caulfield, de votre profit sur une pinte de crème à 32 p. 100?—R. Nos chiffres ont trait à des quantités d'un demiard.

D. Le calcul doit être assez facile à faire?—R. 40c. la livre.

D. Vous réalisez un profit de 10c. la livre sur cette crème?—R. Nous faisons un profit de 40c. la livre sur la crème en demiards.

D. Monsieur Caulfield, pouvez-vous nous dire combien vous payez un gallon de crème à 40 p. 100?—R. Il y a environ une livre de gras dans une pinte de crème à 40 p. 100.

D. Dans une pinte?—R. Oui, dans une pinte.

D. Faisons le calcul; il y a une livre?—R. Oui.

D. Qui vous coûte 32c.?—R. Oui.

D. Ainsi cette crème vous coûte $1.28 le gallon?—R. Oui, c'est à peu près cela.

D. Combien vendez-vous cette crème? Faites-vous une moyenne pour la crème à 8, 16, 24 et 32 p. 100?—R. Le prix de vente moyen de la crème à 32 p. 100..., non pas de la crème à 32 p. 100 mais pour l'année 1932, est de $1.40.

D. C'est-à-dire $1.40 la pinte?—R. $1.49 la pinte..., le gallon.

D. $1.49 la pinte?—R. Le gallon.

D. C'est votre prix de vente?—R. C'est ce qu'elle nous a rapporté.

D. Vous voulez dire comme profits?—R. Non, le prix de vente.

D. Ah! ah! Vous la vendez $1.07 la pinte.—R. Voulez-vous répéter votre question, s'il vous plaît?

D. Vous payez $1.28 au cultivateur pour de la crème à 40 p. 100...

Le PRÉSIDENT: Le gallon.

M. PICKEL: Oui, le gallon.

M. Pickel:

D. Combien retirez-vous de ce gallon de crème, en le détaillant sous forme de crème à 8, 16, 24 et 32 p. 100?—R. Le prix de vente moyen en 1932 a été de $1.49 le gallon.

D. Le gallon de quelle sorte de crème; est-ce de la crème à 40 p. 100?—R. De la crème moyenne.

M. Bertrand:

D. Qu'entendez-vous par crème moyenne?

Le PRÉSIDENT: C'est une réponse très vague.

Le TÉMOIN: Je croyais que c'était ce que vous désiriez savoir.

M. Pickel:

D. Non, je vous ai posé une question précise, directement. Combien de gallons de crème à 8 p. 100 pouvez-vous faire avec un gallon de crème à 40 p. 100, que vous payez $1.28 au producteur; cinq gallons?

Le PRÉSIDENT: Ah! plus que cela.

Le TÉMOIN: Je le regrette, mais je ne puis vous donner ce chiffre maintenant. Il faudra faire quelques calculs.

M. PICKEL: Environ cinq gallons, n'est-ce pas?

M. BOUCHARD: Plus que cela.

Le PRÉSIDENT: Plus que cela, car ils ajoutent du lait d'une teneur de 3.4 à cette crème.

M. BOUCHARD: Neuf.

M. PICKEL: Disons à peu près neuf, n'est-ce pas?

M. BOUCHARD: Neuf.

M. Pickel:

D. Voyons ce qui en est; cette question est beaucoup plus importante que je le croyais. Combien de gallons obtiendriez-vous? Vous devez certainement savoir combien de gallons de crème à 8 p. 100 vous pouvez en tirer?—R. J'ai fait beaucoup de calculs de ce genre autrefois, mais je suis un peu rouillé. Je vous obtiendrai ces chiffres.

D. C'est un simple calcul arithmétique, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. On vous demande de dire combien de gallons de crème à 8 p. 100 vous pouvez faire avec un gallon de crème à 40 p. 100?

Le PRÉSIDENT: Ce calcul n'est pas très facile.

M. BOUCHARD: Non, ce n'est pas facile.

M. PICKEL: Je le sais, si vous tenez compte du procédé de dilution.

Le PRÉSIDENT: Oui, ils ajoutent du lait à 3.4, ou 3.6, pour réduire la teneur de cette crème à 8 p. 100. C'est une question de mathématique assez compliquée.

M. PICKEL: Monsieur Bouchard pourrait peut-être nous le dire.

M. BOUCHARD: On appelle cela de la crème; ce n'est qu'un terme poli pour désigner du lait qui renferme deux fois plus de gras que le lait ordinaire. Vous prenez un gallon de lait d'une teneur de 3.5, et vous y ajoutez 4.4,—ajoutons un peu plus, disons 5,—si vous prenez huit gallons de lait et si vous y ajoutez un gallon de crème à 40 p. 100, vous obtenez en moyenne huit gallons de crème à 8 p. 100. Ainsi en prenant sept gallons de lait et un gallon de crème, nous obtenons à peu près huit gallons.

Le PRÉSIDENT: La qualité du lait peut faire une différence, n'est-ce pas, professeur? Du lait à 3.2 ne donnerait pas les mêmes résultats que du lait à 4 p. 100.

M. BOUCHARD: Du lait à 3.2 n'est pas du lait à proprement parler. Je prends du lait à 3.5 pour les fins de mon calcul. Il deviendrait encore plus facile en prenant du lait à 4, mais prenons du lait à 3.5. Vous calculez le coût du lait et de la crème, et je crois que huit gallons est à peu près la bonne quantité.

M. Pickel:

D. Ainsi, monsieur Caulfield, nous obtenons à peu près neuf gallons?

M. BOUCHARD: Plutôt, huit.

Le PRÉSIDENT: Ceci n'est pas une preuve, après tout. Je veux dire que ce n'est pas...

M. BOUCHARD: Non, ce n'est pas de la preuve, mais c'est évident.

Le PRÉSIDENT: Ah! oui.

M. ROWE: Admettez-vous que c'est un fait, monsieur Caulfield?

M. Pickel:

D. Acceptez-vous ces chiffres?—R. Je préférerais vous les donner un peu plus tard.

D. Faites-le, alors.—R. Très bien.

D. Dites-nous quels sont vos profits réels sur la crème à 8, 16, 24 et 32 p. 100. D'après mes calculs vous payez $1.28, et vous obtenez 4 et 4½ pour de la crème à 8 p. 100. Dans une réponse à M. Tummon vous avez dit que vous faisiez servir votre lait de surplus en grande partie à la préparation de cette crème?—R. Oui.

D. Pourquoi diminuez-vous le prix de ce lait de surplus puisqu'il vous rapporte beaucoup plus que le lait vendu en nature?—R. C'est le prix convenu pour...

D. Je comprends que vous payez le prix convenu, mais pourquoi en est-il ainsi? Est-ce raisonnable, lorsque ce lait vous rapporte beaucoup plus que le lait vendu en nature?—R. Il a toujours été entendu que le lait de surplus devait servir à la dilution de la crème et à la fabrication de produits laitiers.

D. Et vous l'achetez à un prix moins élevé.—R. Oui; pour en fabriquer du beurre ou de la crème glacée.

D. Y a-t-il une raison qui vous justifie d'agir ainsi à l'égard du producteur en ce qui concerne le lait dont vous vous servez dans la préparation de la crème, lorsque ce lait vous rapporte beaucoup plus, même deux fois plus que le lait vendu en nature?—R. Il n'y a pas une grande différence entre nos prix pour le lait de surplus et le lait régulier.

D. $1.42 et $1.53?—R. Oui.

D. Vous coupez le prix de 11c.?—R. Oui.

M. Tummon:

D. N'est-il pas vrai que le prix régulier de l'association est de $1.45?—R. En 1932 la moyenne fut de $1.48.

Le président:

D. Quel a été le prix régulier?—R. $1.45 pour onze mois, en 1932.

M. Tummon:

D. J'allais ajouter que le montant supplémentaire versé en prime n'est pas déterminé avec l'association; ce sont les compagnies qui décident d'accorder cette prime?—R. Non. Nous payons le lait de surplus $1.30 le quintal au producteur plus une prime, pour tout le lait de surplus.

Le président:

D. Vous avez payé une prime en raison de la plus forte teneur en gras même pour le lait de surplus?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Quand la compagnie *Caulfield* a-t-elle fusionné avec la *Borden's*?—R. En juin 1929.

D. Quand la compagnie *Caulfield* a-t-elle été organisée?—R. Le 28 août 1914.

D. Quel était son capital?—R. $40,000.

D. A-t-on modifié l'organisation financière de cette compagnie subséquemment?—R. Non, monsieur.

D. Elle est restée ainsi jusqu'au moment de l'acquisition par la *Borden's*?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: C'était en juin 1929?

M. Pickel:

D. En quoi consistait ce capital de $40,000?—R. De 400 actions d'une valeur au pair de $100.

D. Ces actions étaient-elles toutes émises?—R. Oui.

D. Qui était le maître de cette compagnie, monsieur Cauldfield?—R. S. Cauldfield, mon père.

D. Ces actions n'ont jamais été vendues?—R. Non.

D. Elles n'ont jamais été mises en vente?—R. Non.

D. C'était...—R. Simplement une compagnie privée.

D. Une compagnie close?—R. Oui.

D. A quel prix avez-vous vendu à la *Borden's*?—R. Vous voulez dire quelle quantité d'actions la *Borden's Limited* a-t-elle donnée en échange de cette compagnie?

D. Oui?—R. 7,560 actions d'une valeur de $25 au pair.

Le président:

D. 7,560 actions?—R. Oui.

D. Sans valeur au pair?—R. D'une valeur de $25 au pair.

D. Ce sont des actions privilégiées?—R. Un instant,—oui, c'est bien cela.

M. Bertrand:

D. 7,560 actions?—R. Oui, 7,560 actions.

Le président:

D. Sont-ce des actions privilégiées ou ordinaires?—R. Des actions ordinaires de la *Borden Company*.

M. BERTRAND: Y a-t-il autre chose?

M. Pickel:

D. Y a-t-il autre chose?—R. C'est tout.

D. Y a-t-il quelque chose pour la clientèle?—R. C'est tout ce qu'on a versé en paiement de la compagnie.

D. Payez-vous des dividendes?—R. Avons-nous payé des dividendes?

D. Payez-vous des dividendes en ce moment?—R. Non.

D. Quels sont les dividendes qui ont été payés par l'ancienne firme du nom de *Cauldfield*?—R. Aucun.

D. Quels ont été les profits?—R. Les profits réalisés par l'ancienne compagnie jusqu'à 1929?

D. Oui?—R. Je le regrette, mais je n'ai les chiffres que pour l'année 1928.

D. Très bien, donnez-nous les?—R. $23,613.67.

D. Sur un capital de $40,000.

Le président:

D. Donnez-nous ces chiffres de nouveau?—R. $23,613.67.

M. Pickel:

D. Qu'avez-vous fait de ces profits, puisqu'il n'y a pas eu de dividendes?—R. Nous les avons versé au fonds de surplus.

D. Quel est le chiffre du surplus transféré à la *Borden's*?—R. Le surplus de *S. Caulfield & Sons* était de $91,821.41.

D. Qu'a-t-on fait de cette somme?—R. Je préférerais demander à M. Thorne de vous expliquer l'organisation financière de ces compagnies, il s'y connaît mieux que moi; si c'est votre désir.

Le PRÉSIDENT: Cela vous va-t-il, docteur?

M. PICKEL: Oui, monsieur.

M. THORNE est rappelé.

Le PRÉSIDENT: M. Thorne a déjà prêté serment.

M. Pickel:

D. Qu'a-t-on fait de ce surplus, monsieur Thorne?—R. Il est resté dans le commerce et a été transféré à la présente compagnie *Borden's Limited*.

D. Est-ce que cela comprend les réserves et tout le reste?—R. Cette somme ne comprend que le surplus.

Le PRÉSIDENT: Je vous suggérerais, docteur, de demander à M. Thorne en quoi consistait l'actif remis à la compagnie *Borden* alors.

M. Pickel:

D. Oui, dites-nous quelle était la valeur, de l'actif de cette compagnie au moment où la *Borden's* en a fait l'acquisition, et combien elle l'a payé, en dollars?—R. $695,520.

D. C'est le montant que représentent 7,560 actions à $25?—R. Ces actions étaient alors cotées à $92 chacune à la bourse.

D. Par ce transfert, monsieur Thorne, la compagnie *Borden* a fait l'acquisition du surplus, des réserves et de tout l'actif de la compagnie *Caulfield*?—R. Oui, de son actif net. Il y a une autre compagnie, monsieur Pickel, qui est entrée dans cette fusion en même temps; vous n'en avez pas encore parlé.

D. De quelle compagnie s'agit-il?—R. Elle était désignée sous le nom de *Caulfield's Limited*, de 2187, rue Yonge, Toronto.

D. Etait-ce une filiale?—R. Non une compagnie entièrement distincte, organisée séparément.

D. Est-elle comprise dans les $695,000?—R. Non, elle est à part.

D. Combien a-t-on payé pour cette autre compagnie?—R. Au cours des actions *Borden's* à cette date, le prix est de $623,942.08.

D. Ces deux compagnies *Caulfield* étaient-elles tout à fait distinctes?—R. Oui, au moment de l'acquisition.

D. Qui en étaient les administrateurs?—R. Voulez-vous dire de la première ou de la deuxième compagnie?

D. Des deux compagnies *Caulfield*; les administrateurs étaient-ils différents?—R. Oui. Les administrateurs de *S. Caulfield & Son*, la première ou la plus ancienne des deux compagnies, étaient Samuel Caulfield, président, Robert Francis Caulfield, William George Caulfield, Jane Caulfield et Florence Caulfield.

D. C'était une affaire de famille?—R. Oui, une affaire de famille.

D. Qui étaient les administrateurs de l'autre compagnie, monsieur Thorne?

Le président:

D. L'autre compagnie était désignée sous le nom de *Caulfield Dairy Limited*, n'est-ce pas?—R. Oui. Ernest W. Stronach, président, Mme Marian Christian, Alexander H. Stevenson, F. W. Lines, A. N. Worthington et W. L. Knowles.

D. Pour quelle raison cette laiterie a-t-elle pris le nom de *Caulfield*, n'y a-t-il pas de relations entre les deux?—R. Non, il n'y en avait pas alors; elle avait simplement adopté ce nom pour des fins commerciales.

D. L'ancienne compagnie a permis la chose; et vous prétendez qu'il n'y a pas de relations financières entre les deux?—R. Non.

D. Je serais porté à croire que la famille *Caulfield* devait être intéressée dans cette compagnie?—R. Non, aucunement; c'est une concurrente.

M. Pickel:

D. L'ancienne compagnie a permis à cette dernière de prendre ce nom?—R. J'ajouterai qu'il s'agit d'une compagnie de Toronto-Nord,—nom qu'on lui donnait communément alors, qui a été organisée le 22 mai 1924, tandis que la première *Caulfield* a été organisée en 1914.

D. A-t-on payé quoi que ce soit pour se servir de ce nom?—R. Il est préférable, je crois, de vous indiquer le prix d'achat qui couvre toute cette affaire.

Le PRÉSIDENT: Vous ne nous avez pas donné de détails concernant l'organisation financière de la *Caulfield's Limited*, la compagnie qui a été organisée en 1914.

M. BOUCHARD: La dernière date de dix ans plus tard.

M. THORNE: Il est préférable que je commence avec la première, je crois, la *S. Caulfield & Sons*. .

Le président:

D. Très bien.—R. Le seul bilan en ma possession concernant les affaires de cette compagnie porte la date du 1er janvier 1929, et malheureusement il comprend également le bilan de la compagnie de Toronto-Nord qui a cédé son actif à la *Caulfield's Dairy Limited,* la présente compagnie. Je n'ai pas de bilans séparés pour ces deux compagnies, je n'ai que les chiffres réunis de leurs bilans à la date de l'acquisition.

D. Je ne peux pas comprendre comment il se fait que ces deux compagnies soient entrées dans la même organisation s'il n'y avait pas de relations antérieures entre elles?—R. La compagnie *Borden* après avoir fait une revue de la situation, comme M. Spotton le disait, a cru bon de fusionner les deux compagnies et de n'en faire qu'une.

D. Les négociations entre la compagnie *Borden* et ces deux compagnies ont dû être séparées au début?—R. Oui, elle a acheté chaque compagnie séparément, puis elle les a fusionnées sous le nom de la présente *Caulfield's Dairy Limited.*

D. Je comprends. Lors de la fusion,—de l'organisation financière,—elles ont été réunies, et ce sont ces chiffres que vous voulez nous présenter?—R. Oui, j'ai le bilan du 1er janvier 1929, la date effective de l'achat des deux compagnies, indiquant l'actif acquis.

M. Pickel:

D. Ces deux compagnies ont-elles vendu leurs bien à la *Borden's* le même jour?—R. A peu près.

D. Quel était le capital de la *Caulfield's Dairy*?—R. 1,200,000.

Le président:

D. Lors de l'acquisition?—R. Au moment de l'acquisition il était de $1,200,000,—la nouvelle compagnie.

M. Pickel:

D. Et le capital de l'ancienne compagnie *Caulfield* est resté à $40,000?—R. Il est peut-être un peu difficile, monsieur Pickel, d'expliquer comment la *Borden's Limited* est entrée dans cette organisation et comment la compagnie *Borden* de New-York y est également entrée. Les actionnaires des deux vieilles compagnies,—*S. Caulfied,* et *Caulfield's Dairy Limited* de Toronto-Nord,—ont reçu des parts de la compagnie *Borden* de New-York.

D. Environ un million et quart?—R. Oui, un peu plus d'un million et quart. L'actif net des deux compagnies achetées a été réuni dans la nouvelle *Caulfield's Dairy Limited* avec un capital de $1,200,000, représenté par des actions ordinaires de la *Caulfield's Dairy Limited* au montant de $1,200,000.

D. Monsieur Thorne, est-ce que ce montant de $1,200,000 couvre adéquatement l'actif de ces deux compagnies?—R. Oui, plus la valeur de la clientèle.

D. Plus la clientèle; à combien l'évaluez-vous?—R. On a établi la valeur de la clientèle à environ $901,516.23.

D. Cette somme comprend les deux compagnies?—R. Oui.

D. Pouvez-vous nous dire comment cette somme était répartie?—R. Je ne le sais pas.

D. C'est une somme globale pour les deux?—R. Oui, une somme globale pour les deux.

D. La compagnie *Borden* a versé la somme de $1,358,000 en paiement de l'actif de ces deux compagnies.

Le président:

D. En actions de la compagnie *Borden*?—R. Oui, en actions de la compagnie *Borden.*

M. Pickel:

D. Quelle est la valeur au pair de ces actions?—R. La valeur au pair de ces actions était de $25, mais elles étaient coté à $92 à la bourse.

D. Quelle serait la valeur de ces actions en 1932, monsieur Thorne, d'après le cours du marché?—R. Voulez-vous dire la valeur de leurs actions?

D. La valeur des actions que la compagnie *Borden* avait investi dans la compagnie *Caulfield*?—R. Vous comprenez, je suppose, qu'il ne reste pas d'actions de la *Caulfield Dairy Limited* entre les mains de cette compagnie; elles sont toutes détenues par la *Borden's Limited* du Canada.

Le président:

D. Quelle est la valeur au pair, en dollars, de ce placement de la *Borden's*? —R. Cela comporterait une division.

D. Non, pas la valeur au pair, le cours du marché?—R. Je ne sais pas quel serait le cours du marché, car ces actions ne sont pas cotées à la Bourse, monsieur Pickel; elles ne sont pas à vendre.

Le président:

D. Quelle est leur valeur d'après les livres de la compagnie?—R. En 1932, le capital était de $1,420,000.

M. Pickel:

D. Quel est votre surplus sur ces actions, en ce moment, monsieur Thorne? Est-ce que la réserve de dépréciation et le reste sont compris dans une somme globale?—R. Le surplus au 31 décembre 1932 est de $179,648.52.

Le président:

D. C'est le surplus des profits inscrits au compte des profits et pertes?—R. Oui, dans le compte des profits et pertes, et il a été accumulé depuis la date de l'acquisition.

M. Pickel:

D. Voulez-vous avoir la bonté de me donner ces chiffres de nouveau?—R. $179,648.52.

D. Ce montant comprend-il la réserve de dépréciation?—R. Non.

D. A combien s'établit votre réserve de dépréciation?—R. $191,899.77.

D. Avez-vous établi d'autres réserves?—R. La réserve de l'assurance-feu, $4,329.37.

Le président:

D. Les mauvaises créances?—R. $5,252.58; réserve pour taxes de la période antérieure, $204.05; cela comprend toutes les réserves.

D. Le total est de $400,000 près ou d'environ $380,000?—R. Oui, approximativement.

D. Quels sont les administrateurs actuels de la compagnie Caulfield à Toronto?—R. Messieurs R. F. Caulfield, président, Toronto; W. G. Gaulfield, vice-président, Toronto; H. A. Cronk, New-York; P. D. Fox, New-York; A. T. Johnson, New-York; H. F. Mockbridge, secrétaire et trésorier adjoints, Toronto; et le colonel C. M. Ruttan, Toronto. Les autres dirigeants sont: MM. W. H. Rebman, secrétaire, New-York; E. L. Noetzel, trésorier, New-York; T. D. Waibek, secrétaire adjoint, New-York; et G. Bittner, trésorier adjoint, New-York.

D. Quels sont les appointements des dirigeants à Toronto?—R. R. F. Caulfield, $6,750.

Le président:

D. Remplit-il d'autres fonctions que celles de président?—R. Non, c'est tout. M. W. G. Caulfield, $4,500.

M. Pickel:

D. Ces appointements comprennent tout?—R. Oui, c'est tout.

D. Il n'y a pas de suppléments ou autres choses semblables?—R. Non, pas d'autres appointements aux employés supérieurs.

Le président:

D. Je voudrais me renseigner au sujet de l'organisation financière de la *Caulfield's Dairy Limited*; vous dites qu'on a émis des actions, de quelle manière l'ont-elles été, et consistent-elles entièrement d'actions privilégiées?—R. Vous voulez parler du capital actuel?

D. Oui.—R. D'actions ordinaires.

D. Ce sont toutes des actions ordinaires?—R. Oui, d'une valeur de $100 au pair.

D. Combien y a-t-il d'actions?—R. 14,200.

D. Soit d'une valeur de $100 l'action au pair?—R. Oui.

D. Avez-vous payé des profits?—R. Nous n'avons pas déclaré de dividendes.

D. Vous n'avez pas déclaré de dividendes?—R. Non, aucun.

D. Et vous n'avez pas fait d'avances à la compagnie mère?—R. Nous n'avons pas fait d'avances directes à la compagnie mère, cependant nous avons transféré un surplus en espèces à la *Borden's Company Limited* de Toronto.

D. Le montant est-il compris dans votre compte de surplus?—R. Oui, indirectement.

D. Cette somme est-elle comprise dans les $180,000?—R. Indirectement. Vous comprenez, évidemment,—nous avons déjà discuté la chose une fois,—que le surplus représente la différence entre l'actif et le passif. Le montant en espèces qui a été transféré de la *Caulfield's Dairy Limited*, à la *Borden's Company Limited* ne représente qu'un compte à recevoir inclus indirectement dans le montant du surplus que je vous ai donné.

M. Pickel:

D. Le bureau de Toronto n'a pas payé de dividendes?—R. Non.

D. Ils ont été payés de New-York?—R. Sur les actions de la compagnie mère, la compagnie *Borden* de New-York.

D. Il n'existe que des actions de la compagnie mère, il n'y a plus d'actions de la *Caulfield's*?—R. Parfaitement.

D. Pouvez-vous nous indiquer le nombre d'actions détenues au Canada, monsieur Thorne?—R. Vous voulez connaître les détenteurs, je suppose.

D. Peu m'importe les petits actionnaires; je voudrais me renseigner au sujet des gros, comme M. Cauldfield, par exemple?—R. Je ne le puis dire, s'il ne le peut pas lui-même, car je n'ai pas la liste des actionnaires en main.

M. CAULFIELD: Vous voulez savoir quel est le nombre des actions détenues dans la compagnie *Borden* par la famille Caulfield, je suppose?

M. PICKEL: Oui, combien d'actions?

M. CAULFIELD: Je ne saurais dire exactement de mémoire.

M. PICKEL: Approximativement?

M. CAULFIELD: Environ 2,000 actions.

M. PICKEL: Ces actions sont détenues par la famille?

M. CAULFIELD: Non, par moi-même.

Le PRÉSIDENT: Vous êtes propriétaire de presque toutes les 560 actions ordinaires?

M. CAULFIELD: Non, monsieur, j'ai un frère.

Le PRÉSIDENT: Je ne veux pas parler des actions privilégiées, mais des actions de la compagnie *Caulfield* avant la vente?

M. CAULFIELD: Oui.

M. TUMMON: L'état financier de 1932 a-t-il été déposé sous une forme semblable à celles des états présentés par les autres témoins?

M. CAULFIELD est rappelé.

M. Pickel:

D. Avec votre permission, monsieur le président, je désirerais poser une autre question. Combien la fabrication de la crème glacée vous coûte-t-elle et quel prix payez-vous le lait utilisé dans sa fabrication?—R. Nous ne faisons pas ce commerce.

D. Vous avez recommandé un prix pour le lait, utilisé à diluer la crème à la teneur en gras requise, différent du prix du lait vendu en nature, pourquoi cela est-il nécessaire?—R. Si nous n'achetions pas ce lait à un prix inférieur au prix du lait vendu en nature nous aurions de la concurrence de la crème de l'extérieur sur notre marché.

D. Je le sais, mais vous admettez volontiers que le lait utilisé pour diluer la crème vous rapporte un profit beaucoup plus élevé que le lait vendu de porte en porte. Vous nous avez fait certaines propositions de nature à améliorer la situation de l'industrie laitière, mais croyez-vous que la production du lait puisse faire vivre le cultivateur au prix actuel du lait? Vous n'êtes pas cultivateur?—R. Non.

D. Vous n'êtes pas renseigné sur la production?—R. Non.

D. Vous ne pouvez peut-être pas répondre à cette question d'après vos connaissances personnelles, mais qu'entendez-vous dire à ce sujet?—R. Je sais que les producteurs continuent d'expédier leur lait et certains l'offrent à moins de $1.45; apparemment les producteurs doivent réaliser de beaux bénéfices.

D. Ne croyez-vous pas qu'une régie intelligente de cette industrie s'impose, et que la fixation d'un pourcentage du prix de vente comme prix payable au producteur serait avantageuse pour ce dernier?—R. Il nous faudra commencer par là si nous voulons améliorer la situation.

D. Si le cultivateur était assuré de recevoir cinquante pour cent du prix de vente, ne croyez-vous pas que les distributeurs interviendraient auprès des bureaux d'hygiène et des autorités municipales afin de régulariser le flot du lait vers les villes dans leur propre intérêt; vous savez que les distributeurs contrôlent la situation dans les villes?—R. Il faudrait diminuer le coût de distribution sensiblement pour pouvoir verser cinquante pour cent du dollar du consommateur au producteur.

D. Il y a certainement droit.

M. Bouchard:

D. Il y a un point que je voudrais établir, si le témoin veut bien avoir la bonté de nous indiquer le prix de la crème à céréales. Cette crème à céréales est-elle reconnue comme une crème de qualité uniforme. Vous dites que sa teneur est de 8 p. 100, d'autres ont dit qu'elle était de 10 p. 100. Je désirerais faire une observation générale en ce moment, elle pourrait peut-être aider à résoudre le problème à la fois du consommateur et du producteur. Croyez-vous que l'on puisse raisonnablement désigner sous le nom de crème un produit qui ne contient que 8 p. 100 de gras? Ce mot, si je le comprends bien, s'appliquait autrefois à la crème qui monte naturellement à la surface d'un vaisseau de lait. Quelle est

la teneur moyenne, de ce que nous appelons de la crème naturelle, dans du lait ordinaire? Vous êtes renseigné sur le côté technique de cette matière grasse, et vous êtes probablement en mesure de nous dire quelle est la teneur moyenne de cette crème de l'ancien temps,—avant la venue des écrémeuses,—est-elle de 18 ou 20 p. 100 ou à peu près?—R. Vous parlez de la crème qui monte seule à la surface d'un bidon.

D. Oui, sur la surface d'un contenant quelconque?—R. La crème qui monte à la surface du lait immobilisé pendant 24 heures renferme de 22 à 24 p. 100 de gras.

D. C'est plus que je pensais. Le mot crème s'appliquait à ce produit d'abord, maintenant vous désignez ainsi un produit qui ne renferme qu'un tiers de cette quantité de gras, si nous fixons le pour-cent à 24,—je crois que cette proportion est un peu forte, et je suis prêt à la fixer à 22 et même à 20 p. 100,—vous diluez ce produit et vous le désignez encore sous le nom de crème. Ce terme est trompeur, et nous devrions le définir de manière à satisfaire le producteur et le consommateur. On s'est servi du mot crème pendant des siècles pour désigner un produit qui contient de 18 à 20 p. 100 de gras, et maintenant vous donnez le même nom en y ajoutant l'indication "céréales" à un produit qui ne renferme que 8 p. 100 de gras.—R. Non, vous faites erreur, monsieur; nous ne donnons pas le nom de crème au produit qui contient moins de 10 p. 100 de gras, nous l'appelons crème à céréales.

D. Mais vous vous servez du mot crème?—R. Nous ne l'appelons pas crème.

D. Vous l'appelez crème à céréales, et cette désignation est trompeuse. Si le consommateur était un peu mieux renseigné, et j'espère qu'il le sera après la présente enquête..., —combien vendez-vous cette crème la pinte?—R. La crème à 8 p. 100?

D. Oui.—R. Nous la détaillons 26c. et $\frac{2}{3}$.

D. Quel est le prix de la crème à 40 p. 100?—R. Nous n'en vendons pas dont la teneur dépasse 32 p. 100, à Toronto.

D. Quel est le prix de la 32 p. 100; vous n'en vendez pas à 28?—R. Non, nous ne vendons que quatre qualités de crème.

D. En avez-vous une à 24?—R. Oui, 8, 16 et 24.

D. Combien vendez-vous la crème à 24?—R. 80c. la pinte.

D. Ne croyez-vous pas que la crème à 24 p. 100 est moins chère, proportion gardée, que la crème à 8 p. 100?—R. Nous avons constaté que ce produit était acheté par quantité de gens qui n'achetaient pas de crème ordinairement. Nous avons augmenté la demande du gras de cette manière, et c'est pour cela que nous l'avons d'abord mise en vente.

D. Il a été démontré par plusieurs au cours de cette enquête,—vous n'êtes pas le seul,—que cette crème, proportion gardée, est beaucoup plus coûteuse que la crème à pourcentage élevé en gras. C'est-à-dire, compte tenu de la quantité de gras sur le dessus de la bouteille?—R. Oui.

D. Je voudrais signaler au Comité qu'on n'a pas le droit, à mon avis, de désigner sous le nom de crème un produit dont la teneur en gras n'est que de 8 p. 100, car ce terme, comme je le disais, originairement s'appliquait à la crème qui monte naturellement à la surface d'un vaisseau de lait et dont la teneur en gras est deux ou trois fois plus élevée que celle de votre crème à céréales. Vous pouvez vendre vos produits en les désignant par des noms de votre choix, mais je crois que nous devrions conserver le véritable sens du mot crème afin de protéger le consommateur, car j'imagine que bon nombre d'entre eux n'entrent pas dans les détails lorsqu'ils achètent de la crème. Je ne veux d'aucune façon dire que vous les trompez, parce que vous indiquez le pour-cent de gras contenu; mais cette désignation ne me semble pas exacte. Le mot crème est trop noble pour s'appliquer à ce produit. Un bon lait de vache Jersey renferme 6 p. 100 de

gras et est presqu'aussi bon que votre crème. Il n'y a qu'une petite différence dans la teneur en gras, et cependant vous donnez le nom de crème à votre produit. Il renferme à vrai dire trois parties de lait et une partie de crème. Appelleriez-vous cela de la crème? C'est plutôt du lait que de la crème.

M. Tummon:

D. Monsieur Caulfield, êtes-vous autorisé à désigner sous le nom de crème ce produit à 8 p. 100?—R. Non, monsieur.

D. N'avez-vous pas un terme pour le désigner?—R. Non. Nous l'appelons "cereal treat". Nous nous servons aucunement du mot "crème".

M. Pickel:

D. Je voudrais un peu plus de détails, monsieur Caulfield, au sujet de votre commerce de crème. Vous versez $1.28 au cultivateur pour un gallon de crème à 40 p. 100?—R. Oui.

D. Avec ce gallon de crème à 40 p. 100 vous pouvez fabriquer 8 gallons de crème à 8 p. 100 en y ajoutant du lait de surplus?—R. Ce ne sont pas mes chiffres. Je ne les ai pas présentés.

D. Donnez-nous vos chiffres alors?—R. Je les obtiendrai plus tard. Je ne peux pas faire ces calculs maintenant.

D. Vous les remettrez au secrétaire du Comité?—R. Oui.

D. Cette crème vous rapporte $1.32, tandis que vous n'avez payé que $1.28 au prix du lait.

M. Spotton:

D. Monsieur le président, je vous ferai remarquer, en la présence de M. Thorne qui est toujours prêt et en état de nous donner des renseignements détaillés,—je ne badine pas,—que j'ai fait vérifier son assertion quant à la valeur des actions, et il avait raison de dire qu'elles valaient $92 l'action, tandis qu'un autre témoin nous avait simplement dit qu'il y avait un certain nombre d'actions à $25 chacune. Cependant, il ne s'agit pas de cela en ce moment. Monsieur Caulfield, vous savez que le Comité désire se renseigner sur l'écart entre le prix payé au producteur et le prix exigé du consommateur. Si les distributeurs ont réalisé des profits trop considérables, ils ont soit fait payer le lait du bébé trop cher, ou ils n'ont pas suffisamment rémunéré le cultivateur ou les deux. Voyons brièvement quelle est la situation. Vous avez commencé ce commerce au mois d'août 1918.

Le PRÉSIDENT: 1914.

Le TÉMOIN: 1914.

M. SPOTTON: En 1914, sous le nom de *Caulfield Limited*?

Le PRÉSIDENT: *S. Caulfield & Sons Limited.*

Le TÉMOIN: *S. Caulfield & Sons Limited.*

M. Spotton:

D. Votre capital consistait de 400 actions d'une valeur de $100 chacune?—R. Oui.

D. Ces actions étaient entièrement versées?—R. Oui.

D. On a réellement mis $40,000 dans cette entreprise au début?—R. Oui.

Le PRÉSIDENT: A-t-on émis des obligations ou autres effets de la sorte?

M. SPOTTON: Il a dit qu'il n'y en avait pas, je crois. L'organisation financière se résume à cela.

Le TÉMOIN: Oui, monsieur.

M. Spotton:

D. Avez-vous augmenté l'émission d'actions à un moment quelconque à partir de cette date jusqu'à 1929?—R. Non, monsieur.

D. Ainsi ces $40,000 représentent tout le capital engagé dans la *Caulfied & Sons Limited.*

Le PRÉSIDENT: Le placement original, oui.

M. Spotton:

D. Il n'y a pas eu d'autres émissions d'actions?—R. Non, monsieur.

D. Le total du capital est de $40,000?—R. Oui.

D. Les $40,000 réellement versés ont mis cette entreprise sur pied au début. Voulez-vous nous dire quels ont été les principaux appointements payés de 1914 à 1929?—R. Nous travaillions alors à salaire. Mon père touchait de six à sept cents dollars par mois.

D. Soit environ $8,400 par année?—R. Oui. Mon frère,—notre salaire était de $40 à $50 par semaine.

D. Ces salaires prévalaient encore en 1929?—R. Non. Je ne sais au juste quand le changement s'est opéré, mais nous recevions davantage alors. Je pourrais vous obtenir ces renseignements.

D. Vous n'avez peut-être pas eu le temps de vous les procurer, mais le télégramme du secrétaire les demandait. Je serais heureux... —R. Je n'ai reçu le télégramme que vendredi soir.

D. Je voudrais connaître le montant touché en salaires ou en allocations par la famille Caulfield. A-t-on fait servir de l'argent tiré de cette entreprise à l'achat d'obligations de la Victoire; a-t-on mis de côté des profits provenant de ce commerce, ou les a-t-on tous utilisés au développement de l'entreprise?—R. Oui.

D. On n'a jamais retiré d'argent de ce commerce?—R. Non.

D. Vous avez toujours poussé le développement de la compagnie?—R. Oui.

D. Vous n'avez jamais investi d'argent provenant de ce commerce dans une autre entreprise?—R. Pas à ma connaissance, monsieur.

D. Vous y songerez au cours de la séance. Monsieur le président, il n'y a rien eu de plus tant que la *Borden's Limited* ne s'est pas aventurée en quête "de nouveaux domaines", comme l'a dit M. Thorne. C'était en 1929, et,—M. Thorne me corrigera si je fais erreur,—la *Borden's Limited* a versé la somme de $695,000 en paiement de cette entreprise à la *Caulfield & Sons Limited.*

M. THORNE: C'est la compagnie *Borden* de New-York qui a versé cette somme.

Le PRÉSIDENT: C'est la compagnie mère?

M. THORNE: Oui, la compagnie mère.

M. SPOTTON: Ainsi les $40,000 engagés dans cette entreprise en 1914 étaient devenus $695,000 plus les réserves, en l'espace de quinze ans. Il n'est pas nécessaire de donner de nouveau le chiffre de ces réserves.

M. THORNE: Pas plus les réserves. Ce montant de $695,000 représente le prix d'achat en entier.

M. SPOTTON: Alors les $40,000 investis en 1914 ont profité au point d'atteindre le chiffre de $695,000 en 1929?

M. THORNE: C'est le prix d'achat.

M. Spotton:

D. Je ne comprends pas très bien cette affaire de Toronto. Je ne vois pas pour quelle raison il y avait deux compagnies Caulfield, tout à fait distinctes, dans cette ville. Vous avez permis à cet autre groupe de financiers ou promoteurs de se servir du nom Caulfield, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Vous avez exigé un paiement de cette compagnie en échange de cette permission?—R. Oui, nous avons été payés.

D. Cela se passait avant la venue de M. Thorne, votre conseiller spirituel?—R. Nous avons reçu $26,000 de E. W. Stronach pour leur permettre d'utiliser ce nom.

D. C'est un bon nom.

D. En espèces ou en actions?—R. En espèces, mais la somme devait être payée en versements répartis sur une certaine période.

M. Spotton:

D. Je n'ai pas saisi la conversation échangée entre le Dr Pickel et M. Thorne au sujet de cette compagnie. Cette entreprise de Toronto-Nord était-elle constituée en compagnie par actions?

M. THORNE: C'était une entreprise constituée en corporation.

Le PRÉSIDENT: On n'en a pas donné l'organisation financière.

M. SPOTTON: Voulez-vous avoir la bonté de nous faire connaître l'organisation financière de cette compagnie de Toronto-Nord?

M. THORNE: A la date de l'acquisition en 1929?

M. SPOTTON: Quand cette compagnie a-t-elle été organisée?

M. THORNE: Le 22 mai 1924. Le capital autorisé alors se composait de 3,000 actions privilégiées d'une valeur de $100, à dividende cumulatif.

Le PRÉSIDENT: Sept pour cent.

M. THORNE: Sept pour cent. Et de 14,155 actions ordinaires sans valeur au pair.

M. SPOTTON: Des actions ordinaires.

Le PRÉSIDENT: Emises?

M. THORNE: Je ne sais combien de ces actions furent émises alors parce que nous n'avons pas pu trouver de livres. Cependant, je sais que lors de l'acquisition 8,155 actions ordinaires sans valeur au pair étaient émises et évaluées à $122,325 dans leurs livres.

Le PRÉSIDENT: Est-ce que les 3,000 actions privilégiées étaient toutes émises?

M. THORNE: 2,066 actions privilégiées d'une valeur au pair de $100 chacune étaient émises, ou $206,600, ce qui fait un capital total de $328,925.

M. SPOTTON: Vous nous avez dit que les archives de la compagnie n'étaient pas complètes, et si j'en juge par le nom de l'homme les livres n'ont peut-être pas été gardés, cependant pourriez-vous nous donner une idée de la somme réellement engagée dans cette laiterie de Toronto-Nord au début?

M. THORNE: Vous voulez dire à la date de l'acquisition?

M. SPOTTON: Non, au début en 1924.

M. THORNE: Je n'en ai pas la moindre idée.

M. SPOTTON: Vous n'en avez pas la moindre idée?

M. THORNE: Non.

M. Spotton:

D. Le témoin pourrait peut-être nous le dire?—R. Non, je n'en sais rien.

D. Monsieur Caulfield, vu le développement rapide et les progrès de cette entreprise entre les mains de votre père et de vos frères, je regrette de la voir absorber par ce monopole d'outre frontière. Cependant, cela ne me regarde pas. Tout de même la compagnie Caulfield s'était fait une réputation dans le commerce du lait à Toronto, et vous laissez entendre au Comité que pour la somme de $26,000,—alors que vous faisiez de l'argent à satiété puisque la valeur de

votre entreprise est passée de $40,000 à $695,000 en quinze ans,—vous avez permis à une compagnie rivale de vendre du lait par toute la ville de Toronto?—R. Non, monsieur; il y avait une ligne de division.

D. Où était cette ligne de division dans la ville de Toronto?—R. Cette compagnie faisait affaires dans la partie nord-est. Le centre de la rue Yonge était la ligne de division.

D. De la rue Yonge aux limites de la ville, ou aussi loin qu'elle désirait aller?—R. Oui.

D. Jusqu'où le long de la rue Yonge?—R. Jusqu'au lac.

D. A l'est de la rue Yonge?—R. Oui, à l'est de la rue Yonge.

D. Vous lui faisiez concurrence dans cette partie de la ville?—R. Non. Nous restions dans notre section et nous transférions les affaires de l'une à l'autre.

D. Je vous demande pardon?—R. Nous transférions les affaires de l'une à l'autre.

D. Vous aviez conclu une entente à cet effet?—R. Oui. Si un de nos clients déménageait dans le district de l'autre compagnie nous le lui transférions et vice versa.

D. Votre entente se bornait à cela?—R. Oui.

D. Elle avait son propre établissement et pasteurisait elle-même son lait?—R. Oui.

D. Combien avez-vous payé cette compagnie de Toronto-Nord, monsieur Thorne?

M. THORNE: $623,942.08.

Le PRÉSIDENT: Combien d'actions ce montant représente-t-il?

M. SPOTTON: Cette somme ajoutée aux $695,000...

M. THORNE: ... fait un total de $1,319,462.08.

M. SPOTTON: C'est ce que vous avez payé pour *Caulfield's* de Toronto?

M. THORNE: Les deux compagnies.

M. SPOTTON: En échange du capital que nous connaissons et de celui que nous ne connaissons pas?

M. THORNE: Oui.

M. Spotton:

D. Vous ne possédiez pas d'actions de cette compagnie de Toronto-Nord, monsieur Caulfield?—R. Non, monsieur.

D. Et cette compagnie a été organisée,—c'est une bonne illustration...

Le PRÉSIDENT: Demandez-vous si *S. Caulfield & Sons Limited* possédait des actions dans cette compagnie, ou si les membres de la famille Caulfield en possédaient à titre de particuliers?

M. SPOTTON: Possédaient-ils des actions?

Le TÉMOIN: Nous ne possédions pas d'actions dans la laiterie Caulfield de Toronto-Nord.

Le président:

D. Ni la compagnie, ni la famille?—R. Non. Je ne saurais dire si des membres de notre famille en possèdent. Je ne peux pas dire s'il y a eu des transactions commerciales privées.

M. Spotton:

D. Vous le sauriez probablement?—R. Je n'ai jamais entendu dire qu'un membre de notre famille possédait des actions dans cette compagnie.

M. SPOTTON: Maintenant, monsieur le président, il reste la question des réserves de la *Caulfeld & Sons Limited*, quel que soit son nom, au montant de $381,322.

M. THORNE: C'est le chiffre obtenu à la suite de l'addition de M. Pickel. C'est à peu près le montant.

M. SPOTTON: C'est une réserve en espèces?

M. THORNE: Je ne dirais pas cela; elle est investie dans le commerce.

M. SPOTTON: Vous avez promis, monsieur Thorne, de nous faire connaître le total des réserves de toutes les compagnies *Borden* au Canada; vous avez fourni cet état au Comité, je suppose?

M. THORNE: C'est compris dans mes réponses relatives à la *City Dairy*. J'imagine que ce document sera prêt cet après-midi.

M. SPOTTON: Certaines revues financières l'établissent à $12,000,000.

M. THORNE: Il dépasse ce chiffre.

M. SPOTTON: Je suis heureux de l'apprendre, pourvu que vous gardiez ce capital au pays.

M. PICKEL: Ne le laissez pas partir.

M. SPOTTON: Je n'ai pas d'autres questions à poser au témoin, monsieur le président. M. Thorne restera ici, je suppose, pour répondre aux questions concernant la *City Dairy*, et peut-être d'autres personnes aussi.

M. Rowe:

D. Lorsque vous établissez les prix que vous paierez l'année suivante à Toronto, quelle procédure suivez-vous? Vous réunissez-vous avec les autres laiteries de la ville?—R. Oui, d'ordinaire nous nous réunissons au bureau de l'une des compagnies à la demande de l'Association des producteurs.

D. Dans quels bureaux? Presque toutes les compagnies sont représentées, je suppose?—R. Non, je ne dirais pas toutes, mais environ 50 p. 100.

D. Les principales compagnies sont représentées?—R. Oui, mais certaines compagnies ne le sont jamais.

D. Quels sont les représentants des producteurs à ces réunions? Combien de membres de l'Association des producteurs sont présents?—R. Environ cinq ou six.

D. Combien y a-t-il de représentants des laiteries?—R. J'en ai vu jusqu'à 20 et même 25.

D. Il y a probablement 25 distributeurs et 5 ou 6 représentants des producteurs?—R. Oui, mais lorsque nous convoquons des réunions d'urgence il y a environ 6 distributeurs et peut-être 3 ou 4 producteurs.

D. Il est évident que ce commerce vous rapporte de jolis bénéfices, et que l'offre et la demande déterminent les prix; c'est donc le distributeur qui fixe le prix d'achat et le prix de vente. Si les producteurs ont trois représentants tandis que vous en avez six, quels sont les pouvoirs de chacun. Quels sont les facteurs étudiés? Les producteurs font-ils l'exposé de leur situation financière, des capitaux engagés, des salaires qu'ils pourraient recevoir, de la dépréciation et de toutes les autres choses qui entrent dans l'état financier des compagnies? Tient-on compte de ce facteur ou est-il simplement question du prix peu élevé auquel vous pouvez acheter le lait des producteurs?—R. Les producteurs nous rencontrent et obtiennent autant qu'ils le peuvent pour leur lait d'après les conditions du marché; de notre côté nous savons quel est le coût de la distribution et il nous faut acheter le lait à un prix qui nous permet de faire face à la concurrence.

D. Y a-t-il en réalité la moitié des personnes présentes qui sont des producteurs?—R. Les représentants des producteurs à ces réunions n'ont pas le pouvoir d'agir d'ordinaire. Ils nous font rapport à une réunion générale de leur association et nous rencontrons leur exécutif de nouveau avant de fixer les prix.

D. Vous avez dit quelque part au cours de votre témoignage que des colporteurs offraient du lait à un prix moins élevé que le prix convenu?—R. Avez-vous dit des colporteurs?

D. Est-il vrai que des cultivateurs offrent du lait en ville à un prix moins élevé que celui que vous payez?—R. Oui.

D. Ce lait vient-il d'étables soumises à une inspection?—R. Oui.

D. Quelle est l'entente entre les compagnies? Achetez-vous de ce lait?—R. Il n'existe pas d'entente entre les compagnies. Nous disons simplement aux producteurs que nous leur payerons le lait $1.45. Nous n'achetons pas d'autre lait, et j'ajouterai que notre compagnie a refusé un chargement de lait. On est allé offrir 45 bidons de lait à $1 le 100 à une autre compagnie, en disant que la compagnie *Caulfield* l'avait refusé, et le camion qui transportait ce lait était exploité par les producteurs eux-mêmes. Ce lait et ce camion étaient la propriété des producteurs.

Le président:

D. Cette offre valait-elle pour un jour seulement ou pour tout le temps?—R. Je vous parle d'un jour seulement. On nous a signalé la chose.

M. Rowe:

D. Vous arrive-t-il assez souvent de recevoir des offres de lait de la part de producteurs à un prix moins élevé que celui que vous payez?—R. Oui.

D. Il est évident que c'est à cause du manque d'organisation chez les producteurs de la zone qui approvisionnent ces distributeurs?—R. Actuellement les petites laiteries de Toronto peuvent acheter le lait à meilleures conditions que les grosses laiteries, et elles le font.

D. Il n'y a aucun engagement qui vous empêche d'acheter le lait à moins de $1.45?—R. Non.

D. Les compagnies ont simplement promis sur leur honneur de payer $1.45? —R. Parfaitement. On peut acheter quantité de lait à Toronto à des prix variant de 90c. à $1.25, et c'est ce lait qui est la cause de toutes nos difficultés.

Le président:

D. Monsieur Caulfield, vous nous avez soumis certaines propositions en vue d'améliorer les conditions d'achat et de vente du lait en nature. Sont-elles semblables à celles qui ont été soumises par le colonel Ruttan lors de son passage ici?—R. Oui. Elles ont été d'abord préconisées à une réunion de l'Association des producteurs, il y a quelques semaines. Nous étions tous présents et nous étions tous du même avis.

D. La rédaction est un peu différente, mais le sens est le même?—R. Oui.

D. Je ne suis pas entièrement satisfait de ce compte de surplus, monsieur Thorne, car les autres filiales de la Borden que nous avons entendues,—comme l'*Ottawa Dairy* et la *City Dairy* de Toronto,—ont édifié des réserves beaucoup plus considérables pendant le même temps. Comment expliquez-vous cela? La situation de cette compagnie n'est-elle pas aussi prospère?

M. THORNE: Elle a probablement traversé de mauvaises années, c'est tout.

Le PRÉSIDENT: Vous nous avez dit que le surplus acquis de *S. Caulfield & Sons* était de $91,000; vous ne nous avez pas dit quel était celui de l'autre compagnie.

M. THORNE: Nous n'avions pas de chiffres à ce sujet. Nous avons simplement acheté l'actif net.

Le PRÉSIDENT: Vous ne savez pas quel était le surplus?

M. THORNE: Je ne saurais vous dire. Je n'ai pas pu trouver de livres.

Le président:

D. Monsieur Caulfield, si nous en jugeons par l'état financier, cette compagnie n'a pas fait autant de profits au cours des quatre ou cinq dernières années que les deux autres compagnies, n'est-ce pas?—R. Parfaitement.

M. Mullins:

D. Monsieur Caulfield, avez-vous eu une réunion avec les producteurs samedi dernier?—R. Oui. Non, pas samedi dernier.

D. J'ai rencontré un producteur, samedi dernier, au marché du Nord et il m'a dit que vous aviez l'intention de baisser le prix du lait; il était tout bouleversé à ce sujet. Je lui ai demandé si les producteurs avaient leur mot à dire dans ces questions et il m'a répondu, "nous n'y pouvons rien". Ainsi il est évident que vous fixez les prix payés aux producteurs sans qu'ils puissent y faire quoi que ce soit, d'après ce producteur? En est-il bien ainsi?—R. Il n'était probablement pas au courant de la situation. Nous avons tenu une réunion pour obtenir certains renseignements que les producteurs devaient nous fournir.

D. Vendez-vous du lait dans le village de Forest-Hill?—R. Oui.

D. Avez-vous changé votre matériel?—R. Oui, nous avons muni les voitures de pneus de caoutchouc et les chevaux, de chaussures en caoutchouc.

D. Des pneus à l'air? Avez-vous fait porter ces dépenses par le producteur ou les avez-vous portées à votre propre compte?—R. Nous les avons assumées nous-mêmes.

D. J'ai constaté ces changements dans le matériel, et je me suis demandé si ces dépenses retombaient sur le producteur ou si vous les assumiez?—R. Non, c'est la compagnie qui les a payées.

M. Pickel:

D. Monsieur Caulfield, il est entendu que vous remettrez au président un état relatif à votre écart sur la crème?—R. Oui.

D. Sur la crème à 8, 16, 24 et 32 p. 100?—R. Oui. C'est-à-dire par livre de gras?

D. C'est ce que je veux savoir. Vous payez un gallon de crème à 40 p. 100, $1.28 au cultivateur?—R. Oui.

D. En mêlant du lait de surplus à cette crème,—sept ou huit gallons ajoutés à un gallon de cette crème,—vous obtenez huit gallons de crème à 8 p. 100 qui vous rapportent $8.32. Expliquez-nous un peu ces chiffres?—R. Très bien, monsieur.

D. Ce produit vous coûte de $2 à $2.50 et vous le vendez $8.32. Donnez-nous des détails au sujet de ces chiffres?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Thorne, M. Spotton désirait connaître, je crois, l'organisation financière de la *City Dairy Company*, à son début en 1900, et toutes les modifications subséquentes jusqu'au moment de l'acquisition par la compagnie *Borden*. Avez-vous obtenu ces renseignements?

M. THORNE: A une heure ou trois heures trente, j'aurai une copie des bilans à partir de 1904 jusqu'à aujourd'hui.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Spotton, écoutez bien ceci afin de savoir si c'est ce que vous désirez.

M. THORNE: A trois heures trente cet après-midi j'aurai une copie de tous les bilans annuels de la *City Dairy Limited* à partir de 1904 jusqu'à 1921; je vous ai donné les années subséquentes l'autre jour lorsque vous avez commencé votre interrogatoire à ce sujet. Nous aurons un état semblable concernant les recettes, les profits et pertes, et la capitalisation avec les changements effectués; mais je ne pourrai pas vous indiquer les salaires payés au personnel exécutif au cours de ces années, si vous les désirez.

M. SPOTTON: Monsieur le président, il serait préférable, je crois, de laisser au sous-comité la tâche de donner suite à cette résolution. Je ne désire aucunement occasionner des frais en faisant venir quelqu'un de Toronto, si M. Thorne est en état de nous donner ces renseignements. Mais il nous dit qu'il ne sait pas quels ont été les salaires payés au cours de ces années, et il est évident que je n'obtiendrai pas de lui les renseignements désirés. Je n'avais pas l'intention de

parler de ces choses aujourd'hui, cependant j'ai en main une preuve assez concluante que feu M. Northgrave a reçu un salaire de $50,000 de la *City Dairy* et de $10,000 de la *Dry Milk Products* en 1927 ou 1928. Je veux connaître la vérité à ce sujet; s'il n'en est pas ainsi le peuple devrait le savoir. Je n'ai pas pu confirmer cette dernière partie, mais on m'a rapporté qu'il avait reçu un salaire de $5,000 des fermes de la *City Dairy*, et des allocations d'administrateur au montant de $2,500 de la *City Dairy* et de $2,500 de la *Dry Milk Products*. On lui a donné en plus 500 actions ordinaires sous forme de gratification. C'est un fait, car j'ai une déclaration de la compagnie à cet effet. Ces actions ordinaires étaient cotées à $230 chacune, et ainsi ces 500 actions valaient $115,000; il a donc reçu $185,000 en tout. Je tiens ces renseignements d'actionnaires, et je sais qu'il y a eu de la chicane à ce sujet au cours d'une de leurs assemblées. J'avais l'intention de causer privément de ces choses à M. Thorne, afin de connaître les faits, car je veux rendre justice à tous. Les montants versés au gérant représentent plus de la moitié des profits de l'année en question. Nous ne savons pas s'il a gardé ces 500 actions, mais si M. Thorne ne peut pas nous renseigner sur l'administration interne de sa compagnie nous convoquerons M. Moore, ou M. Brown, ou le colonel Deacon, ou M. A. E. Ames. Ce sont les courtiers qui vendaient ces actions, et j'aimerais à voir les comptes des personnes qui ont détenu de ces actions. On a laissé entendre que la *City Dairy Company* avait été constituée en corporation et établie par un groupe de philanthropes de Toronto, qui désiraient fournir un lait sain et pur aux bébés de cette ville. Je ne veux pas insister trop sur cette question, mais j'aimerais que le sous-comité donnât suite à la résolution adoptée l'autre jour. Ma résolution comporte, je crois, que l'enquête prendra alors fin. Je regrette, monsieur Thorne, que les circonstances nous aient forcés d'appeler la compagnie *Borden* aussi souvent. Nous avons commencé l'examen des compagnies de Montréal, puis quelqu'un a proposé d'interroger les compagnies d'Ottawa, etc. En réalité, monsieur Thorne, vous avez fait l'acquisition des principales compagnies au Canada, et je déclare sans hésitation que nous n'avons aucunement eu l'idée de persécuter la compagnie *Borden* en posant ces questions, ni est-ce parce que nous sommes le moindrement opposés à la venue du capital américain au pays. Le Comité n'a pas à s'occuper de ces choses, cependant il aimerait à voir ces surplus rester ici.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Spotton, êtes-vous assuré que les messieurs en question pourront vous donner ces renseignements?

M. SPOTTON: Ces messieurs ont toujours été au service de cette compagnie. M. S. J. Moore figure à titre de président du conseil d'administration sur la papeterie de cette compagnie depuis des années. M. Ames et le colonel Deacon en font partie presque depuis le début. On m'a conseillé hier à Toronto de ne pas convoquer M. Moore à cause de son âge avancé; je ne le ferai pas si quelqu'autre personne peut me fournir ces renseignements. Je crois que nous devrions avoir quelqu'un ici avec M. Thorne, qui est au service de cette compagnie depuis sa formation. C'est à cela que je songeais l'autre jour.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il ne nous reste que cinq minutes. Je désirerais que nous en venions à une entente au sujet de la préparation de notre rapport. La coutume dans les cas de ce genre c'est de confier la rédaction du rapport à un sous-comité. Si le comité plénier, composé de 60 membres, doit entreprendre ce travail je crains que nous n'aboutissions à rien. Est-ce le bon plaisir du Comité de confier la rédaction de ce rapport à un sous-comité?

M. STIRLING: La chose n'a-t-elle pas été décidée à la dernière séance?

Le PRÉSIDENT: Non, on en a parlé, mais rien n'a été décidé.

M. SPOTTON: On vous avait prié de choisir le sous-comité.

Le PRÉSIDENT: Je le nommerai immédiatement alors. Je propose que le sous-comité se compose de MM. Tummon, Loucks, Bertrand, Pickel, Cayley,

Bowman et du professeur Bouchard. M. Bowman doit faire partie de ce sous-comité parce qu'il s'est occupé tout particulièrement de la preuve relative à l'organisation financière de ces compagnies.

M. LOUCKS: Vous devriez également faire partie du sous-comité.

Le PRÉSIDENT: J'en ferai partie.

M. STIRLING: Le président est membre *ex-officio* du sous-comité.

Le PRÉSIDENT: Nous ajournerons maintenant la séance jusqu'à nouvelle convocation du président, et nous confierons la préparation du rapport au sous-comité.

Le Comité s'ajourne à 12 h. 45 de l'après-midi jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 3 h. 30. M. Bowen est le président suppléant.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Messieurs, M. Senn, retenu ailleurs cet après-midi, m'a demandé de présider cette réunion. Avant l'audition des témoins, le secrétaire désire lire une lettre.

(Le secrétaire lit la lettre):

Le 5 mai 1933.

Comité permanent de
l'agriculture et de la colonisation.
Chambre des communes,
Ottawa.

Attention de M. M. C. Senn, président.

MESSIEURS,

J'annexe à la présente lettre un état tiré des livres de la *City Dairy, Limited*, et de la *Drimilk Company, Limited* et comportant les appointements des employés supérieurs et les gratifications versées aux administrateurs, de 1922 à 1932.

A la lecture de ce document vous remarquerez qu'aucune des personnes désignées n'a touché d'appointements ou de gratifications de la *City Dairy Farms, Limited.*

Je regrette de n'avoir pu me procurer les listes de paye de ces compagnies avant 1922, et pour cette raison, je ne puis que vous soumettre les chiffres postérieurs à cette date.

Voici, je l'espère bien, toute la preuve supplémentaire que votre Comité m'a chargé de vous transmettre touchant les compagnies ci-dessus.

Le comptable régional,
B. H. THORNE.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Le témoin de cet après-midi sera M. Erichson Brown, de Toronto.

FRANK ERICHSON BROWN, appelé, prête serment.

Le président-suppléant:

D. Monsieur Brown, veuillez décliner au Comité vos nom et qualité?—R. Frank Erichson Brown, avocat. Je comparais en qualité d'ancien administrateur de la *City Dairy Company, Limited*, depuis 1920 environ, jusqu'à 1930. Je fus le conseiller juridique de la *City Dairy Company, Limited*—c'est-à-dire de l'ancienne compagnie avant son acquisition par la compagnie *Borden*—depuis 1917, je crois, jusqu'à 1930.

D. Avez-vous une déclaration à faire, monsieur Brown?—R. Monsieur le président, j'ai reçu un message me demandant des renseignements sur les transactions financières de ces compagnies avant leur acquisition par la compagnie *Borden*. J'ai pu quelque peu parcourir les délibérations de ce Comité, et j'ai voulu m'assurer, autant que je le pouvais, de ce que voulait le Comité. J'ai étudié moi-même les documents, et en compagnie d'autres, j'ai cherché longtemps à me familiariser avec toute cette question. Je crois donc pouvoir raisonnablement répondre à tout ce qui touche cette période, telle qu'elle apparaît dans vos délibérations. Ce qui a d'abord attiré mon attention, c'est que le Comité désirait quelque renseignement sur la structure financière de la première compagnie. Les registres commencent, je crois, vers 1921, et si je traite d'abord de cette période, je me trouverai, il me semble, à répondre à quelques questions qui ont surgi. La compagnie fut incorporée par lettres patentes, sous la loi des compagnies d'Ontario, au mois de juin 1900, avec un capital autorisé de $950,000 réparti en 600,000 actions ordinaires, et 3,500 actions privilégiées rapportant un dividende de 7 p. 100.

M. Pickel:

D. Le capital était, dites-vous?—R. De $950,000 à l'origine de la compagnie, en 1900.

M. Spotton:

D. Le capital autorisé?—R. Oui.

D. Quel fut le capital souscrit?—R. Nous avons alors émis les 600,000 actions ordinaires, puis nous avons vendu ou cédé certains lots d'actions privilégiées pour acquérir les autres laiteries que nous fusionnions et constituer l'entreprise première de la compagnie. L'état que j'ai déposé, je crois, indique le capital-actions émis. Le capital-actions privilégié émis au début était de $177,300, et je dois ajouter qu'en 1911 ou à peu près, nous avions émis toutes les 3,500 actions privilégiées. Nous en vendions de temps en temps avec un bonus d'une action ordinaire pour chaque action privilégiée jusqu'à l'émission complète des 350,000. Si nous en venons maintenant à 1905...

D. Excusez-moi, monsieur Brown. Dès le début vous donniez un bonus d'une action ordinaire à toute personne achetant une action privilégiée?—R. Oui. C'est ce que je comprends à la lecture du prospectus.

D. Dès le début?—R. Oui, dès le début. Nous avons publié notre prospectus—je devrais, ce me semble, en déposer ici un exemplaire. Je n'en ai pas, mais en voici une copie au photostat tirée du *Toronto Globe*, du 12 juin 1900. Elle peut répondre à quelques questions, si je vous en laisse une copie. Ceci eut lieu avant moi.

J'en lirai tout juste un paragraphe de la première page:

> Il y a présentement quelque 300 laitiers à Toronto, livrant chacun environ cinq bidons par jour. Près de 750 voitures de livraison servent à ce commerce, lorsque moins d'un quart de ce nombre suffirait à cette fin si nous avions un système convenable.
>
> Presque toujours le lait se verse des bidons eux-mêmes dans les divers récipients de la rue. Là où la bouteille est en usage, les laitiers la remplissent dans les magasins et dans les maisons privées non pourvus à cette fin, et quelquefois dans les voitures de la rue.
>
> Deux ou trois vendeurs à peine possèdent un appareil de stérilisation, et les bouteilles ne sont pas toujours très propres.
>
> Aucun aliment, plus que le lait, n'est susceptible de se gâter sous l'influence des agents extérieurs. Nul n'absorbe aussi rapidement à l'air les microbes et ne constitue un champ aussi fertile pour eux. De tous les produits, la distribution du lait devrait se faire avec le plus grand soin pour ne pas tomber aux mains des manipulateurs négligents.

Puis le prospectus expose le but de la compagnie, savoir, l'installation d'une usine de stérilisation, et le reste. Le public recevait l'offre d'actions privilégiées avec dividendes (cumulatifs) de 7 p. 100, plus une gratification.

M. Spotton:

D. Nous étions alors en 1900. Avez-vous émis tout le capital?—R. Ce fut tout ce que nous avons émis—non, les actions privilégiées, soit $350,000, furent toutes émises, mais non toutes les actions ordinaires.

D. Vous avez émis une certaine proportion des actions ordinaires?—R. Pour $565,000, sur un total de $600,000. Puis en 1905—je veux vous expliquer une situation plutôt curieuse puisque dans l'organisation financière les actions figurent pour un chiffre de $265,000. Je ferai donc une digression qui peut avoir son importance... En 1905, donc, nous avions émis et souscrit $35,000 d'actions ordinaires entre les mains de la *National Trust Company*. Nous n'en avions pas besoin comme bonus pour les actions privilégiées, ces dernières étant toutes vendues. La compagnie sollicita des lettres patentes supplémentaires, émises le 21 avril 1905, pour canceller ces $35,000 d'actions ordinaires. Ceci est important pour bien comprendre toute notre organisation financière, car il ne restait plus que $565,000 d'actions ordinaires et $350,000 d'actions privilégiées dans les mains du public.

M. Tummon:

D. Un instant, monsieur Brown, si vous n'objectez pas à ma question. Je croyais, comme vous le disiez, que le capital original se composait de 6,000 actions ordinaires et de 3,500 privilégiées.—R. Exactement, les $350,000 de capital privilégié dont j'ai parlé et $600,000.

D. Comment en arrivez-vous à $600,000? Comment en arrivez-vous aux 6,000 actions ordinaires en plus du capital mentionné?—R. J'ai fait erreur, car je voulais parler de 6,000 actions ou d'un capital de $600,000. Soustrayez-en $35,000, et vous avez un capital de $565,000. Je faisais erreur.

D. Des dollars et non des actions?—R. Oui. J'aurais dû dire en dollars. Il nous restait donc une émission de $565,000 en actions ordinaires. Puis le 23 octobre...

M. SPOTTON: Un instant, monsieur Brown, vous me pardonnez bien. Les avocats membres du Comité n'ont pu venir ici, et vous pouvez compter sur toute la sympathie des profanes que nous sommes. Dans cette émission de $565,000 d'actions ordinaires, combien en avez-vous données à titre de bonus, sans remboursement, et combien en avez-vous vendues?—R. Les sources me manquent pour vous le dire avec précision, mais j'essaierai.

D. Nous voulons connaître le nombre de dollars véritables engagés dans cette entreprise?—R. C'est ce que je vais dire au Comité le plus honnêtement possible.

D. Oui.—R. Je vous avouerai qu'il est très difficile après un si long temps de vous dire exactement d'après les registres l'organisation financière. J'ai ici une liste de personnes ayant souscrit $105,000, et je pourrais, il me semble, vous donner tous les renseignements possibles avec la lecture d'une copie de résolution adoptée alors, où l'on parle d'un accord avec J. F. McLaughlin. Je vais la lire:

> Attendu que, par l'accord de cette compagnie avec J. F. McLaughlin, il importe de garder dans le trésor de la compagnie 1,000 actions privilégiées, comme le spécifient les termes de cet accord, et qu'il est aussi dans l'intérêt de la compagnie de retenir 727 actions que souscriront les laitiers et les autres dont la compagnie désire se procurer le concours, et qu'il ne reste plus à l'heure actuelle pour émission et partage que 1,773 actions privilégiées;

C'est là un exposé. On y lit qu'il y a 1,053 actions souscrites, soit 950 de plus qu'il y en a de disponibles. Il est évident, d'après cette résolution, que toutes les actions privilégiées étaient souscrites.

M. Spotton m'a demandé des renseignements à ce sujet, et tout ce que je puis dire, c'est que les actions ordinaires furent émises en même temps que les actions privilégiées, soit action pour action. Voilà ce qui en est pour un lot important d'actions ordinaires. Quant au reste de ces dernières, il semble que nous les ayons émises, quant à moi, du moins, car nous avons acquis certaines valeurs. Je ne tiens pas à ce que vous vous serviez de mes paroles et je ne veux pas tromper le Comité, mais pour autant que j'en sache quelque chose, un grand nombre d'entreprises, des laiteries plus précisément, fusionnèrent avec nous en vertu de cet accord; je veux croire qu'elles profitèrent de cet accord et qu'elles vendirent leurs biens à la compagnie en échange d'actions souscrites. Vous avez donc le droit de déduire, ce me semble, qu'une forte partie des actions ordinaires s'échangèrent sous forme de boni.

M. Tummon:

D. Par laiteries vous voulez parler des entreprises de distribution?—R. Oui, des petites entreprises, pour nous assurer une clientèle. Nous avions d'abord songé à les acquérir pour posséder sur-le-champ une clientèle; elles étaient nombreuses.

D. Pour vous assurer des relations d'affaires?—R. Oui. Ils constatèrent que ce projet ne fonctionnait pas, et comme je vais vous lire à l'instant, ils décidèrent de procéder par voie éducative, c'est-à-dire de débourser de l'argent. Durant les cinq premières années, ils perdirent environ $60,000 par année jusqu'à ce que, comme je vais le démontrer, leurs finances fussent en très mauvais ordre. Leur projet de s'assurer des affaires par l'acquisition de nombreuses petites entreprises ne réussit pas. Je comprends facilement que le client d'un petit fournisseur préfère continuer à acheter du lait de ce dernier lorsqu'une autre organisation plus considérable vient s'interposer. Tel fut l'un des écueils que rencontra la compagnie à ses débuts. Pour les besoins de ma cause, convenons maintenant —je ne puis vous donner aussi de meilleurs renseignements—que les actions ordinaires s'échangèrent action par action pour acquitter le prix d'achat, et vous conclurez que la masse de ces actions servit à acquérir un actif. Par là, vous arriverez à une somme de $565,000.

D. Vous admettez donc que telle est l'histoire?—R. J'admets que $350,000 d'actions ordinaires s'écoulèrent en même temps que les autres.

D. Soit $215,000?—R. Ce n'est pas ce que je dis.

D. Il est plausible de le supposer?—R. Je veux supposer que cette affirmation est plausible. Je ne cherche pas à embrouiller le Comité, mais je vous fais part de mes conclusions d'après ce que j'ai vu; que c'était un bonus d'une action ordinaire pour chaque action privilégiée; ce qui comprend $350,000. Quant au reste, on peut croire qu'il servit à l'acquisition de l'actif. Maintenant, l'honorable député m'a demandé combien était-ce pour le reste. Vous pouvez conclure, je crois, que ces $350,000 étaient du capital donné sous forme de bonus avec la vente des $350,000 d'actions privilégiées.

D. Et les autres $215,000 d'actions ordinaires ne se vendirent pas nécessairement pour du comptant, mais servirent à l'acquisition des petites laiteries?—R. Oui, c'est plausible.

D. Et, probablement, aucune ne s'est vendue pour de l'argent comptant?—R. Je n'aime pas la manière de poser cette question, et je ne voudrais qu'on répétât ma négation du fait. Je dirai plutôt que ces actions servirent probablement à l'achat de l'actif.

D. Savoir, pour l'achat des petites entreprises?—R. Oui, je le crois.

D. Resterait donc une balance inexpliquée de $350,000. Le service financier du *Financial Post* m'apprend que l'offre originale au public était, en 1900, de $100,000 d'actions privilégiées comportant un bonus d'une action ordinaire d'une valeur nominale de $100 pour chaque action privilégiée.—R. M. Ames devrait avoir tous ces détails dans son bureau.

D. Nous pourrions ainsi avoir une déclaration de M. Ames lui-même?—R. Probablement. Je le crois volontiers, puisque le nom de M. Ames apparaît sur le prospectus, mais je ne sais pas si vous le pourriez. Ce pourrait être difficile, car je ne puis dire si ces documents remontent à cette période. Ce n'est qu'une question de routine et les registres peuvent se trouver là. Il me paraît plausible de croire que l'exposé du *Post* est exact. Il n'existe aucun doute là-dessus.

D. Commençons alors avec ce $100,000; c'est un $100,000 encaissé par la *City Dairy*; quelle démarche avez-vous faite par la suite pour vendre du capital de la compagnie?—R. Ce chiffre est naturellement plus élevé que $100,000, monsieur Spotton; ce n'est qu'une partie de ce qu'on offrait au public. Il me semble juste de prétendre que les actions privilégiées comportaient un bonus, et que ces actions privilégiées constituaient la mise actuelle de fonds. Nous avons écoulé pour $350,000 d'actions ordinaires en même temps que $350,000 d'actions privilégiées. Cette déduction me paraît juste, et elle concorderait avec ce que vous venez de dire. Elle me semble logique.

M. Tummon:

D. Cependant, monsieur Brown, je reste dans le doute; ces $350,000 entraînaient aussi l'écoulement de 3,500 actions ordinaires, n'est-ce pas?—R. Oui.

D. Avez-vous tout calculé?—R. Non. C'est là-dessus précisément que je ne suis pas sûr. Je ne fais que déduire, mais je puis me tromper. J'ai puisé mes renseignements auprès de tous ceux que j'ai pu consulter, et je sais maintenant que ce capital formait l'actif que nous avions alors acquis.

D. Tout?—R. Tout probablement, je crois, excepté le $35,000 en actions ordinaires dont nous n'avions pas besoin, et que nous avons cancellées, comme je l'ai dit. Nous avons donc dû réduire notre chiffre de $600,000 d'actions ordinaires—je parle en dollars. Le 23 octobre 1909, des lettres patentes supplémentaires augmentaient nos actions privilégiées de $350,000 à $700,000.

Le président suppléant:

D. En 1909?—R. Entre 1909 et 1911, pour autant que je m'en souvienne; ces actions au montant de $350,000 ont toutes été vendues. En d'autres termes, nous nous trouvons en présence d'un autre $350,000 engagé dans la compagnie, entre 1900 et la fin de 1911, avec la vente des actions privilégiées. Ce qui a porté le capital depuis cette date à $565,000 d'actions ordinaires et $700,000 d'actions privilégiées.

M. Spotton:

D. En 1911, vous avez émis 1,750 actions en paiement de la *Price & Sons, Limited*?—R. Oui, je puis en parler à l'instant. L'entreprise de la *Price & Sons* fut exploitée quelque temps par la *City Dairy* avant l'achat par cette dernière. Mais je crois véritablement que nous devions l'exploiter comme une entreprise concurrente. Mais en 1917—en décembre—cette compagnie disparaissait, comme je vais vous le dire. Elle avait eu grandement besoin de capital de 1911 à 1917. Cette décision vint en 1917 et au début de 1918. On suspendit l'exploitation de *Price & Sons* comme entreprise indépendante pour la fusionner avec la *City Dairy*.

Avant d'en venir à ceci, je devrais, ce me semble, aborder un point. Vous connaîtrez ainsi la suite des événements. Ce point me semble assez important. Le 18 mars 1913, nous avions besoin d'argent, et nous avons sollicité des lettres

patentes pour augmenter de $282,500 le capital ordinaire de la compagnie, et porter le tout à un million, soit $1,547,500. Nous les avons obtenues. En voici la raison. Cette augmentation paraît assez étrange, mais vous en connaîtrez la raison à l'instant. Nous avions émis $565,000 de capital en actions ordinaires. Nous en avons cancellé la moitié. Ainsi, si l'un quelconque d'entre vous avait, disons, deux actions ordinaires, il ne lui en restait qu'une au lieu de deux. En d'autres termes, ce capital fut diminué de $565,000 à $282,500 et au lieu de $200, vous n'en auriez que pour $100. Puis nous offrions des actions ordinaires au pair selon la quantité que vous possédiez. Nous avions besoin d'argent, mais nous ne voulions pas augmenter le capital afin de ne pas porter dans les registres sous la chapitre de la clientèle ou autre chose, un capital plus élevé. C'est le moyen employé. Nous disions à nos actionnaires: "Si vous avez deux actions, rendez-nous les en échange d'une autre. Nous vous en livrerons une seconde sur paiement de $100." En 1913, nous avons ainsi vendu pour $265,500 d'actions ordinaires au pair.

D. 2,825?—R. Oui, c'est exact. La moitié de cette somme. Ces 2,825 actions rapportèrent $282,500. Les administrateurs cancellèrent $282,000 au compte "clientèle" et purent disposer d'une nouvelle somme de $282,000. Leur capital ordinaire était le même, mais ils avaient réduit leur capital total de $282,500. Plus tard ils eurent encore besoin d'argent et, en 1916, de nouvelles lettres patentes augmentèrent leur capital ordinaire de $435,000, ce qui le porta à un million, et leur capital privilégié de $300,000 pour atteindre le million. Ainsi, le capital total autorisé était, vers le 1er février—je n'ai pas la date exacte des lettres patentes, mais je crois qu'elles sont du 1er février 1916—de $2,000,000. Ils ne pouvaient plus vendre d'actions. Personne n'en aurait acheté. En 1917, ils lancèrent une émission d'obligations, qui ne fut pas heureuse. En définitive, les administrateurs intéressés se présentèrent à la banque et garantirent un emprunt de $200,000 qu'ils obtinrent sous forme d'emprunt à la banque.

D. En quelle année?—R. Je n'en sais pas la date exacte, mais ceci eut lieu, je crois, en 1916 ou 1917. Voilà où ils en étaient. Apparemment, les jours étaient assez durs pour la compagnie. MM. Deacon, McNaught, Ames, Moore, Massey et Weston garantirent l'emprunt. MM. Ames et Moore avaient antérieurement, en deux occasions, dû garantir des emprunts considérables à la banque pour se maintenir à flots. Ce fut vers ce temps-là, j'en parlerai dans un instant, que M. Northgrave devint directeur gérant de la compagnie. Pour reprendre mon historique, le capital autorisé de la compagnie en 1916 était de $2,000,000, et l'émission avait été de 700,000 actions privilégiées et de 565,000 actions ordinaires. Il n'y eut pas d'autre changement dans l'émission des actions avant 1927, lorsque M. Northgrave reçut un cadeau de $12,500 d'actions valeur nominale. J'y reviendrai dans un instant. Voilà, je crois, ce sur quoi M. Spotton voulait se renseigner. Telle est la situation financière de la compagnie, touchant l'émission des actions, avant la prise de possession par la compagnie Borden.

M. Tummon:

D. Il n'y eut aucun changement, dites-vous?—R. Non. Il n'y eut aucune nouvelle émission; la seule fut ce don, en 1927, de $12,500 valeur nominale à M. Northgrave.

M. Spotton:

D. Etait-ce après la division du capital?—R. Oui.

D. Après la première division du capital?—R. Après la première division et je vous prouverai qu'il reçut son certificat avec cette division. Ces deux décisions furent adoptées à la même réunion des actionnaires. J'y arrive. Puis en mars 1924, les 10,000 actions ordinaires d'une valeur nominale de $100 furent divisées en 40,000 de $25 chacune. Vous en savez quelque chose, je crois. Plus

tard, en octobre 1927, ces 40,000 actions ordinaires de la compagnie d'une valeur de $25 se divisèrent encore en 10,000 actions sans valeur nominale. Voilà tout l'historique, je crois.

D. Quand donc eut lieu la dernière division, avez-vous dit?—R. Ce fut en octobre 1927, il me semble. Je puis vous citer la date exacte.

D. Oui?—R. Je puis me tromper là-dessus...

D. C'est exact, le 21 octobre.?—R. A l'assemblée des actionnaires...

D. C'est une décision du conseil d'administration?—R. Oui.

D. Le 21 octobre 1927?—R. Oui, c'est exact, je crois.

D. D'après le procès-verbal?—R. Oui, c'est exact, je crois. Voici, ce me semble, l'historique complet du capital de la compagnie avant son acquisition par la compagnie Borden. Passons à autre chose, je ne tiens pas à oublier quoi que ce soit, car très volontiers, je veux...

D. Avant de laisser ce sujet, monsieur Brown, quelle serait, d'après vous, après votre enquête, la somme actuelle engagée jusqu'aujourd'hui? Le dernier remaniement du capital eut lieu vers 1916. Quelle serait, d'après vous, la somme en espèces, le capital engagé dans l'exploitation de cette compagnie?—R. Bien...

D. Avouerez-vous quelle serait de 700,000 actions privilégiées?—R. J'ai ici un état qui expose, je crois, toute l'affaire. Il peut répondre à votre question et avec plus de précision que j'en saurais apporter. Le capital de la compagnie, de toute compagnie, est constitué nécessairement du capital qu'on y a versé et de celui qu'on y a laissé. En d'autres termes, si j'avais une entreprise, ou si vous en aviez une, vous y engageriez une certaine somme d'argent et vous y laisseriez un certain surplus. C'est votre placement, votre placement de capital; il se compose de votre capital, de votre réserve et de vos surplus. Voici un état, dont le président recevra copie. Il indique les réserves de capitaux et les surplus. C'est une excellente manière d'étudier la question dont vous parlez. Le capital de réserve et le surplus dans la compagnie: voici ce que vous auriez engagé si vous possédiez la compagnie. C'est ce que vous auriez eu en 1929, savoir $2,320,911.

D. Quelle somme?—R. $2,320,911.08.

D. Ce qui m'intéresse—pardonnez-moi si j'insiste sur ce point—c'est de connaître à l'heure actuelle le nombre de dollars réels engagés dans la *City Dairy Limited*, et non pas ce qu'elle a rapporté après le million.

M. PICKEL: La somme en espèces.

M. Spotton:

D. Oui, la somme en espèce?—R. Cet état indique la réserve en espèces et le surplus, depuis 1904. C'est le plus loin que je puisse remonter.

D. C'est la compagnie qui gagne la réserve et le surplus?—R. Oui, peut-être. Admettons-le. En 1904, cette somme était de $838,060...

M. Pickel:

D. C'est la réserve et le surplus?—R. Non, c'est le capital.

D. Souscrit?—R. Le capital souscrit, la réserve et le surplus, dès 1904. C'est là, à mon avis, monsieur Spotton, une estimation assez correcte du capital en espèces, parce qu'il y eut plus tard une augmentation de capital, je le répète. Plusieurs des émissions eurent lieu après cette date, et ainsi de suite. Je crois donc pouvoir affirmer que tel est le capital en espèces, parce que la compagnie se trouvait, avant 1904, dans une fâcheuse posture. Elle était en déficit, veux-je dire. Elle avait perdu en une seule année $60,000, soit $5,000 par mois. Elle fut près d'abandonner la partie. Nous avons tout essayé; les administrateurs firent tout pour la maintenir, et eurent à surmonter nombre de difficultés avant 1917. Et cet état que j'ai rédigé pour le déposer—ou que l'on a rédigé—est un document très précis indiquant dans une colonne, de 1904 à 1929, le capital de

réserve et le surplus, ainsi que les recettes nettes. Il vous met bien au fait de toute l'histoire. En réponse à M. Spotton, je dirai qu'il me faudrait déduire de ces chiffres et des faits exposés dans l'historique de la compagnie, que cette colonne représente approximativement, je dirai, pour connaître d'assez près la mise actuelle engagée à cette date, car il n'a pu y avoir une forte somme dérivant des surplus ou de la réserve.

D. Quelle est cette somme?—R. Celle que je vous ai donnée, $838,060.

M. Tummon:

D. Jusqu'à quelle année?—R. Après les quatre premières années. C'est pour celà, bien que vous voyiez ici des réserves et des surplus, que je conclus, d'après ce que je sais sur les transactions et l'état de cette compagnie, au peu d'importance des réserves et des surplus, surtout après la crise qu'avait traversée la compagnie durant ces années.

M. Spotton:

D. Bien, monsieur Brown, je ne veux pas mêler les cartes, mais nous en étions à la possibilité de conclure qu'en 1911, lors de l'émission de $350,000 d'actions privilégiées et de $565,000 d'actions ordinaires, les premiers $350,000 étaient naturellement du capital en espèces, et que ces $350,000 déduits des $565,000, seraient un bonus; reste $215,000. Ajoutons ce chiffre à $350,000, et nous avons $565,000. C'est ce que vous auriez payé en espèces jusqu'en 1911; est-ce exact?—R. Peut-être, vous avez peut-être raison.

D. Ce ne serait pas $838,000 en 1904?—R. Oui. Il peut y avoir contradiction ici. Je ne puis vous dire. Excusez-moi un moment. Selon toutes les apparences, un autre $350,000 serait venu s'ajouter entre 1909 et 1911.

D. Soit un total de... —R. Sur cette feuille, le total est de $1,319,002.50.

M. Taylor:

D. Vous disiez à l'instant que les administrateurs ont garanti à la banque un emprunt de $200,000 ou de $300,000?—R. $200,000.

D. En quelle année?—R. Je ne sais. Vers 1916, je crois, car je lis sur la liste le nom de M. McNaught, et je me souviens qu'il devint président à ce moment-là; ceci fixerait assez précisément la date de l'emprunt bancaire de $200,000.

M. Spotton:

D. Cet état indique ici qu'en 1909 le capital privilégié et autorisé était de 7,000 actions?—R. Oui, il me semble que c'est exact.

D. Le capital privilégié. En novembre 1909, vous avez transmis aux actionnaires de la compagnie 1,000 actions au pair, ce qui a dû rapporter $100,000 en espèces. En 1911, vous émettiez 750 actions pour acquérir l'entreprise de *S. Price and Sons, Limited*, ce qui, apparemment, n'a rien rapporté.—R. Cependant nous acquérions un actif.

D. En espèces?—R. Oui.

D. En août 1911, 750 actions, soit $75,000 de plus, passaient aux actionnaires au pair, pour augmenter ainsi le capital privilégié à 7,000 actions ou $700,000?—R. C'est probablement exact, je crois.

M. Tummon:

D. Pour en venir à 1917, monsieur Brown, vous pourriez, ce me semble aider M. Spotton en disant au Comité quelle somme en espèces aurait, d'après vous, encaissée la compagnie vers cette année-là?—R. Je ne puis vous le dire, je crois. Mais vous devez calculer certains actifs acquis avec *Price & Sons* et d'autres

laiteries, ou des sommes en espèces reçues des souscripteurs, et je ne crois pas pouvoir vous répondre. J'essaierai de vous obtenir ces renseignements, mais je ne crois pas qu'on les ait. Personne ne les connaît, je crois.

D. Il serait donc impossible de dire ou de connaître le capital en espèce engagé dans la compagnie en l'année 1917?—R. Je puis vous l'obtenir dans une semaine, si je m'assure les services d'un comptable à cet effet. Mais je ne crois pas vous renseigner avec plus d'exactitude que maintenant pour le but que vous cherchez.

M. Pickel:

D. Quels étaient le surplus et la réserve en 1917?—R. $1,391,180.52. J'allais continuer la lecture de cet état. Est-ce satisfaisant? Voulez-vous connaître d'autres choses? Je vous dirai tous les renseignements en ma possession.

D. C'est-à-dire avec autant d'exactitude que nous pouvons en obtenir.—R. Ces détails sont aussi précis que possible, je crois.

M. Spotton:

D. La *A. E. Ames Company* et la compagnie du colonel Deacon soit ensemble, soit séparément, ont participé, je crois, à toutes les émissions de cette compagnie depuis ses débuts, et je présume qu'elles pourraient, elles seules, selon le désir du Comité, nous donner les renseignements. Nous pouvons difficilement les exiger de vous, mais les courtiers, en charge des émissions, telles les compagnies A. E. Ames et Deacon, pourraient nous renseigner avec précision. Ames s'est intéressé à cette compagnie dès ses débuts.

M. TUMMON: Il est très douteux qu'ils détiennent encore ces registres.

Le TÉMOIN: Vous ne pourrez pas, je crois, obtenir plus de renseignements que ceux actuellement en votre possession. Vous cherchez, du mieux possible...

M. Spotton:

D. Le nombre de dollars engagés dans cette compagnie: nous tenons compte d'une marge, et nous comprenons qu'un homme d'affaires retire un profit raisonnable de tout dollar engagé, mais il ne devrait pas retirer des bénéfices de dollars fictifs ou de toute chose semblable.—R. Les renseignements donnés, il me semble, vous satisfont sur ce point.

D. C'est un estimé?—R. Oui, Cet état, ce me semble, vous apprend ce que vous cherchez. Je le dépose.

D. Nous pourrions dire en toute sécurité, tout en étant généreux, que vous engagé peut-être $700,000 en actions privilégiées—c'est prouvé—et peut-être $215,000 en actions ordinaires. Il serait juste de conclure que vous avez ainsi engagé en espèces dans la compagnie $1,000,000—R. Vous oubliez, monsieur Spotton, les $282,500 encaissés avec la vente des 282,500 actions quand nous avons réduit le capital, pour l'élever plus tard. J'en ai parlé. Vous avez raison, je crois, mais incluez cette somme.

D. Oui. Nous l'ajouterons pour en arriver au million.—R. Nous arriverions ainsi à environ, disons, un million et quart. Le seul commentaire que je puisse ajouter, et il est juste, je crois...

D. Bien, restons-en là; selon vous, la somme en espèces engagée dans les *City Dairies* pour fins d'exploitation, y compris la main-d'œuvre et le reste, serait d'un million et quart.—R. Je concéderai que ce serait la somme en espèces engagée. Mais en tout justice pour vous, vous devriez, ce me semble, pour arriver à cette conclusion, tenir compte des réserves et des surplus laissés dans le trésor de la compagnie d'année en année par les propriétaires de la compagnie, c'est-à-dire par les actionnaires. C'est plus juste, je crois.

D. Non, ces dollars ont rapporté les autres dollars?—R. Je ne cherche pas à discuter avec mon ami sur ce point.

D. Mais telle est la somme en espèces engagée dans la *City Dairy* pour fins d'exploitation, un million et quart?—R. Je le crois.

D. Puis, tous les profits restaient dans le trésor?—R. Apparemment c'est exact, je crois.

D. *Caulfield's* débuta avec un capital de $40,000, sans y ajouter ni en retrancher, et cette compagnie leur gagna $695,000 en tout. Le capital en espèces était de $40,000. Nous conclurons donc que le capital réel engagé était d'un million et quart?—R. Oui, cependant je n'ai qu'une chose à ajouter: en toute justice pour vous et moi. Vous me posez une question et j'y réponds. Supposons que vous êtes un portefeuilliste et engagez dans cette entreprise un million et quart. Vous le laissez là durant plusieurs années sans rien retirer. Ce capital s'accroît avec les surplus ou les réserves, et il devient en définitive du capital additionnel. Il est juste de le supposer, je crois.

D. Il en sera question plus tard.

M. Pickel:

D. Quel était le capital total?

M. Spotton:

D. Les détenteurs d'actions privilégiées ont-ils toujours retiré leurs dividendes?—R. Non, pas toujours. En premier lieu, et j'ai oublié de le mentionner, ils ont à un certain moment renoncé à leur dividende cumulatif sur leurs actions privilégiées. Voici un premier point. Puis ils ont durant une assez longue période renoncé à leurs dividendes sur leurs actions privilégiées, jusqu'après l'arrivée de M. Northgrave, et bien qu'ils en aient retiré quelques-uns...

D. Quatre années sans rien retirer?—R. Oui, à peu près. Maintenant, en tenant compte de ceci, cet état indique pour 1929 le capital, les réserves et les surplus. Si nous acceptons le calcul de M. Spotton fixant le capital réel à un million et quart, nous en arrivons en 1929 à $2,320,911.08 en capital, réserves et surplus. Tel est l'état que je dépose, soit $2,320,911.08. Avec le calcul de M. Spotton et ceci—je présume que mon exposé est exact—les résultats peuvent varier quelque peu, mais ils sont assez justes, je crois.

M. Pickel:

D. A quelle date Borden's a-t-il acheté?—R. Vers 1930.

D. Quels étaient le surplus et la réserve en 1929?—R. Je ne le sais pas. Cet état indique...

M. Spotton:

D. M. Thorne nous l'a dit, je crois, n'est-ce pas?—R. Oui. Ce doit être au dossier, je crois. Vous l'avez, il me semble. J'espère avoir épuisé le sujet. Je tiens à tout dire et donner au Comité tous les renseignements en ma possession. Le nouveau point que j'allais aborder, en me fiant le plus possible au dossier, touche M. Northgrave et les actions à lui données en cadeau en 1927.

Le président suppléant:

D. En quelle année M. Northgrave a-t-il occupé son poste?—R. Je vais vous le dire. M. Northgrave s'est intéressé dans cette compagnie dès 1901. Il devenait directeur gérant en 1917, et président en 1922.

M. Wilson:

D. Quel salaire touchait-il en 1917 comme directeur gérant?—R. J'ai en main la liste des salaires. Je la dépose.

D. Comme directeur gérant, veux-je dire?—R. M. Thorne m'avertit que tous les documents originaux sont déposés.

M. SPOTTON: Non, ils ne remontent pas à 1917. M. Wilson veut savoir pour 1917.

M. Wilson:

D. Je ne veux pas dire lorsqu'il était président, mais directeur gérant?—R. En 1914, $4,000.

D. 1914?—R. 1914.

M. Spotton:

D. $4,000. En 1915?—R. $4,000; 1916, $4,166; 1917, $6,000; 1918, $14,000; 1919, $15,000; 1920, $15,000; 1921, $15,000; 1922, $25,000 en tout. Je vous le dis approximativement, $25,000. Vous avez, je crois, les documents des années postérieures.

D. $15,000 en 1921, n'est-ce pas?—R. Oui, $15,000.

Le président suppléant:

D. C'était en sa qualité de président de la *City Dairy Company* et de la *Dry Milk Company*?—R. En tout. Ce chiffre comprend tout, et j'y inclus tout.

M. Wilson:

D. Etait-il président, directeur-gérant, ou les deux?—R. Je ne puis dire. Je vous énumère le salaire pour toutes ses fonctions, le salaire qu'il touchait sans spécifier à quel titre il le recevait.

M. Spotton:

D. Il devint président, dites-vous en 1922?—R. Oui, en 1922. Il succéda à M. McNaught qui fut président avant M. Hargrave.

M. Wilson:

D. Combien d'années fut-il président de la *City Dairy* et de la *Dry Milk Company*? Quel fut son salaire depuis 1922 jusqu'où nous en sommes, soit 1930?—R. Je puis dire son salaire brut, et les deux aussi. Peut-être voulez-vous connaître son salaire brut?

D. Pour les deux compagnies?—R. 1922, $25,000; 1923, $25,000; 1924, $45,000; 1925, $50,000 et ainsi de suite.

D. 1926?—R. $50,000.

D. 1927?—R. $50,000.

D. 1928?—R. $50,000.

D. 1929?—R. $60,000, tel est le chiffre, 1930, l'année de sa mort, $25,000.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Je dois ajouter que le témoin a déposé un état indiquant ici le salaire total.

M. Spotton:

D. Maintenant, monsieur Brown, il y a eu, je crains, un peu de malentendu et peut-être de critique touchant ces octrois de capital. J'en ai parlé à M. Thorne qui fera des recherches minutieuses. Je veux parler du bonus d'actions donné à M. Northgrave. Il en a reçu un?—R. Oui. J'y arrivais. Je veux tout expliquer au fur et à mesure et je m'y essaie sans rien oublier. Je tiens cepen-

dant à vous dire deux ou trois choses sur M. Northgrave avant d'en venir au salaire. Les émoluments très élevés qu'il touchait comme président coïncidaient avec la prospérité de la compagnie. Je n'ai pas besoin de vous dire, va sans dire, que je ne fais pas ici de discours politique quand je vous dit franchement qu'en ma qualité d'administrateur,—je faisais alors partie du conseil d'administration,—je me suis laissé convaincre et que j'ai pleinement approuvé tout ce qui s'est fait. La prospérité d'une compagnie ou son insuccès dépendent surtout de l'administration. C'est admis, il me semble; par vous également. Toute la différence entre un cultivateur prospère et un autre qui ne l'est pas s'explique par l'administration.

M. PICKEL: Et le capital?

Le TÉMOIN: Par le capital aussi, mais surtout par l'administration. C'est une question de prévoyance, d'honnêteté et de courage. C'est un ensemble de qualités que doit posséder un homme pour devenir un bon gérant et mériter un salaire comme celui de M. Northgrave. Il était très élevé. Mais d'après moi, il le gagnait jusqu'au dernier dollar.

M. Wilson:

D. Il est très élevé en comparaison de celui que touche le cultivateur?—R. J'y arrive dans un instant. Je l'admets, M. Northgrave touchait un salaire élevé. Je sais cependant, et je puis l'affirmer d'après les dossiers, qu'il eût pu changer de compagnie, en Europe et en Amérique, à un salaire qui aurait été le même. Il a fait de la compagnie ce qu'elle est devenue. J'ai fait un calcul de l'argent que la *City Dairy Company* a payé en dollars et cents pour des produits agricoles. Cette somme s'élève à plus de $50,000,000. C'est une somme élevée pour des produits agricoles tels que lait, foin, avoine et autres produits. Nous comptions quelque 250 chevaux sur les rues de Toronto—250. Il fallait les nourrir. Nous les nourrissons tous les jours. Et cette entreprise où nous avons engagé, au dire de M. Spotton, une certaine somme comme capital, aura versé aux cultivateurs du Canada $50,000,000 parce qu'elle était prospère. L'homme qui lui a assuré cette prospérité est M. W. J. Northgrave.

Le président suppléant:

D. Depuis quand a-t-elle déboursé ainsi?—R. Depuis ses débuts, depuis la fondation de la compagnie jusqu'à la fin des trente années d'exploitation de la *City Dairy*. J'ai fait ce calcul, juste semble-t-il, d'après les chiffres en ma possession, qu'elle a versé directement ou indirectement aux cultivateurs $50,000,000 pour leurs produits agricoles.

M. Pickel:

D. Vous n'êtes pas un producteur vous-même. Vous n'en connaissez rien? —R. Je ne suis pas éloigné d'être un producteur, car il nous faut connaître nombre de choses pour exploiter une laiterie.

D. Avez-vous jamais calculé combien le cultivateur aurait perdu durant cette période?—R. Je ne m'en occupe pas. Je déclare tout simplement que $50,000,000 en espèces...

D. $50,000,000 d'affaires. Ce peut être $50,000,000 d'affaires, et cependant le producteur a pu y perdre quand même?—R. Assurément, il a pu perdre. Je me suis déjà occupé de l'enquête du lait et je ne crois pas que le cultivateur ait eu justice partout. C'est l'un des torts que nous cherchons à redresser, mais dans les affaires où existe une concurrence, de nombreux problèmes surgissent, et il est juste, ce me semble, de ne pas considérer qu'un seul aspect du problème. Quand vous affirmez que M. Northgrave a touché un salaire de tant de dollars

et reçu des boni, j'ajoute—sans m'occuper si le cultivateur y a perdu ou non—qu'une somme en espèces de $50,000,000 déboursée pour l'achat de produits agricoles est une considération dont on doit tenir compte dans une entreprise prospère.

M. Shaver:

D. Nous direz-vous la somme déboursée en 1929—l'année même où vous payiez un salaire de $60,000?—R. Non, je n'ai pas le chiffre de cette année-là.

D. La somme versée cette année-là aux cultivateurs?—R. Non.

M. Pickel:

D. Nous direz-vous les salaires payés cette même année à d'autres qu'à M. Northgrave?—R. Oui, je puis vous le dire. Quelle année, dites-vous?

D. 1929.

M. Shaver:

D. 1929. Le salaire maximum fut de $60,000?—R. En 1929, le président a touché $7,000. Le vice-président...

M. Spotton:

D. M. Northgrave était le président?—R. Je fais erreur. Je voulais dire que M. Moore, le vice-président a touché $7,000.

D. Quelles étaient ses fonctions, ou quelle partie de son temps consacrait-il?—R. Il était président du conseil d'administration et vice-président de la *City Dairy Company* et de la *Dry Milk Company*.

D. Vous lui demandiez tout juste d'assister aux réunions du conseil d'administration, je suppose?

M. Pickel:

D. Etait-il de fait employé de la compagnie?—R. M. Moore, dès les débuts de la compagnie... Je ne suis pas ici pour parler en sa faveur, vous le connaissez tous bien. Vous connaissez la position qu'il occupe dans la communauté, mais dès les débuts, M. Moore a toujours été pour cette compagnie une acquisition très appréciée et appréciable. Il y a toujours pris une part active et pour qu'une compagnie soit prospère, de nombreux facteurs entrent en ligne de compte.

D. Il a profité quelque peu?—R. Oui.

D. De ses activités?—R. Personne n'est trop payé, j'en suis assuré.

M. Wilson:

D. Les honoraires des administrateurs et les salaires des employés supérieurs étaient, pour 1929, d'après un calcul basé sur l'état que vous avez déposé, de $79,600? Je ne les désignerais sous le chapitre des honoraires d'administrateurs.

D. C'est ainsi que vous les désignez: honoraires des administrateurs et salaires des employés supérieurs?—R. Je ne veux pas adopter ce titre. Il n'est juste de dire "honoraires d'administrateurs".

D. Ce chiffre comprend le salaire de M. Northgrave, $60,000?—R. Oui, il comprend celui de M. Northgrave qui est le directeur gérant et la cheville ouvrière de l'entreprise. Le désigner comme administrateur, c'est autre chose. Je puis le désigner ainsi, mais le directeur gérant de la compagnie est dans une position différente.

D. Il recevait $60,000, et M. Moore $7,000? M. Ames, comme administrateur touchait $18,000?—R. Il faisait partie du conseil d'administration.

D. Et le colonel Deacon, $18,000?—R. En 1929, le conseil comptait au nombre de ses membres M. Ames et le colonel Deacon. Ils touchaient $1,500 à ce titre.

M. Tummon:

D. En 1922, lorsque M. Northgrave devint président, et depuis lors jusqu'en 1930, vous citez ici les salaires annuels. Nous direz-vous maintenant les recettes de la compagnie durant ces années?—R. C'est déjà produit, je crois. Je puis vous donner les recettes nettes. En quelle année, 1922?

D. Commencez en 1922—R. En 1922, les recettes nettes de la compagnie furent de $225,437. Je dépose un état indiquant les recettes nettes de chaque année depuis 1904 jusqu'à 1929. Vous l'aurez ainsi.

M. WILSON: Les salaires?

M. SPOTTON: Les recettes nettes.

Le TÉMOIN: Oui, les recettes nettes.

M. TUMMON: Lisez-les.

Le TÉMOIN: En 1922, les recettes nettes furent de $225,000; 1923, $281,000; 1924, $257,000; 1925, $274,000; 1926, $278,000; 1927, $328,000; 1928, $327,000; 1929, $262,000.

M. Wilson:

D. Avez-vous le chiffre d'affaires de ces compagnies pour ces années?—R. Ce sont les recettes nettes.

D. Je le sais. Je veux le chiffre d'affaires de ces compagnies?—R. Il est de plusieurs—je ne sais combien de millions.

D. Vous avez parlé de ce $50,000,000 versé aux cultivateurs. Je voudrais comparer le chiffre d'affaires pour savoir s'il était justifiable de verser, en 1929, $79,600 aux administrateurs.—R. Je vous dirai...

M. Spotton:

D. M. Thorne a déposé ces chiffres?—R. Je crois que c'est un autre...

D. Nous parlerez-vous de la transaction?—R. Je veux tout simplement ajouter quelque chose sur M. Northgrave. Nous avons assuré la vie de M. Northgrave pour $350,000 payables à la compagnie. A son décès, elle a touché $350,000. La *Dry Milk Company* acquittait les primes pour $100,000 et la *City Dairy* pour les autres $250,000.

D. Que voulez-vous dire? Que cette assurance a été prise durant ces cinq années?—R. Pour autant que je m'en souvienne, ce fut deux ou trois ans avant son décès.

D. Deux ou trois ans avant son décès, d'après vous?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Quel était le montant des primes?—R. Je ne saurais dire.

Le président suppléant:

D. Elles devaient être élevées, n'est-ce pas?—R. Le capital revenait à la compagnie en cas de décès. Il est mort pas suite de son travail à la *City Dairy*. C'est mon opinion.

M. Spotton:

D. Est-ce exact, monsieur Brown? Je comprends que la *City Dairy* dans les mauvaises années—je sais qu'il y en eut jusqu'en 1916—ait pu assurer la vie de M. Northgrave, mais c'est autre chose que d'assurer sa vie quelques années avant sa mort lorsque la *City Dairy* ne savait où placer ses bénéfices?—R. Ce n'est pas pour cette raison que nous l'avons fait.

D. C'est aux administrateurs à nous en dire la raison?—R. Je vais vous la donner. Le conseil d'administration a jugé que M. Northgrave était un homme exceptionnel. Il n'existe aucun doute là-dessus. Si cette compagnie a prospéré ainsi lorsqu'il mettait sur pied cette splendide organisation durant son stage de directeur gérant, c'est qu'il y a consacré sa vie, qu'il y a travaillé sans cesse, en ce qui concerne les affaires. Ce n'était, d'après moi, que sa loyauté envers la *City Dairy* et les actionnaires de la compagnie qui lui a coûté la vie. Les directeurs, pouvaient trouver ou non un homme pour le remplacer s'il lui arrivait quelque chose, et ils ont cru bon d'assurer sa vie. C'est ce que tout homme d'affaires prévoyant ferait lorsqu'il garde sous sa responsabilité l'argent des actionnaires. Nous l'avons assuré pour $350,000, car nous savions fort bien que s'il continuait de vivre, la compagnie se rembourserait par le travail qu'il accomplissait.

D. En avez-vous assuré d'autres?—R. Non. M. Northgrave était la cheville ouvrière de l'organisation. Cependant, les renseignements en ma possession—je ne sais ce qu'est ceci.

D. C'est probablement l'exposé de M. Thorne?—R. Je ne sais pas qui a obtenu le $50,000 ou la somme. Je n'en sais rien.

D. M. Thorne pourrait peut-être nous le dire?—R. Je ne savais pas que le montant des polices sur la vie de M. Northgrave fut de $250,000 pour la *City Dairy* et $100,000 pour la *Dry Milk Company*, soit un total de $350,000 qui fut payé, si je comprends bien.

D. M. Thorne pourrait nous citer le chiffre des primes.

M. THORNE: Je n'en sais rien, monsieur Spotton.

Le TÉMOIN: Ce fut avant la venue de M. Thorne. Je puis obtenir ce renseignement pour le Comité si vous le désirez, et vous dire la prime versée par la compagnie pour cette assurance.

M. Spotton:

D. Pouvez-vous calculer ce que pouvaient être ces primes?—R. Je ne sais pas. Je ne me souviens pas si c'était une police à vingt paiements ou une assurance en cas de vie. Mais je serai heureux d'en faire part au Comité. L'autre question sur laquelle le Comité désire, je crois, des renseignements est celle du capital donné à M. Northgrave.

D. Oui, voulez-vous nous en dire quelque chose?—R. J'y arrivais précisément.

D. Parlez d'abord du premier petit lot?—R. A l'assemblée annuelle du début de 1927, M. Northgrave complétait sa vingt-cinquième année à l'emploi de la compagnie, et l'un des actionnaires parla de faire généreusement les choses à cette occasion. Je tiens à répéter que les actionnaires de la *City Dairy* ont toujours été très enthousiastes à l'endroit de M. Northgrave. Il n'y a aucun doute là-dessus. Ils appréciaient ce qu'il avait fait, et nombreux sont ceux qui dès les débuts ont acquis des actions privilégiées et ordinaires. Ces actions se répartissent en petits lots, et leurs détenteurs ont toujours été très loyaux.

D. Parlez-vous de l'assemblée des actionnaires?—R. Oui. Ils avaient retiré de bons bénéfices, ils avaient acquis de l'argent, soyez-en assurés. Du point de vue des actionnaires cette entreprise était très prospère, et lorsqu'ils parlèrent d'agir ainsi, c'est qu'ils le voulaient délibérément. Il s'agissait ensuite de décider comment ils agiraient. Nous étions en février 1927.

D. Avez-vous dit, monsieur Brown, que les actionnaires le voulaient délibérément, ou que les administrateurs, lors de la convocation, le leur avaient demandé.

D. L'avis de convocation de l'assemblée annuelle, en date de Toronto, 22 octobre, spécifie "aux fins de".—R. Qu'est-ce?

D. Le but principal de l'assemblée, d'après l'un des avis de convocation, était "d'approuver et ratifier une résolution adoptée, le 10 juin 1927, par les administrateurs, pour remettre à M. W. F. Northgrave, directeur gérant, 500 actions ordinaires acquittées, d'une valeur totale de $12,500, à titre de remerciements et rémunération additionnelle, pour ses vingt-cinq années à l'emploi de la compagnie, et pour transiger toutes autres affaires. Les administrateurs ont adopté cette résolution le 10 juin, et le 22 octobre ils émettaient cet avis de convocation pour le 15 novembre. Les administrateurs en ont donc eux-mêmes pris l'initiative?—R. Non, voici plutôt. J'admets votre point de vue, sauf ceci: cette question vint pour la première fois sur le tapis à l'assemblée des actionnaires de février 1927.

D. L'année précédente, voulez-vous dire?—R. L'assemblée annuelle eut lieu en janvier ou en février—je ne m'en souviens pas, mais ce fut en février, je crois, —et l'un des actionnaires apporta cette suggestion, savoir de donner à M. Northgrave une gratification convenable et substantielle pour ce qu'il avait fait. Il soumettait ce projet à leur étude. C'était à l'assemblée des actionnaires, en février, et non à la réunion des administrateurs.

D. Ce fut à l'assemblée suivante?—R. Non, à la première assemblée annuelle, et les administrateurs durent étudier cette proposition. Voilà la raison de l'avis de convocation dont vous parlez. Je le répète, la *City Dairies Company* avait émis $700,000 d'actions privilégiées et $565,000 d'actions ordinaires, et sauf cette émission de $12,500 d'actions ordinaires, il est resté le même toujours. Vous pouvez en contrôler la date ici.

D. Il est resté le même jusqu'à l'acquisition par la compagnie *Borden*?—R. Jusqu'en 1930, plus exactement. Le seul changement au compte du capital, la seule émission postérieure, je veux dire, eut lieu lorsque M. Northgrave reçut $12,500 d'actions par suite de cette décision. Ce fut l'assemblée des actionnaires qui en émit l'idée, laquelle fut adoptée par les administrateurs, en juin, et finalement ratifiée par l'assemblée des actionnaires du mois d'octobre, soit la date de l'avis de convocation dont vous parlez. Je n'en connais pas la date, mais les actionnaires l'ont approuvée spécialement. Cette décision prit effet lorsque, le 18 novembre 1927, M. Northgrave reçut un certificat de 500 actions d'une valeur nominale de $25, soit $12,500. Le 3 janvier 1928, il échangeait ce certificat pour un autre de 2,000 actions.

D. Sans valeur nominale?—R. Sans valeur nominale.

D. Est-ce en 1927 ou 1928 que vous avez encore divisé les actions par quatre?—R. Je dirai que...

M. Pickel:

D. Cherchons-en le but. Nous ne comprenons pas la raison de cette division. Quel en était le but? Elle nous emmêle.—R. Elles embrouillent souvent les avocats eux-mêmes.

D. Vous avez divisé les actions de cette compagnie?—R. En voici une raison. Il existe aujourd'hui parmi les compagnies une certaine attitude. A mon regard, presque toutes les compagnies au service du public croient que si elles offrent au public des actions au prix de $230...

M. Spotton:

D. C'était le cas ici?—R. L'acheteur ordinaire ne peut s'en porter acquéreur. Maintenant, si quatre individus viennent acheter quatre actions, l'acheteur ordinaire ne pourra en faire autant. Moi, pour un, je ne le pourrais si le prix ne baisse pas.

D. Tout simplement parce que le prix est hors d'atteinte?—R. Non seulement cela, mais apparemment en voici la raison: si vous achetez une action d'une compagnie prospère, elle peut devenir chère au point de ne plus constituer un bon marché. Certains croient pouvoir faire fortune dans le commerce du lait; or pour y arriver il leur faut vendre à des prix populaires et savoir attirer la clientèle.

D. En effet. A ce compte la compagnie ne s'enrichit donc pas?—R. Cette conclusion n'est pas fatale et je ne la tirerais pas volontiers. Vous avez une entreprise dont les actions se vendent à $150, cote raisonnable, ou à $120; or une autre compagnie en décide l'achat sans aucune intervention intéressée de votre part, et peut en faire une entreprise fort avantageuse. Imaginons, par exemple, M. Spotton que voici propriétaire de cette entreprise dont j'acquiers les actions en vente et les lance de la façon que vous savez; or vous ne voulez pas de ce lancement en masse d'actions et en conséquence vous les morcelez; ce fut le sort de la *City Dairy*.

D. Nous étudierons l'affaire nous-mêmes.—R. Cependant ce sont bien là les faits.

D. Et maintenant pour finir, M. Northgrave a acquis au pair 500 actions de $25 chacune fractionnées en peu de mois en quatre parts et constituent de ce fait 2,000 actions sans valeur au pair?—R. En effet.

D. Puis deux ans plus tard et quand la compagnie Borden acquit cette entreprise, elle échangea huit actions (c'est bien cela, n'est-ce pas?) ordinaires de la *City Dairy* contre 7 de la Cie Borden?—R. Oui, 7 contre 8.

D. Sept de la Cie Borden contre 8 ordinaires de la City Dairy; M. Thorne nous a révélé, je crois, l'autre jour que la Borden acquit la *City Dairy*, les actions de la Borden valant alors $80; de ce fait les 500 actions cédées par vous à M. Northgrave en 1927 (et non en 1928, car il les a obtenues réellement avant 1928, sa mort étant survenue en juin 1930, soit un an et demi plus tard) constituaient un cadeau ou une bonification nette de $140,000 en faveur de sa succession?—R. Tout cela est exact à ceci près qu'il vendit les actions au prix moyen de $50 l'unité en février.

D. On vous a, je le sais, catéchisé en ce sens, faux, à mon avis.—R. Non, il a réellement vendu ses actions.

D. Et c'est exact, cette bonification à lui octroyée?—R. Non; ce n'est pas exact.

D. Elle valait bien $140,000 en cas de vente?—R. Si l'intéressé a conservé ses actions jusqu'à sa mort, vous avez peut-être raison; mais en réalité il les a vendues à une cote moyenne de $50 ou à peu près.

D. Je désire tirer l'affaire au clair et savoir si, à sa mort, ce cadeau de $500 offert à M. Northgrave cette année-là...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Des actions.

M. Spotton:

D. En effet, si ces 500 actions valaient $140,000?—R. Possible, s'il les eût conservées. Par ailleurs elles eussent pu parfaitement descendre à une couple de dollars l'unité.

D. Non, impossible.—R. J'en sais quelque chose.

D. Occupez-vous pour l'instant des faits tels quels.—R. Volontiers.

D. Peu importe les dates précises des manipulations; M. Northgrave reçut 500 actions ordinaires fractionnées, quelques mois plus tard, en quatre et lui assurant de ce fait pour $2,000 d'actions ordinaires...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: 2,000 parts.

M. Spotton:

D. Je dis 2,000 actions ordinaires sans valeur au pair; puis, un an et demi plus tard, ces 2,000 actions furent englouties dans le portefeuille de la Borden?—R. Le détenteur...

D. Vendues, elles acquirent une valeur de $140,000 le jour de l'acquisition de la Borden par la *City Dairy*?—R. En effet, mais tout détenteur de ces actions se trouvait à en bénéficier; je dis bien, le premier détenteur venu.

D. En l'espèce, ce fut sa succession?—R. Non. Je vous demande pardon. Je veux rétablir les faits. M. Northgrave vendit ses actions en février 1928 à une cote moyenne de $50 l'unité, et le bénéficiaire de l'écart entre $50 et $80 fut une autre personne acquéreur de ces actions sur le marché ouvert et les vendit à la Borden. Voilà.

D. Je regrette fort cette vente.—R. Moi aussi; quant à M. Northgrave, il regretta aussi cette transaction.

D. Oui, parce que Toronto avait conçu des soupçons à l'époque, et j'eusse préféré voir ces actions conservées plutôt que vendues.—R. Il les a vendues.

D. A tout événement, la vente eut lieu après le cadeau offert à M. Northgrave?—R. Cette insinuation est malveillante.

D. C'est un fait et non une insinuation.—R. Oui, mais M. Northgrave vendit en février à la cote moyenne de $50 l'unité.

D. Je le concède mais ma prétention demeure, que les 500 actions à lui offertes valurent $140,000 un an et demi plus tard et lors du transport des actions?—R. Peut-être.

M. Shaver:

D. Monsieur Brown, pouvez-vous nous éclairer sur le fonds de la compagnie indiqué sur ce bilan? Il semble fluctuer. En 1907, la compagnie, logiquement plus faible et moins active, porte son fonds à $781,000 environ; en 1911, il est de $731,000 en chiffres ronds.—R. La transaction en question fit baisser le capital de $282,000.

D. 1913 nous donne ensuite $448,634.38?—R. En retranchant les $282,000 du $700,000 original, vous arrivez au montant cité par vous tantôt.

D. Allons un peu plus loin. Le capital de $448,634.38 reste stationnaire de 1913 à 1922, mais 1923 le voit dégringoler à un dollar?—R. C'est exact.

D. Et ce dollar demeure de 1923 à 1929; or 1930 bondit à $2,162,702.52?—R. Je ne sais rien de ce bond mais je puis vous expliquer la chute. Le capital indiqué par vous à l'origine diminua lentement, opération excellente en comptabilité; puis les $282,500 soustraits lors de la distribution des actions ordinaires et quand l'action de $2 valait $1 seulement, disparurent du capital réduit de ce fait à quelque $400,000. Vous pouvez vérifier. Vous le constaterez, les $282,500, écart entre le chiffre original et le dernier, nous amènent précisément à quelque $400,000. Puis nous trouvons à peu près les mêmes chiffres jusqu'en 1922 ou 1923.

D. Jusqu'à 1923 il y a chute?—R. Oui, après réslution prise de biffer le compte de capital.

D. Mais ma prétention première demeure, à savoir le relèvement de 1930; j'ai remonté les années d'avant cette date et constaté le saut prodigieux de un dollar à plus de deux millions?—R. J'imagine...

M. SPOTTON: Qu'est-ce, un million dans l'industrie laitière?

LE TÉMOIN: Monsieur le président et messieurs, j'ai peut-être mal répondu à une question, peut-être pas; en tous cas j'ai voulu vous éclairer au mieux de mes aptitudes.

M. SPOTTON: Le Comité jugera probablement.

M Shaver:

D. Voulez-vous m'expliquer ce bond, sa raison d'être?—R. L'explication existe peut-être au dossier à propos de la Borden.

M. SPOTTON: M. Brown n'est plus l'avocat de la compagnie et s'y intéresse donc moins.

Le TÉMOIN: Je ne sais rien de l'affaire, survenue après moi.

M. Spotton:

D. Vous étiez l'avocat de la compagnie?—R. Oui, avant cette date. Je ne sais rien de cette inflation.

M. Senn:

D. Monsieur Brown, vous avez répondu à M. Spotton à peu près ceci: l'idée du transport de ces actions à M. Northgrave, cette année-là,—quelle année était-ce?—R. 1927.

D. Naquit dans l'esprit des actionnaires?—R. Oui, à leur réunion annuelle.

D. A leur réunion annuelle?—R. Oui.

D. Dans l'esprit des actionnaires individuels ou de l'un des administrateurs?—R. Voici: M. Northgrave, disait-on, avait été en contact avec les actionnaires pendant des années; puis je ne rappelle plus rien; tout est vague dans mon esprit.

D. Vous ne nierez pas, somme toute, que cette idée a germé dans l'esprit d'un des administrateurs?—R. Elle sortie de la bouche d'un actionnaire, à une réunion et fut acceptée à l'unanimité. Je sais cela.

D. Vous avez dans le passé laissé croire au Comité que l'initiative en est venue chez les actionnaires individuels?—R. Je n'ai rien dit de tel. Je ne le crois pas. La question fut soulevée mais je ne puis dire...

D. C'est pourtant bien la conclusion à tirer de vos déclarations. Maintenant, quant à ces actions et à leur valeur, quel intervalle s'est-il écoulé entre le décès de M. Northgrave et leur lancement? Le savez-vous?—R. Oui, j'en puis fournir la date exacte. M. Northgrave reçut son premier certificat le 18 novembre 1927.

D. Il le revendit, avez-vous dit, en février 1928?—R. Je vais vous fournir la date exacte: la vente eut lieu à la Bourse de Toronto comme suit: une tranche de 340 actions le 10 janvier; une autre de 550 le 10 janvier; une troisième de 205 le 11 janvier; une autre de 25 le 12 janvier; une de 25 le 31 janvier; d'autres de 25, 50, 20 et 50 le premier février; deux de 60 et de 5 le 2 février, une de 25 le 3 février et enfin une de 660 le 13 février. La dernière vente fut à 47⅞ et la moyenne atteignit $50.

D. Et le tout fut vendu, j'imagine, au prix du marché pour cette catégorie de marchandises?—R. Oui, aux prix courants. Le plafond de cette marchandise atteignit 86½ en décembre, cette année-là.

D. Et vous ne sauriez dire si les acheteurs étaient déjà actionnaires dans cette compagnie ou administrateurs?—R. Ils n'étaient pas du conseil d'administration; cela, j'en suis sûr.

D. Vous en êtes bien certain?—R. Oui, absolument; toutefois il existait à l'époque un pool, constitué à Toronto, de deux maisons de courtage totalement étrangères à la compagnie et devenu acquéreur d'une portion considérable des actions.

D. Et cherchant surtout à obtenir la haute main sur l'entreprise?—R. Absolument; il tâcha d'y arriver. Vers le même temps, une autre maison d'avocats chercha à nous approcher pour nous offrir, je crois, 170 pour les actions ordinaires; ce avant l'offre de la Borden. Je puis vous fournir les chiffres exacts. Un moment; la recherche va être pénible. Il m'a fallu tant et tant fouiller pour

réussir à mettre la main sur ce renseignement. Il fut offert $125 pour les actions privilégiées alors cotées à $100 et ne pouvant pour aucune raison dépasser ce chiffre si ce n'est pour fins de placement.

D. Sept pour cent?—R. C'était malheureux mais c'était le fait brutal; et puis, le rachat était impossible. Il fut offert $125 pour l'action privilégiée et $170 pour l'ordinaire.

D. A quelle date?—R. Le 14 octobre 1927. Nous reçumes une lettre que M. Moore examina et soumit aux actionnaires en leur déconseillant l'acceptation. L'offre était trop basse, à leur avis. Cependant à la même époque deux maisons de courtage cherchaient à monopoliser les actions et, sans doute, celles de M. Northgrave furent englouties dans cette combinaison, étant donné le plafond élevé des prix offerts. Le conseil d'administration voyait un grand avantage dans l'élévation du plafond de l'offre, lequel atteignit 83½ en décembre 1927—86½.

D. Un point doit être éclairci, car il s'agit ici de la réputation des membres du conseil ou des banquiers, advenant l'exactitude de l'accusation. On m'a assuré ceci: le revenu de la vente de ces actions peut fort bien avoir été aux mains des membres du conseil?—R. Non; non, certainement.

D. Parfait; je désirais en être certain.

M. Pickel:

D. Monsieur Brown, qu'a reçu la compagnie, en argent liquide et en équivalent, de la Borden?—R. Je ne puis vous le dire. Ce fut un échange d'actions.

D. Je sais, mais combien d'actions ordinaires avez-vous eues?—R. Nous eûmes...

D. Le transport a donné huit actions pour sept?—R. Oui. Vous pouvez faire le calcul. Nous avions pour $700,000 d'actions privilégiées demeurées telles quelles. Rien ne fut modifié en cela, ce qui fait 7,000 actions privilégiées.

M. Spotton:

D. 7,000 actions privilégiées?—R. Oui, 7,000.

D. Et 80,850 ordinaires?—R. 92,400 ordinaires, car il importe d'y ajouter, j'imagine, les 12,000 de M. Northgrave.

D. En effet.—R. Donc 92,400.

D. Et cette somme passa à la Borden?—R. Pardon?

D. Je dis: mes données comprennent les actions de la Borden?—Oui, 92,400.

M. Pickel:

D. Que sont ces $2,000,000 de capital entrés dans le calcul à l'époque de la prise de possession par la Borden's?—R. C'est affaire à M. Thorne d'y répondre. Moi, je ne le puis. A mon sens, il s'agirait simplement d'une nouvelle estimation de l'actif; affaire de comptabilité.

D. Cette somme apparut à l'actif?—R. On a peut-être estimé derechef l'actif, je ne sais. On l'a peut-être haussé ou baissé, mais cette passe de comptabilité ne voulait certainement pas dire que l'entreprise valait ce chiffre ou ne le valait pas. C'est du moins mon sentiment. Enfin, je ne sais rien. Est-ce tout, monsieur Spotton?

M. SPOTTON: Nous allons vous donner un moment de repos. Avant de finir je désirerais poser quelques questions à M. Thorne.

B. H. THORNE, est rappelé.

M. Spotton:

D. M. Thorne et moi eûmes un malentendu, l'autre jour, à la levée de la séance. Je ne m'étais peut-être pas exprimé clairement en affirmant vouloir parler de l'aspect financier et en fournissant des chiffres de mémoire; le dossier dit:

M. THORNE: Puis-je contredire M. Spotton à propos de ce fonds de $6,000,000 apparemment issu de la capitalisation du $1,900,000 de la *City Dairy Company Limited.* Cette somme appartient au compte de revenu ou de fonds, étranger à la *City Dairy Company.*

M. SPOTTON: Pardon?

M. THORNE: Ces $6,000,000, vous les dites issus de ce capital de $1,900,00. Or vos données renferment des revenus provenant d'autres compagnies en sus de la *City Dairy.*

M. SPOTTON: M. Bowman me les a communiquées à sa sortie de la salle; elles visent la structure financière telle qu'il l'a connue par les renseignements obtenus; pour cette raison, vous et M. Bowman pourrez trancher le différend.

M. Spotton:

D. Je cherchais à prouver, monsieur Thorne, de mémoire, sur quel point de la question vous et M. Bowman vous étiez quittés; après avoir examiné la capitalisation, M. Bowman dit:

En d'autres termes, le capital de la compagnie avait passé de $2,265,000 à $4,500,000 environ.

R. Il s'agit ici des numéros ou des actions émises après la date d'acquisition; je veux dire, les actions émises par la *City Dairy.*

D. Vous et lui avez accepté cette solution; vous avez dit: oui?—R. En effet.

D. Je tentais de rappeler ces chiffres de mémoire, et j'ai erré partout. J'entendais dire ceci: que les gens de la Borden's sont serviables! Ils sont entrés au pays par la porte cochère. Ils furent bons princes. Le Comité n'en a certainement pas contre le capital américain, mais, avouons-le, ce dernier n'a pas absorbé des entreprises moribondes, bien au contraire. Et maintenant et dans cet ordre d'idées acceptons ce que vous et M. Bowman avait jugé exact, soit $1,265,000. Cette somme fut celle reçue par la *City Dairy* et de la Borden's le jour de la vente, soit $7,413,000; c'est la somme versée pour la *City Dairy,* compagnie au capital de $1,265,000 en 1921. Je puis donc appeler du nom de bond financier les événements survenus de 1921 à 1930. Mes chiffres me paraissent exacts: 7,000 actions rachetées à $135 l'unité; c'est bien cela?—R. Oui.

D. $945,000; 92,400 actions ordinaires devenues 80,850 actions de la Borden's?—R. En effet.

D. Dont la valeur était de $80?—R. Oui, à la bourse.

D. Valeur de bourse à ce moment, soit $6,468,000?—R. C'est bien cela.

D. Ainsi la somme versée par la Borden à la *City Dairy,* le jour de l'achat de cette dernière, fut de $7,413,000?—R. En effet, cette somme fut versée aux actionnaires.

D. Je répète: les 7,000 actions privilégiées furent payées puis rachetées à $135; c'est bien cela?—R. Oui.

D. Et les 92,400 actions ordinaires de la *City Dairy* furent payées à même des actions de la Borden valant à la bourse, ce jour-là, $6,468,000, soit un total de la valeur réelle versé à la *City Dairy* de $7,413,000, le jour de la signature du contrat?—R. Oui.

M. Pickel:

D. Monsieur Thorne, à votre dernière apparition ici avec M. Caulfield, ce dernier devait remettre au secrétaire le coût des pourcentages de crème et leur prix de vente.—R. En effet, 8, 16, 24 et 32 p. 100.

D. Vous dites?—R. Je fournis les chiffres des pourcentages de crème vendue par cette compagnie.

D. Oui. Je n'en vois qu'un, 8 ou 10.—R. 8, 16, 24, 32.

D. Je vous serais obligé de remettre au secrétaire le coût de ces pourcentages au gallon pour la compagnie et le prix de vente au public.—R. Le gallon?

D. Oui.

M. Spotton:

D. Avez-vous remis au secrétaire l'ensemble des réserves de toutes vos compagnies au Canada?—R. Oui, depuis déjà longtemps.

D. Voulez-vous nous en dire le chiffre?—R. Quelque dix-huit millions et une fraction.

M. Senn:

D. Monsieur Thorne, la plupart de vos filiales achètent leur crème douce ailleurs que chez vous et ne tiennent pas un compte distinct du lait de surplus, n'est-il pas vrai?—R. Oui, pour certains mais non pas d'autres. Je ne me sentirais pas de faire un calcul exact de tous les prix.

D. De temps à autre la cote fut établie comme constituant le prix, à la livre de matières grasses, gouvernant vos achats de crème. En nous soumettant les chiffres exacts à vous fournis par le Dr Pickel, pourrez-vous aussi indiquer le prix à la livre de matières grasses gouvernant vos ventes de crème?—R. Oui, le calcul en est possible.

M. Pickel:

D. La laiterie Caulfield a acheté de la crème à 40 p. 100 à $1.28 le gallon?—R. Oui, en chiffres ronds.

D. Voulez-vous fournir les données exactes au Comité?

M. Spotton:

D. Je désirerais vous poser une question, monsieur Thorne; je vous sais actif; toutefois votre tâche est à peu près terminée pour cette année. M. Caulfield m'a promis, je crois, le détail des salaires retirés par la famille Caulfield. Ces derniers, à son dire, travaillent pour presque rien, si je puis dire; en effet, le chef gagne $700 à $800 par mois et le fils $35 à $40 par semaine. Or il m'intéresserait de connaître leur salaire des dix dernières années ou à peu près. Je désirerais obtenir le salaire de cette famille, comme M. Caulfield me l'a promis.—R. Le compte rendu reste muet sur ce point, à mon sens. Cette question ne devait pas revenir sur le tapis, à en croire le compte rendu.

D. Ah! Il importe peu de rappeler M. Caulfield à ce propos; qu'en pensez-vous?—R. J'avais cru l'entendre répondre à cette question; en fait, il ne pouvait fournir de chiffres précis.

D. Mais il devait chercher à les fournir. Si le compte rendu est muet sur ce point, je vous serais fort obligé de bien vouloir faire ce calcul vous-même. Si M. Caulfield refuse de s'y mettre, imaginez l'impression dans le pays.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: En l'absence d'autres questions à poser, je lève l'audience.

M. PICKEL: J'ai oublié d'apporter une lettre d'un M. Fletcher, un des témoins des producteurs. Or j'y trouve une couple de déclarations de cultivateurs sur le coût de production du lait. C'est tout. Avec l'agrément du Comité, je serais aise de faire lire cette lettre et de la déposer au dossier. Il ne s'y trouve rien d'autre que l'opinion de trois cultivateurs sur le coût de production du lait.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT: Vous voudrez bien remettre ce document au secrétaire.

M. PICKEL: Parfait.

Le Comité s'ajourne à 5 h. 40, jusqu'à nouvelle convocation du président.

APPENDICES

LISTES DES APPENDICES CONTENUS AU PRÉSENT RAPPORT

Appendice 1—Documents déposés, non imprimés.

Appendice 2—Laiteries de Montréal.

Appendice 3—Prix du lait à Montréal, 1927 à 1933.

Appendice 4—Rapport du professeur G. Toupin.

Appendice 5—Tarifs et règlements du Pacifique-Canadien.

Appendice 6—Règlements de la ville de Montréal concernant le lait.

Appendice 7—Laiterie Perfection, limitée.

Appendice 8—Laiterie J. J. Joubert, limitée.

Appendice 9—Laiterie Ernest Cousins, limitée.

Appendice 10—Association des producteurs de lait de Montréal.

Appendice 11—*Eastern Dairies, Limited* et *Elmhurst Dairy, Limited,* de Montréal.

Appendice 12—*Borden's Farm Products Company, Limited,* Montréal.

Appendice 13—Ferme Saint-Laurent, limitée.

Appendice 14—L'Etoile Incorporée.

Appendice 15—*Guaranteed Pure Milk Company, Limited.*

Appendice 16—*Ottawa Dairy, Limited.*

Appendice 17—Société coopérative des producteurs de lait du district de Winnipeg.

Appendice 18—*Northern Alberta Dairy Pool, Limited.*

Appendice 19—*City Dairy Company, Limited.*

Appendice 20—*Silverwood's Dairies, Limited.*

Appendice 21—*Ontario Whole Milk Producers' Association.*

Appendice 22—*Caulfield's Dairy, Limited.*

APPENDICE 1

DOCUMENTS DÉPOSÉS—NON IMPRIMÉS

N°

1. *Report of the Reorganization Commission for Milk*, 1932-1933 (Angleterre), sir Edward Grigg, président.
2. Liste des associations laitières et de leurs dirigeants (Canada, 1932, 1933).
3. Liste des principaux distributeurs de lait au Canada (1933).
4. Rapport de la Commission provinciale de l'industrie laitière, 12 novembre 1932 (Québec).
5. Comptes de lait transmis par plusieurs laiteries de Montréal.
6. Procès-verbal des réunions de producteurs et de marchands de Montréal.
7. Rapport du comité du lait nommé par le Commissaire des vivres pour le Canada, 1917.
8. Extrait du procès-verbal du conseil de Vancouver, comité spécial du lait, 1917.
9. Etat du prix convenu et des prix payés par quatre laiteries de Montréal.

APPENDICE 2

LAITERIES DE MONTRÉAL

Gallons.		
3,200	Coopérative de Lait et Crème de Montréal.	4101, rue Notre-Dame-Est.
3,500	Perfection Dairy, Ltd	2565, Chambly.
225	Laiterie Desjardins	589, Desjardins.
100	P. Desrochers	35, Grande-Allée.
1,700	La Laiterie Etoile Incorporée	4305, Orléans.
1,500	Montreal Dairy Co., Ltd	1200, Papineau.
2,800	Laiterie Saint-Alexandre, Ltée	263, 3e avenue, Longueuil.
500	Laiterie Rosemont, Enrg	5778, 1re ave., Longueuil.
1,250	Laiterie Idéale, Ltée	2080, Lespérance.
300	Laiterie Dominion, Ltée	4166, Parthenais.
4,500	La Ferme Saint-Laurent, Ltée	6750, Garnier.
8,000	J. J. Joubert, Ltée	4141, Saint-André.
1,700	A Poupart and Co., Ltd	1715, Wolfe.
1,700	Laiterie Saint-Michel, Enrg	4715, Christophe-Colomb.
3,500	Laiterie Canadienne, Ltée	6728, de Gaspé.
1,500	United Dairy Co., Ltd	5244, Casgrain.
1,000	Laiterie Saint-Edouard, Ltée	6374, Drolet.
750	Lawrence Hope	774, Boulevard Gouin.
6,000	Borden's Farm. Prod. Co., Ltd	1010, rue Sainte-Catherine-O.
7,000	E. Cousins, Ltd	175, Colborne.
350	Brookside Dairy Regd	941, avenue Woodstock.
8,500	Guaranteed Pure Milk Co., Ltd	1025, Aqueduc.
6,000	Elmhurst Dairy, Ltd	7460, avenue Western.
200	Ad. Buchanan	455, Avenue Selby.
600	Geo. H. Brown	9, avenue Brooke.
700	Underhill Farm Prod	2140, avenue Church.
400	H. Legault	6592, Briand.
400	Ferme Pointe-Claire, Ltée	203, Lakeshore, Pointe-Claire.
1,800	Nouvelle Laiterie Saint-Laurent, Ltée	33, rue Saint-Mathieu.
600	A. St-Aubin	100, rue Saint-Mathieu.
300	Monkland Dairy	177, Boulevard Monkland.
500	W. Noël et Fils	Côte de Liesse.
1,700	Laiterie des Producteurs de lait	3641, rue Lafontaine.

APPANDICE 3

PRIX DU LAIT À MONTRÉAL, 1927 À 1933

—	Prix au producteur, les 100 livres, gare Montréal	Prix de détail, la pinte	Chopines	Recettes brutes des distributeurs par 100 liv. d'après le prix à la pinte	Ecart brut du distributeur par 100 livres de lait livré à une station de chemin de fer à Montréal
	$ c.	c.	c.	$ c.	$ c.
1927—1er jan. au 30 avril	2 80½	14	08	5 42	2 61½
1er mai au 30 sep	2 03	12	07	4 65	2 62
1er oct. au 31 déc	2 80½	14	08	5 42	2 61½
1928—1er jan. au 30 avril	2 80½	14	08	5 42	2 61½
1er mai au 30 sep	2 03	12	07	4 65	2 62
1er oct. au 31 déc	2 80½—8 mois	14	08	5 42	2 61½
1929—1er jan. au 31 mai	2 80½—8 mois	14	08	5 42	2 61½
1er juin au 30 sep	2 39	13	07	5 04	2 65
1er oct. au 30 nov	2 80	14	08	5 42	2 61½
1er déc au 31 déc	3 20 —Grève nominale	15	08	5 81	2 61
1930—1er jan. au 31 jan	3 20 —Grève	15	08	5 81	2 61
1er fév. au 31 mai	2 80½—nominale	14	08	5 42	2 61½
1er juin au 30 sep	2 03	12	07	4 65	2 62
1er oct. au 31 déc	2 40	13	07	5 04	2 64
1931—1er jan. au 28 fév	2 40	13	07	5 04	2 64 } 6·72 c. la pinte, 56·05
1er mars au 31 mai	2 03 } 5·26c. la	12	07	4 65	2 62 } p. 100 du dollar du
1er juin au 31 déc	1 70 } pinte	11	06	4 26	2 56 } C., rapporte 43·95.
1932—1er jan. au 15 avril	1 70	11	06	4 26	2 56
16 avril au 30 nov	1 35	10	06	3 87	2 52
1er déc. au 31 déc	1 60	11	06	4 26	2 66
1933—1er jan. au 31 jan	1 60	11	06	4 26	2 66 } 6·28c. la pinte, 63% du
1er fév. au 26 fév	1 35 } 3·69 la	10	06	3 87	2 52 } du dollar du C., lais-
27 fév. au 28 fév	1 35 } pinte.	9	05	3 49	2 14 } sant 37 p. 100 au producteur.

	Prix, la pinte, au producteur	Profit brut du distributeur, la pinte
1931	6·18c	6·80c.
	5·23c	6·75c.
	4·38c	6·60c.
Moyenne	5·26c	6·72c.
1933	4·12c	6·85c.
	3·48c	6·49c.
	3·48c	5·50c.
Moyenne	3·69c	6·28c.
Diminution	29·84 pour cent	6·55 pour cent

	1932			
	Lait en nature	Prix	Surplus	Prix
	livres	$ c.	livres	$ c.
Janvier	16,010	281 14	2,590	25 37
Février	16,913	300 29	1,295	12 16
Mars	16,484	288 04	2,956	19 53
Avril	12,543	176 85	6,609	60 87
Mai	12,595	175 77	6,053	54 71
Juin	10,466	153 84	5,695	50 81
Juillet	9,033	127 31	4,555	40 71
Août	7,342	105 29	3,979	36 11
Septembre	6,371	92 56	3,387	30 31
Octobre	5,670	80 72	2,774	25 26
Novembre	8,912	135 94	.....	.....
Décembre	14,767	257 52	.....	.....
Total	137,106	2,175 27	39,893	355 84
Moins frais de messageries	.....	342 75	.....	99 48
	.....	1,832 52	.....	256 36
Prix moyen net	.....	1 19	.....	0 64

Surplus exprimé en pour-cent, 29 p. 100.
Prix moyen, $1.12 les 100 livres.

NOTE.—Ce prix est payé pour le lait renfermant une teneur moyenne en matières grasses de 3·8 p. 100. Ceci nous donnerait un prix moyen de $1.03 les 100 livres pour le lait contenant 3·5 de matières grasses. (On ajoute trois cents (3c.) pour chaque point décimal excédant 3·5 et on soustrait une somme semblable pour chaque point au-dessous de 3·5.

APPENDICE 4

RAPPORT DU PROFESSEUR G. TOUPIN, PRESENTÉ AU COMITE PARLEMENTAIRE CHARGÉ D'ENQUETER SUR LA SITUATION DE L'INDUSTRIE LAITIÈRE, LE 7 MARS 1933

SCHÉMA

I—Etat actuel de la production du lait vendu sur le marché de Montréal:

1. *a*) Rendement moyen par vache auprès de 42 membres de notre association.
   b) Rendement moyen probable dans le district.
2. Frais alimentaires moyens aux 100 livres de lait.
3. Prix moyens nets aux 100 livres de lait.
4. Pertes aux 100 livres de lait, appréciée d'après la formule du rapport des frais alimentaires aux frais totaux.

$$\frac{\text{Frais alimentaires}}{\text{Frais totaux}} = \frac{45}{100} \text{ à } \frac{55}{100}$$

II—Influence des prix du lait:

a) sur les méthodes d'élevage.
b) sur les méthodes d'alimentation.
c) sur l'économie générale de la ferme.
d) conclusions.

III—Griefs des producteurs de lait du district des Deux-Montagnes.

IV—Remèdes proposés:

a) remèdes directs.
b) remèdes indirects.

I—Etat actuel de la production du lait vendu sur le marché de Montréal.

L'état de la production du lait vendu en nature sur le marché de Montréal est appriécié par les rapports mensuels envoyés à l'Institut Agricole d'Oka par un groupe de cultivateurs, qui font le contrôle laitier et le contrôle d'alimentation et sont membres d'une Société de Production Animale depuis juin 1926; apprécié aussi par des études faites auprès des cultivateurs qui faisaient autrefois partie de la Société de Production Animale du comté des Deux-Montagnes et qui en sont sortis pour une raison ou pour une autre.

1—Rendement moyen par vache:

a) auprès de 42 membres de notre association. (juin 1931-1932)

Vaches	Livres de lait	Pour-cent de gras	Livres de gras
488	7,111	3.47	281.73

b) rendement moyen probable dans le district:
6,500 livres de lait....3.5% de gras....227.50 livres de gras

2. *Frais alimentaires moyens aux cents livres de lait*:—Production moyenne de 7,000 livres de lait:

a) juin 1931 à juin 1932, $0.73.
b) juin 1932 à juin 1933, $0.70.
c) octobre 1932 à octobre 1933, $0.70.

Le prix moyen des concentrés à la tonne est:

a) juin 1930 à juin 1931, $25.84.
b) juin 1931 à juin 1932, $23.
c) juin 1932 à juin 1933, $23.

La quantité moyenne de concentrés par vache pour une production de 8,000 livres de lait est de 2,300 livres:

a) 1,610 livres de grains de ferme, (70%) à $18..	$14 49
b) 690 livres de concentrés, (30%) à $25..	8 60
	$23 09

3. *Prix moyen net du lait aux cent livres*:

a) juin 1930 à juin 1931, $2.16.
b) juin 1931 à juin 1932, $1.34.
c) juin 1932 à juin 1933, (*probable*), $1.05.

Détail des prix du lait payés aux cultivateurs pour l'année juin 1932 à juin 1933

a) 1932: juin, juillet, août, septembre, octobre, (5 mois)	$ 1 35	$ 0 95
b) 1932: novembre, (1 mois)	1 35	1 20
c) 1932: décembre; 1933: janvier, (2 mois)	1 60	1 35
d) 1933: février, mars, avril, mai, (probable, 4 mois)	1 35	1 00
Prix moyen approché pour l'année		$ 1 05

4. Perte aux cent livres de lait, appréciée d'après la formule du rapport des frais alimentaires aux frais totaux:

$$\text{Frais totaux} \ldots\ldots = \frac{45}{100} \text{ à } \frac{55}{100}$$

Frais alimentaires .....

a) Pour production moyenne de 8,000 livres de lait et plus:

Prix net du lait, juin 1932, juin 1933..... $ 1 05
Frais alimentaires aux 100 livres de lait..... 70
Frais totaux du lait.....

$$\frac{70 \times 100}{45} = \$\ 1\ 55$$

$$\frac{70 \times 100}{55} = \$\ 1\ 28$$

Variation: $1.28 à $1.58.
Perte probable: $0.23 à $0.50 le cent livres.

b) Pour production moyenne de 6,000 à 6,500 livres de lait:

Prix net du lait, juin 1932, juin 1933..... $ 1 05
Frais alimentaires probables aux 100 livres..... 80
Frais totaux du lait.....

$$\frac{80 \times 100}{45} = \$\ 1\ 77$$

$$\frac{80 \times 100}{55} = \$\ 1\ 45$$

Variation: $1.45 à $1.77.
Perte probable aux cent livres: $0.40 à $0.72.

Le lait aurait dû être payé de juin 1932 à juin 1933 pas moins de $1.98 net en moyenne, à $1.77 le cent livres.

II—*Influence des prix du lait:*

1. Les prix du lait de l'année ont depuis juin 1932 des influences néfastes
   a) sur l'élevage,
   b) sur l'alimentation.
2. Influences sur l'économie générale de la ferme:
   a) pour 1931: pénibles chez tous.
   b) pour 1932: décourageantes chez les uns et désastreuses chez les autres.
3. Conclusions:
   a) l'état actuel des prix mène à des perturbations considérables dans la production du lait pour le marché de Montréal.
   b) l'état actuel des prix devrait inviter producteurs et acheteurs de lait à trouver des moyens de prévenir une crise dans ce domaine, crise qui affecterait les intérêts des uns comme des autres.

III—*Griefs des producteurs de lait:*

1. Absence de contrat liant producteurs et acheteurs; d'où le producteur est exposé à perdre son marché d'un jour à l'autre.
2. Insolvabilité d'un certain nombre de distributeurs ou de compagnies distributrices de lait, d'où perte partielle ou totale de la valeur d'une production durant deux ou trois mois. (Parfois perte de $200.00 à $500.00).
3. Fixation des prix du lait considérablement en dessous du coût de production. Un gallon coûte en moyenne 25 sous et est payé environ 15 sous.

4. Coupure injustifiée des prix, par l'envoi à l'écrémage d'une partie du lait expédié.
5. Absence de contrôle de la part des producteurs sur les épreuves du lait.
6. Paye irrégulière du lait: condition entraînant de sérieux embarras aux producteurs.
7. Empêchement de disposer à son gré d'un surplus de lait, même quand l'acheteur dit que le marché est encombré.
8. Refus d'acceptation du lait sans avertissement au préalable, et absence de délai laissé aux producteurs pour remédier à certains manquements de sa part, d'où le producteur perd son marché pour parfois des semaines entières et fait des pertes d'argent considérables.
9. Fixation des prix du lait sans consultation des producteurs et marge trop grande entre prix du lait au détail et prix payé au producteur: pour juin 1932: Prix de la pinte au détail, $0.098; au producteur, .035; marge .063 — pour cent, 35.5 pour cent.
10. Absence d'une base satisfaisante dans le paiement des prix du lait.

IV—*Remèdes proposés:*

a) *Directs:*

1. Formation d'une association de producteurs de lait avec obligation pour chaque producteur de lait d'en faire partie, en payant une contribution directe pour l'obtention d'une licence qui lui donnera le droit de vendre son lait en nature pour consommation.
2. Etablissement de contrat entre association de producteurs et acheteurs.
3. Fixation des prix d'achat du lait aux producteurs et des prix de vente aux consommateurs par une commission provinciale ou fédérale, composée de producteurs, de consommateurs, d'acheteurs et de techniciens.
4. Acte législatif ou passation d'une loi provinciale ou fédérale pour donner force de loi aux décisions de la Commission du lait.
5. Passation d'une loi pour contrôler le degré de solvabilité des acheteurs de lait.
6. Fixation des prix du lait 2 fois par année:
   1er octobre — 8 mois d'hiver.
   1er juin — 4 mois d'été.

b) *Directs:* (Pour solidifier davantage les bases de l'industrie laitière):

1. Etablissement dans chaque comté de sociétés de production animale préférablement de type coopératif, dont l'objet serait:
   a) de travailler par l'application d'une meilleure technique à améliorer les rendements moyens par vache, afin de diminuer le coût de production.
   b) d'acquérir des beurreries ou fromageries afin de vendre le lait en nature ou transformé en beurre ou fromage.
   c) de transformer le lait en dehors de tout intermédiaire.
2. Amélioration de la technique laitière sous toutes ses formes, tout particulièrement la technique beurrière et fromagère.
3. Amélioration à apporter dans la formation des techniciens en industrie laitière en faisant dans les programmes la part plus large aux sciences fondamentales de l'industrie laitière et en y adjoignant des matières d'agriculture générale, de zootechnie et d'économie politique et rurale.

(Signé) G. TOUPIN.

IMPORTANCE DE LA VACHE LAITIÈRE DURANT LA CRISE ACTUELLE

IDÉES ET RECOMMANDATIONS DU PROFESSEUR GUSTAVE TOUPIN, DE L'INSTITUT D'OKA

Dans un premier article, publié dans ce journal en décembre 1932, M. Toupin a posé les questions suivantes: " Quelle ligne de conduite les producteurs laitiers doivent-ils adopter pour faire face à la baisse des prix? Comment pourront-ils surmonter cette difficulté? Quelles sont les probabilités pour 1933? Est-il possible de faire un peu d'argent? " Et il termine par cette déclaration: " Vingt cultivateurs du comté des Deux-Montagnes, qui, pendant plusieurs années, ont noté le rendement laitier et la consommation alimentaire de leurs troupeaux, vous donneront les réponses à ces questions. Elles sont données sous forme de tableaux commentés.

TABLEAU 1.—Moyenne du rendement laitier de 20 troupeaux du comté des Deux-Montagnes et moyenne des quantités correspondantes d'aliments consommés

Membres	Livres de lait	Fourrage $6	Succulents $4	Tourteaux $23	Pâturage $8
	livres	livres	livres	livres	
Albert Laframboise	10,790	3,340	4,297	2,488	.....
Alphonse Leduc	10,301	1,791	5,560	2,213	.....
Arthur Daoust	9,817	2,979	4,822	3,183	.....
Emile Groulx	9,766	2,486	2,738	3,150	.....
St. Laframboise	9,625	4,839	4,210	4,174	.....
Albert Daoust	9,137	2,797	4,361	2,626	.....
Ovila Laurin	8,525	3,731	5,782	2,321	.....
A.-P. Bélisle	8,221	3,993	6,667	1,685	.....
M. Charbonneau	8,029	4,395	3,838	2,155	.....
Roméo Laurin	7,855	2,847	4,262	2,923	.....
Jos. Dagenais	7,673	4,567	10,069	2,147	.....
Jos. Bertrand	7,177	2,511	5,780	2,343	.....
Art. Campeau	7,156	4,420	5,870	2,236	.....
J. Lalande	6,936	2,888	6,212	1,773	.....
Sœurs Grises	6,836	3,048	5,797	1,697	.....
Sœurs de la Congrégation	6,667	3,941	5,762	1,839	.....
Art. Meilleur	6,611	4,433	3,489	2,366	.....
H. Lamarche	6,534	3,105	4,472	2,226	.....
F. Lamarche	5,755	4,543	6,656	1,789	.....
C. Masson	5,421	3,797	5,613	652	.....
Moyenne	7,941	3,518	5,344	2,299	.....

Le tableau 1 indique la moyenne du rendement laitier par vache, et la moyenne des quantités correspondantes d'aliments divers consommés au cours de l'année allant de juin 1931 à juin 1932.

Le tableau 2 indique les recettes brutes, par vache, prévues par ces mêmes cultivateurs au cours des douze mois suivants, d'après le prix de vente du lait et la moyenne de rendement de leurs troupeaux. On y trouve aussi le coût des aliments par rapport à la production totale d'une vache et également en termes de 100 livres de lait; en supposant que les divers troupeaux consomment des quantités identiques d'aliments pour produire des rendements semblables. Ce tableau indique en dernier lieu la rémunération du travail, qui varie selon le rendement et le prix du lait.

TABLEAU 2.—Recettes brutes, frais d'alimentation et rémunération du travail, prévus par ces 20 cultivateurs, d'après le prix de vente du lait et la moyenne de rendement par vache

—	Livres de lait	Recettes par 100 livres de lait au prix de			Frais d'alimentation		Rémunération du travail lorsque le lait se vend		
		$1.25	$0.85	$0.70	Total	100 livres de lait	$1.25	$0.85	$0.70
		$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Albert Laframboise	10,790	134 87	91 71	75 53	56 59	0 52	78 28	35 12	18 94
Alphonse Leduc	10,301	128 76	87 56	72 11	49 93	0 49	78 83	37 63	22 18
Arthur Daoust	9,817	122 71	83 44	68 72	63 17	0 64	59 54	20 27	5 55
Emile Groulx	9,766	122 07	83 01	68 36	57 17	0 59	64 90	25 84	11 19
St. Laframboise	9,625	120 31	81 81	67 37	78 99	0 82	41 22	2 82	−11 62
Albert Daoust	9,137	114 21	77 66	63 96	55 30	0 60	58 91	22 36	8 66
Ovila Laurin	8,525	106 56	72 46	59 67	57 44	0 67	49 12	15 02	2 23
A.-P. Bélisle	8,221	102 76	69 88	57 55	52 67	0 64	50 09	17 21	4 88
M. Charbonneau	8,029	100 36	68 24	56 20	53 62	0 67	46 74	14 62	2 50
Roméo Laurin	7,855	98 18	66 76	54 98	58 65	0 75	39 53	8 11	− 3 67
Jos. Dagenais	7,673	95 91	65 22	53 71	66 51	0 87	29 40	7 29	−12 80
Jos. Bertrand	7,177	89 71	61 01	50 23	54 03	0 75	35 68	6 98	− 3 80
Arthur Campeau	7,156	88 45	60 82	50 09	58 71	0 82	29 74	2 11	− 8 62
J. Lalande	6,936	86 70	58 95	48 55	49 46	0 71	37 24	9 49	− 0 91
Sœurs Grises	6,836	85 45	58 11	47 85	48 25	0 72	35 20	9 86	− 0 40
Sœurs de la Congrégation	6,667	83 33	56 67	46 67	52 48	0 79	30 85	4 19	− 5 81
Art. Meilleur	6,611	82 64	56 19	46 27	54 46	0 82	28 18	1 73	− 8 19
H. Lamarche	6,534	81 67	55 54	45 74	51 84	0 79	29 83	3 70	− 6 10
F. Lamarche	5,755	71 94	48 91	40 38	55 27	0 96	16 67	6 36	−14 89
C. Masson	5,421	67 76	46 08	37 95	38 10	0 70	29 66	7 98	− 0 15

CONCLUSIONS ET LEÇONS À TIRER DES TABLEAUX PRÉCÉDENTS

1. L'augmentation du rendement des vaches tend à diminuer les frais de production en baissant le coût de l'alimentation. Avec des rendements moyens de 5,000 à 7,900 par vache, le coût de l'alimentation varie de 70 à 96 c. les 100 livres de lait, selon l'habileté du cultivateur, et il varie de 49 à 67 c. les 100 livres dans le cas des vaches qui produisent de 8,000 à 10,000 livres de lait.

2. *a*) Lorsque le lait se vend $1.25 les 100 livres, une vache qui produit de 8,000 à 10,000 livres de lait rapporte le prix de sa nourriture et un excédent de $58.62 au cultivateur pour son travail. Celles dont la production s'établit de 5,000 à 7,000 rapportent également leurs frais d'alimentation, mais le salaire du fermier est diminué de 47 p. 100; *b*) Si le lait rapporte 85 c. les 100 livres, les vaches qui produisent de 8,000 à 10,000 livres de lait rapporteront suffisamment pour payer leur nourriture et laisser un excédent d'environ $20 par vache au cultivateur pour son travail. Une production de 5,000 à 7,900 couvrira les frais de l'alimentation et donnera un rendement de $6 à $7 par tête au propriétaire pour son travail, soit un rendement d'environ 60 p. 100 moins élevé que le précédent; *c*) A 70 c. les 100 livres, une vache d'une production de 8,000 livres et plus rapporte les frais de nourriture et $2 à $18 au cultivateur pour son travail; tandis que celles dont la production varie de 5,000 à 7,900 livres couvriront leurs frais d'alimentation seulement lorsque le propriétaire achètera le foin et le grain à des prix inférieurs aux prix susmentionnés.

3. Règle générale, les vaches à forte production (8,000 livres et plus) sont celles qui rémunèrent le mieux les efforts du cultivateur. A la longue ce sont elles qui acquittent ses impôts et ses hypothèques, même avec les bas prix de la période de crise.

4. Des calculs établis d'après le rendement laitier et la consommation alimentaire démontrent qu'une vache produisant moins de 5,000 livres de lait rapporte à peine le prix de sa nourriture lorsque le lait se vend $1.25 les 100 livres. A 85 c. et 70 c. les 100 livres, non seulement ces vaches ne rapportent rien au cultivateur pour son travail, mais seulement 50 p. 100 de leurs frais d'alimentation. Elles sont une cause de ruine, tout particulièrement en temps de crise.

Nous nous sommes efforcés d'indiquer à nos éleveurs de bestiaux les chances de succès dans l'industrie laitière aux prix qui prévaudront probablement au cours des prochains douze mois. Dans un troisième article nous traiterons des moyens à prendre pour tirer le meilleur parti possible de la situation.

65422—50½

APPENDICE 5

COMPAGNIE DU CHEMIN DE FER CANADIEN DU PACIFIQUE

SERVICE DES POSTES ET BAGAGES

MONTRÉAL, le 8 mars 1933.

M. A. A. FRASER,
Secrétaire du Comité de l'agriculture,
Chambre des communes,
Ottawa, Ont.

CHER MONSIEUR FRASER,

Me référant à votre lettre du 28 écoulé adressée à notre service de marchandises, et à la conversation que nous avons eue à Ottawa le 7 courant concernant l'enquête sur l'industrie laitière dans tout le Canada, entreprise par le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, je vous envoie ci-joint, tel que demandé, les copies certifiées suivantes des tarifs de notre compagnie et des instructions actuellement en vigueur relativement au transport du lait frais en nature:

16. L. de l'O.—Transport du lait dans les fourgons, sur les trains de voyageurs.—Lignes de l'Ouest.

30. L. de l'E.—Transport du lait dans les fourgons, sur les trains de voyageurs.—Lignes de l'Est.

E. 13355-G—Tarifs pour le transport du lait sur les trains de marchandises, d'Embro et Woodstock, Ontario, à Toronto.

Je vous inclus aussi, tel que promis, un bref historique des tarifs de transport du lait dans les fourgons, dans l'est du Canada.

Les tarifs en vigueur sur les lignes de l'Ouest n'ont pas varié depuis au moins 26 ans. Le plus ancien tarif que nous ayons date du 1er mai 1907 et l'échelle des taux publiée à cette époque est celle qui figure au tarif 16, L. de l'O., dont copie est ci-jointe.

Bien à vous,

Le gérant du service des postes et bagages,

W. E. ALLISON.

COMPAGNIE DU CHEMIN DE FER CANADIEN DU PACIFIQUE

HISTORIQUE DES TARIFS DE TRANSPORT DU LAIT PAR LE SERVICE DES BAGAGES—EST CANADIEN

Nous avons inauguré en 1886 le service de transport, dans les fourgons, du lait en nature destiné à la consommation domestique immédiate aux endroits de destination. Les tarifs établis à cette époque sont les suivants:

Pour 40 milles ou moins, 15c. le bidon de 8 gallons.
Pour plus de 40 et jusqu'à 80 milles, 20c. le bidon de 8 gallons.
Pour plus de 80 et jusqu'à 120 milles, 25c. le bidon de 8 gallons.
Ces tarifs furent revisés et entrèrent en vigueur le 1er mai 1891:
Pour des distances de 40 milles ou moins, 15c. le bidon de 8 gallons.
Pour des distances de 41 à 150 milles, 20c. le bidon de 8 gallons.

Cette révision comportait une réduction de 5c. le bidon de 8 gallons dans les prix de transport sur plus de 80 milles et un prolongement de la distance maximum de 120 à 150 milles, à 5c. de moins le bidon que d'après les tarifs de 1886.

En 1893, des tarifs pour bidons de 4 gallons furent établis ainsi qu'il suit:
Pour 40 milles ou moins, 8c. le bidon de 4 gallons.
Pour 41 à 150 milles, 11c. le bidon de 4 gallons.

En juin 1911, la Commission des chemins de fer entendit la requête de l'Association des expéditeurs de lait de Montréal demandant l'adoption par les compagnies de chemin de fer d'un tarif de 8c. le bidon de 4 gallons et de 15c. le bidon de 8 gallons pour une distance allant jusqu'à 75 milles, et de 11c. le bidon de 4 gallons et 20c. le bidon de 8 gallons pour toutes les distances dépassant 75 milles, c'est-à-dire une augmentation des distances sur lesquelles étaient en vigueur les tarifs de 1893 sur les bidons de 4 gallons, et, par conséquent, une baisse du tarif sur le bidon de 4 gallons, et aussi l'établissement de certaines conditions pour le transport du lait.

Par son arrêté nº 15412, en date du 26 septembre 1911, disposant de cette requête, la Commission décide que, à partir du 1er septembre 1912, la compagnie de chemin de fer ne sera plus obligée d'accepter, pour le transport, des bidons de lait contenant moins de huit gallons. Cet arrêté annulait les tarifs déposés en 1893 sur les bidons de 4 gallons, en abolissant le transport de bidons de cette quantité, et laissait les tarifs pour bidons de 8 gallons tels qu'établis par le Tarif C.P.R. 165, en date du 1er mai 1891. L'arrêté prescrivait en outre certaines conditions de transport non encore fixées et dont l'absence avait donné lieu à de fréquentes plaintes et disputes entre les expéditeurs et les voituriers. Ces conditions, mises en vigueur le 1er octobre 1911, et les tarifs établis à cette époque, sont demeurés en vigueur jusqu'à présent et figurent au Tarif 30 L. de l'E., dont copie ci-jointe.

Copie conforme.

Le gérant du service des postes et bagages,
W. E. ALLISON,

[C.R.C. nº 1310]
(Annulant C.R.C. n° 644 relativement au transport du lait)
Tarif maintenu en vigueur

CHEMIN DE FER CANADIEN DU PACIFIQUE
Lignes de l'Ouest
Chemin de fer Esquimalt-Nanaïmo—*The Kettle Valley Railway Company*
Tarif local spécial pour le lait
16 L. de l'O.

Timbre de l'agent
(Timbre)
Date de réception

Taxes et Instructions relatives au transport du lait dans les fourgons sur les trains de voyageurs

Emises le 15 août 1927. En vigueur le 1er septembre 1927.

TABLE DES MATIERES

	Article
Application du tarif	1
Instructions sur les lettres de voiture	5
Bidons (voir Conditions)	4 (*c*) à (*j*)
Conditions	4 (*a*) à (*h*)
On ne doit pas expédier la crème	7
Dommages	8
Définition du mot lait	4 (*b*)
Mesure	3
Etiquettes	6 (*a*) à (*h*)
Taxes (rail)	2
Taxes (navires fluviaux de la C.-B.)	9

RÈGLEMENTS

1. *Application du Tarif.*

Lorsque des dispositions sont prises d'avance, le lait peut être transporté en bidons ou en cageots dans les fourgons, sur les trains désignés par la compagnie, aux prix mentionnés ci-dessous.

2. *Taxes.*

LAIT—MESURE IMPÉRIALE

Distances en milles	Contenance des bidons ou cageots			
	Bidons de 5 gallons	Bidons de 8 gallons	Bidons de 10 gallons	Cageots de 12 bouteilles d'une pinte ou de 24 bouteilles d'une chopine
	c.	c.	c.	c.
0 à 10 milles	13	18	23	15
11 à 25 "	14	19	24	16
26 à 50 "	16	20	25	18
51 à 60 "	17	22	26	19
61 à 65 "	18	23	28	20
66 à 70 "	19	24	29	21
71 à 75 "	20	25	30	22
76 à 80 "	22	26	31	24
81 à 85 "	23	28	32	25
86 à 90 "	24	29	34	26
91 à 95 "	25	30	35	27
96 à 100 "	26	31	36	28
101 à 105 "	28	32	37	30
106 à 110 "	29	34	38	31
111 à 115 "	30	35	40	32
116 à 120 "	31	36	41	33
121 à 125 "	32	37	42	34
126 à 130 "	34	38	43	36
131 à 135 "	35	40	44	37
136 à 140 "	36	41	46	38
141 à 145 "	37	42	47	39
146 à 150 "	38	43	48	40
151 à 155 "	40	44	49	42
156 à 160 "	41	46	50	43
161 à 165 "	42	47	52	44
166 à 170 "	43	48	53	45
171 à 175 "	44	49	54	46
176 à 180 "	46	50	55	48
181 à 185 "	47	52	56	49
186 à 190 "	48	53	58	50
191 à 195 "	49	54	59	51
196 à 200 "	50	55	60	52

3. *Mesure.*

Les taxes ci-dessus sont basées sur la mesure impériale.

4. *Conditions.*

a) Les taxes indiquées se rapportent au transport du lait en bidons ou en cageots entre deux stations quelconques du Canada, sur les lignes de l'Ouest du Pacifique-Canadien, et au retour des récipients vides au point de départ, dans les fourgons (non pourvus de glace ni d'appareils frigorifiques) sur les trains de voyageurs désignés par la compagnie de chemin de fer.

b) Les taxes indiquées ne s'appliquent qu'au lait à l'état naturel contenant toutes ses parties composantes, communément appelé lait entier et destiné à la consommation domestique immédiate à l'endroit de destination, sur la ligne de la compagnie. Le présent tarif ne s'appliquera pas au lait concentré, à la crème, aux produits laitiers ni au lait destiné à la fabrication.

c) Tous les bidons doivent porter le nom ou les initiales des propriétaires, sur le couvercle ou l'épaulement, en lettres peintes au pochoir (non à la main), d'au moins un pouce.

d) Tous les bidons doivent porter sur l'épaulement, le nom de la station expéditrice en lettres peintes au pochoir (non à la main), d'au moins un pouce.

e) Aux stations où il y a des agents, tous les bidons et cageots doivent être placés par les expéditeurs sur des chariots à bage. La compagnie de chemin de fer en déchargera les chariots dans les wagons-bagage. Aux haltes, les expéditeurs placeront le lait dans les wagons-bagage, mais aux haltes de la Colombie-Britannique, lorsque les trains sont plus d'une heure en retard, les employés du train le chargeront.

f) Les bidons ou cageots qui coulent ou qui sont en assez mauvais état pour mettre leur contenu en danger ne doivent pas être acceptés pour l'expédition.

g) Les bidons ou cageots vides seront chargés et déchargés par les employés de la compagnie de chemin de fer, mais en Colombie-Britannique, lorsque la quantité sera de 21 à 40 bidons ou cageots, le destinataire (l'expéditeur du lait) fournira un homme pour aider au déchargement, et lorsque la quantité dépassera 41, le destinataire (l'expéditeur du lait) fournira deux hommes.

h) A l'endroit de destination, la compagnie aidera le destinataire à décharger le lait; et si les trains sont en retard et que le destinataire n'est pas sur les lieux, la compagnie déchargera le lait. Lorsque les trains seront à l'heure et que le destinataire prendra l'habitude de ne pas venir aider au déchargement, la chose devra être rapportée au service régional du transport des postes, du bagage et du lait.

i) Les expéditeurs doivent faire en sorte que leur lait soit rendu à l'endroit d'expédition et dûment pourvu de lettre de voiture un temps raisonnable avant l'arrivée du train sur lequel il doit être expédié.

j) Le chef de bagage se fera donner un récipissé conformément à la formule, par chaque destinataire, avant la livraison du lait.

5. *Lettres de voiture.*

L'expéditeur remettra à l'agent une lettre de voiture en triple exemplaire et celui-ci donnera à l'expéditeur un récipissé sur l'original et en prendra note sur sa lettre de voiture pour le train, et remettra deux copies de la lettre de voiture au préposé des bagages. Celui-ci prendra note des envois de lait sur le rapport du voyage et remettra au chef de bagage de l'endroit de destination les deux copies de la lettre de voiture. A l'endroit de destination, les chefs de bagage prendront le récipissé du destinataire sur une copie, laquelle sera envoyée au chef du service régional de transport des postes, du bagage et du lait, et remettront la troisième copie au destinataire en lui livrant le lait. Aux haltes, vu que les expéditeurs chargeront le lait dans les wagons à bagage, le préposé aux bagages du train en donnera un récipissé aux expéditeurs.

En aucune circonstance le lait en devra être transporté sans lettre de voiture. L'expéditeur remettra au chef de bagage une copie de la lettre de voiture en même temps que les bidons ou cageots vides. Cette copie devra être transmise au préposé des bagages du train, lequel l'enverra, avec le rapport du voyage, au service régional de transport des postes, des bagages et du lait. On ne prendra ni ne donnera de récipissé pour les bidons et cageots vides.

6. *Etiquettes.*

a) A part les lettres de voiture indiquées à l'article (j), une étiquette de la forme voulue devra être attachée à chaque bidon ou cageot, suivant le cas, comme il suit:

Bidons		Cageots	
Gallons	Formule	Bouteille	Formule
5	1273	12 pintes	1298
8	32	24 chopines	1299
10	1274		

b) On doit facturer la contenance d'un bidon ou d'un cageot. Par exemple, à un bidon de cinq gallons partiellement rempli on doit attacher une étiquette de cinq gallons.

c) Deux bidons de cinq (5) gallons ne seront pas transportés au prix d'un bidon de dix (10) gallons. Un bidon de plus de dix (10) gallons ne sera pas acceptable pour transport dans un wagon à bagage.

d) Les étiquettes doivent être livrées dans l'ordre consécutif des numéros et peuvent être vendues à chaque acheteur une à une ou en quantité. Elles sont bonnes pour un an de la date de vente imprimée au verso et on doit faire en sorte que les points de départ et de destination soient convenablement indiqués et que les étiquettes soient timbrées au moment de la vente. Les expéditeurs qui envoient leur lait à partir des haltes doivent acheter des étiquettes à l'endroit le plus proche où il s'en vend.

e) Les chefs de train doivent détacher des bidons pleins le coupon inférieur de l'étiquette et l'envoyer au vérificateur des recettes de voyageurs avec leur formule 40, ainsi que la formule G.B.D. 34, qui devra être complétée par le préposé des bagages du train.

f) Le préposé des bagages du train, au retour des bidons ou cageots vides, détachera le coupon comportant le transport des contenants vides et l'enverra au vérificateur des recettes de voyageurs.

g) Lorsque le lait passe sur le trajet de deux ou plusieurs chefs de train, le premier et les chefs intermédiaires se contenteront de poinçonner le coupon inférieur, et le chef du train allant à l'endroit de destination le recueillera et l'enverra au vérificateur des recettes de voyageurs.

h) La Compagnie de chemin de fer ne sera pas responsable des pertes, dommages ou retards causés aux envois de lait ou de bidons ou cageots vides, à moins qu'ils ne résultent de la négligence de la compagnie de chemin de fer ou de ses serviteurs ou agents.

7. *Crème.*

La crème ne doit pas être expédiée dans les wagons à bagage aux tarifs du lait, mais par messageries ou par petite vitesse.

8. *Dommages.*

S'il survient des dommages aux bidons ou une perte accidentelle de lait en cours de route, les faits doivent être rapportés immédiatement au chef du service régional du transport des postes, du bagage et du lait, à qui toute réclamation doit être adressée.

9. *Lignes de navires fluviaux de la Colombie-Britannique.*

Les arrangements concernant l'expédition du lait par rail s'appliquent aussi aux envois par les lignes de navires fluviaux de la Colombie-Britannique.

Exception: La taxe minimum sur chaque envoi venant de ports d'escale irréguliers sera de vingt-cinq (25) cents, par exemple:

S'il est expédié un seul bidon de lait sur lequel la taxe de transport s'élève à quatorze (14) cents, on devra percevoir la taxe de débarquement minimum de vingt-cinq (25) cents, mais sur un envoi où les frais de transport s'élèvent à plus de vingt-cinq (25) cents, sans égard au nombre de bidons, on ne devra pas percevoir la taxe minimum de débarquement de vingt-cinq (25) cents.

Certifié conforme.

Le gérant du mouvement des postes et bagages,
W. E. ALLISON.

C.R.C. n° 1309
(Annulant C.R.C. n° 540 relativement au transport du lait, ainsi que C.R.C. nos 1071 et 1273)
Nouveau tarif

COMPAGNIE DU CHEMIN DE FER CANADIEN DU PACIFIQUE

Lignes de l'Est

Tarif spécial pour le lait

30 L, de l'E.

(Annulant le tarif 100, L. de l'E., relativement aux taxes sur le lait, et les avis 3035 et 3051 concernant le prix des places)

Timbre de l'agent
(Timbre)
Date de réception

TAXES ET INSTRUCTIONS RELATIVES AU TRANSPORT DU LAIT DANS LE WAGONS À BAGAGE, SUR LES TRAINS DE VOYAGEURS

Emises le 15 août 1927.—En vigueur le 1er septembre 1927.

TABLE DES MATIÈRES

	Article
Application du tarif	1
Instructions sur les lettres de voiture	8 *a*) à *g*)
Bidons (voir Conditions)	4 *c*) à *j*)
Conditions	4 *a*) à *j*)
On ne doit pas expédier la crème	7
Dommages	8
Définition du mot Lait	4 *b*)
Mesure	3
Etiquettes	5 *a*) à *e*)
Taxes (rail)	2

RÈGLEMENTS

1. *Application du tarif*:

Lorsque des dispositions sont prises d'avance, le lait peut être transporté en bidons ou en cageots dans les wagons à bagage, sur les trains désignés par la compagnie, aux prix mentionnés ci-dessous:

2. *Taxes*:

Entre deux stations quelconques	Mesure impériale Bidons de 8 gallons
Sur des distances de 40 milles ou moins	15 c.
Sur des distances de plus de 40 milles et jusqu'à 150 milles inclusivement	20 c.

Exceptions:

a) D'Erindale, Ont., à Toronto, Ont.
Cageots contenant 18 bouteilles d'une pinte, 25 c. le cageot.
Cageots contenant 20 bouteilles d'un demiard, 15 c. le cageot.
D'Erindale, Ont. à Hamilton, Ont., via Guelph Jct.
Cageots contenant 12 bouteilles d'une chopine, 20 c. le cageot.

b) De Beaconsfield, P.Q., jusqu'à Montréal seulement.
Les caisses d'au plus trois gallons, contenant du lait en bouteilles d'une chopine ou d'une pinte, seront transportées au même prix que les bidons de 8 gallons.
Les caisses contenant plus de 3 gallons de lait chacune ne seront pas transportées sur les trains de voyageurs.

c) De Montréal (gare Place-Viger) à Shawinigan-Falls, P.Q.
Cageots contenant 12 bouteilles d'une pinte, 20 c. le cageot.

d) Entre Toronto et Montréal, 50 c. le bidon de 8 gallons.

e) Entre Renfrew et Sudbury, 12 c. le bidon de 8 gallons.
Entre Eganville et Sudbury, 44 c. le bidon de 8 gallons.

3. *Mesure:*

Les taxes ci-dessus se basent sur la mesure impériale.

4. *Conditions:*

a) Les taxes indiquées se rapportent au transport du lait en bidons et en cageots entre deux stations quelconques du Canada, sur les lignes de l'Est du Pacifique-Canadien, et au retour des récipients vides au point de départ, dans les wagons-bagage (non pourvus de glace ni d'appareils frigorifiques) sur les trains de voyageurs désignés par la compagnie de chemin de fer.

b) Les taxes indiquées ne s'appliquent qu'au lait en nature contenant toutes ses parties composantes, communément appelé lait entier et destiné à la consommation domestique immédiate à l'endroit de destination sur la ligne de la compagnie. Le présent tarif ne s'appliquera pas au lait concentré, à la crème, aux produits laitiers ou au lait destiné à la fabrication.

c) Tous les bidons doivent porter sur le couvercle ou l'épaulement le nom ou les initiales des propriétaires, en lettres peintes au pochoir (non à la main), d'au moins un pouce.

d) Tous les bidons doivent porter, sur l'épaulement, le nom de la station expéditrice, en lettres peintes au pochoir (non à la main), d'au moins un pouce.

e) A chaque bidon ou cageot de lait, l'expéditeur devra attacher, à part l'étiquette, une carte d'expédition adressée au destinataire.

f) On devra assujétir les couvercles pour empêcher le lait de se répandre ou d'être volé, et autant que possible, on devra les fixer au moyen d'un fil de fer ou y mettre un sceau de plomb.

g) Tous les bidons et cageots doivent être chargés par l'expéditeur à l'endroit d'expédition.

h) Lorsque le nombre des bidons ou des cageots vides retournés sera de vingt ou moins, le déchargement à l'endroit d'expédition se fera par les employés de la compagnie; lorsque le nombre des bidons ou cageots sera supérieur à vingt et inférieur à quarante, les expéditeurs fourniront un homme à l'endroit d'expédition pour aider au déchargement. Lorsque le nombre des bidons ou cageots sera de quarante ou plus, les expéditeurs devront fournir deux hommes pour aider au déchargement, mais les expéditeurs ne seront pas obligés d'aller à l'endroit d'expédition pour aider au déchargement à plus d'un train par jour, et si les trains sont en retard de plus de trente minutes, tous les bidons et cageots vides seront déchargés par les employés de la compagnie de chemin de fer.

i) Les destinataires doivent prendre livraison à la porte des wagons-bagage, à l'arrivée des trains.

5. *Etiquettes:*

a) Les étiquettes doivent être livrées dans l'ordre consécutif des numéros et peuvent être vendus à chaque acheteur, une à une ou en quantités. Elles sont bonnes pour un an de la date de vente, imprimée au verso, et on doit faire en sorte que les points de départ et de destination soient convenablement indiqués et que les étiquettes soient timbrées au moment de la vente. Les expéditeurs qui envoient leur lait à partir des haltes doivent acheter des étiquettes à l'endroit le plus proche où il s'en vend.

b) Les chefs de train doivent détacher des bidons pleins le coupon inférieur de l'étiquette et l'envoyer au vérificateur des recettes de voyageurs avec leur rapport de voyage, formule 40, ainsi que la formule G.B.D. 34, qui devra être complétée par le préposé des bagages du train.

c) Le préposé des bagages du train, au retour des bidons ou cageots vides, détachera le deuxième coupon comportant le transport des contenants vides et l'enverra au vérificateur des recettes de voyageurs.

d) Lorsque le lait passe sur le trajet de deux ou plusieurs chefs de train, le premier et les chefs intermédiaires se contenteront de poinçonner le coupon inférieur, et le chef du train allant à l'endroit de destination le recueillera pour l'envoyer au vérificateur des recettes de voyageurs.

e) La compagnie de chemin de fer ne sera pas responsable des pertes, dommages ou retards causés aux envois de lait ou de bidons ou cageots vides, à moins qu'ils ne résultent de la négligence de la compagnie de chemin de fer ou de ses serviteurs ou agents.

6. *Crème:*

La crème ne doit pas être expédiée dans les wagons-bagage aux tarifs du lait, mais par messageries ou petite vitesse.

7. *Dommages:*

S'il survient des dommages aux bidons ou une perte accidentelle de lait en cours de route, les faits doivent être rapportés immédiatement au chef du service régional du transport des postes, du bagage et du lait, à qui toute réclamation doit être adressée.

8. *Feuilles d'expédition:*

a) Le lait expédié en bidons de huit (8) gallons sera inscrit sur des formules de bulletins-mémoires d'expédition fournies sur demande par l'agent de la papeterie. Ces bulletins compléteront les étiquettes déjà en usage.

b) Aux stations où la compagnie a des agents réguliers, ces agents rempliront les formules d'après les renseignements fournis par les expéditeurs.

c) Aux haltes, les expéditeurs doivent remplir eux-mêmes la formule d'expédition, en écriture lisible, si les envois n'ont qu'une destination, et si ces envois en ont plusieurs, ils doivent employer autant de formules.

d) Les expéditeurs doivent faire en sorte que leur lait soit rendu à l'endroit d'expédition et dûment pourvu de feuille d'expédition au moins quinze minutes avant l'arrivée du train sur lequel le lait doit être expédié.

e) Les bulletins-mémoires, une fois remplis par les agents ou les expéditeurs de lait, doivent être transmis au préposé des bagages du train, lequel les livrera avec le lait au chef de bagage, à l'endroit de destination.

f) Le chef de bagage se fera donner un récipissé par chaque destinataire, conformément à la formule, avant la livraison du lait par la compagnie.

g) Les bulletins-mémoires seront conservés au bureau du chef des bagages pendant quatre-vingt-dix jours, après quoi on pourra les détruire.

Tarif certifié conforme.

A. WALKER, agent général des marchandises.

Réémission
Réduction
Ajouté
Changement

C.R.C. n° E 4615 (annulation C.R.C. n° 5, 4609)
Tarif n° E. 1355-G du C.P.R. annulant le n° E. 1355-F. Voir, page 2, les numéros du tarif individuel des voituriers.

COMPAGNIE DU CHEMIN DE FER CANADIEN DU PACIFIQUE

Lignes à l'ouest de Fort-William, à Fort-William, Ont. et à l'est dudit endroit en coopération avec les voituriers désignés à la page 3.

Tarif spécial de concurrence, local et commun, sur diverses denrées, entre les stations de la compagnie du C.P.R. et aussi entre ces stations et celles des lignes de raccordement.

Sauf indication contraire, les taxes indiquées ci-dessous ne s'appliquent qu'entre les endroits indiqués et ne doivent pas servir à l'établissement de tarifs combinés.

Sauf disposition contraire, le présent tarif se conforme à la Classification canadienne des marchandises n° 18, C.R.C. n° 427 (G. C. Dansom, agent).

Emis le 30 décembre 1932. En vigueur le 1er janvier 1933.

Tarif n° E 1355-G, page 15, du C.-P.

ARTICLE 2

Taxes pour répondre à la concurrrence des camions automobiles et des bateaux; ne s'applique pas en partance ou en destination d'endroits intermédiaires.

Numéros	Requête	Tarifs en c. par 100 livres. Sauf désignation contraire
1020	Lait en bidons de 8 gallons, mesure impériale, toute quantité. D'Embro, Ont. et de Woodstock, Ont. à Toronto, Ont. Ce tarif ne s'applique qu'au lait en nature, contenant toutes ses parties composantes, communément appelé lait entier, et destiné à la consommation domestique immédiate à l'endroit de destination, sur la ligne de la compagnie. Le présent tarif ne s'applique pas au lait concentré, à la crème, aux produits laitiers ou au lait destiné à la fabrication. Il expirera le 31 mars 1933, à moins qu'il ne soit annulé, modifié ou prorogé plus tôt. Taxe établie d'abord au Suppl. 11 du tarif 1355 E. En vigueur au 8 juin 1932.	(17) 15c. le bidon.

APPENDICE 6

RÈGLEMENT DE LA VILLE DE MONTRÉAL

N° 891

RÈGLEMENT CONCERNANT LE LAIT ET ABROGEANT LES SECTIONS 18, 19, 20, 21, 22 ET 23 DU RÈGLEMENT N° 105

(Adopté par le Comité Exécutif le 8 juin 1925, et, par le Conseil, le 20 juillet 1925.)

A une assemblée du Comité Exécutif de la Cité de Montréal, tenue à l'hôtel de ville, le huitième jour de juin 1925, en la manière et suivant les formalités prescrites par la loi, à laquelle assemblée sont présents: MM. les échevins Brodeur, président, O'Connell, Bédard, DesRoches et Jarry, membres dudit Comité, et

A une assemblée spéciale ajournée du Conseil de la Cité de Montréal, tenue à l'hôtel de ville le 20 juillet 1925, en la manière et suivant les formalités prescrites dans et par l'acte d'incorporation de ladite Cité, à laquelle assemblée sont présents: M. l'échevin J. A. Savard, maire-suppléant, au fauteuil, les échevins Turcot, Vandelac, Rubenstein, Brodeur, Bédard, Creelman, DesRoches, Généreux, Langlois, Emond, Quintal, Trépanier, Riel, Lalonde, Vaillancourt, Angrignon, Gareau, Mongeon, Tessier, Jarry, Levine, Hogan, Schubert, Watson, Désaulniers, Dubreuil et Legault,

Il est décrété et statué comme suit:—

CHAPITRE I

Définitions

Article 1.—Partout où les mots suivants se rencontrent dans le présent règlement, ils sont censés avoir la signification suivante, à moins que le contexte ne comporte une signification contraire:—

a) Le mot "lait" signifie le lait spécial, le lait pasteurisé, le lait stérilisé, le lait homogénéisé, le lait écrémé, le lait fermenté, le lait condensé, le lait desséché, le lait de beurre, le petit-lait et tout lait préparé ou traité de quelque manière que ce soit. Lait.

b) Le mot "crème" signifie la crème spéciale, la crème pasteurisée, la crème stérilisée, la crème homogénéisée, la crème à la glace et toute crème préparée ou traitée de quelque manière que ce soit. Crème.

c) Le mot "lait" employé seul signifie, à moins d'indication contraire, ou le lait ou la crème séparément, ou les deux à la fois, mais toujours selon les définitions données dans les paragraphes *a*) et *b*) du présent article. Le mot "lait" employé seul.

d) Le mot "marchand" signifie toute personne ou toute compagnie qui vend du lait ou qui a du lait en sa possession, pour le vendre, le livrer ou l'échanger. Marchand.

Personne. *e*) Le mot "personne" signifie le propriétaire ou les propriétaires, le président, le gérant, le représentant, l'employé ou l'agent autorisé de toute compagnie ou de tout établissement produisant, expédiant, emmagasinant, vendant, transportant ou livrant du lait.

Expéditeur. *f*) Le mot "expéditeur" signifie toute personne qui expédie ou qui transporte le lait qui provient de sa ferme ou de la ferme d'une autre personne.

Fournisseur. *g*) Le mot "fournisseur" signifie toute personne qui produit du lait et qui en fournit à un expéditeur ou à un marchand.

Etablissement. *h*) Le mot "établissement" siginfie l'ensemble des bâtiments (laiterie, étable, etc.), les voitures, l'ameublement, les ustensiles et appareils dont se servent respectivement le marchand, le fournisseur et l'expéditeur pour les fins de leur commerce.

Laiterie. *i*) Le mot " laiterie " signifie le bâtiment ou la partie réservée d'un établissement où le lait est reçu, refroidi, emmagasiné, vendu ou gardé pour être vendu, manipulé ou traité de quelque manière que ce soit.

Crèmerie. *j*) Le mot " crèmerie " signifie tout établissement situé en dehors des limites de la cité, dans lequel le lait de plusieurs fournisseurs est reçu.

Ustensiles et appareils. *k*) Les mots " ustensiles et appareils " signifient les trayeuses mécaniques; les appareils servant à réfrigérer, à pasteuriser, à homogénéiser, à stériliser, à séparer, à clarifier, à préparer ou à traiter le lait d'une manière quelconque; les pompes et les tuyaux dans lesquels passe le lait; les vaisseaux et appareils pour recueillir le lait, le mesurer, l'expédier, le transporter, le recevoir, le refroidir, le contenir ou le livrer, ainsi que les dispositifs pour laver et sécher lesdits vaisseaux, ustensiles et appareils.

Réservoir. *l*) Le mot " réservoir " signifie la boîte en bois, en ciment ou en tout autre genre de matériaux, dans laquelle le lait est refroidi ou emmagasiné dans de l'eau glacée.

Loi. *m*) Le mot " loi " signifie les lois fédérales du Canada, la loi de l'Hygiène Publique de la province de Québec, les règlements du Service Provincial d'Hygiène de ladite province et les règlements de la Cité de Montréal.

Service de Santé. *n*) Les mots " service de santé " signifient le Service de Santé de la Cité de Montréal.

Cité. *o*) Le mot "Cité" signifie la Cité de Montréal.

Permis. *p*) Le mot " permis " signifie l'autorisation écrite donnée par le Service de Santé pour l'octroi d'une licence à un marchand.

Licence. *q*) Le mot " licence " signifie l'autorisation donnée par la Cité à un marchand pour faire le commerce du lait.

CHAPITRE II

Permis et licence

Licence. *Article* 2. — Tout marchand, avant de faire le commerce du lait dans la cité, doit obtenir de la cité une licence à cet effet. Cette licence est accordée par le trésorier de la cité sur présentation d'un permis du Service de Santé, attestant que les prescriptions du présent règlement ont été remplies et sur remise de la somme spécifiée dans le règlement N° 432 et ses amendements.

La licence doit être renouvelée chaque année, le ou avant le premier jour du mois de mai. Renouvelable chaque année.

Elle est personnelle et incessible. Incessible.

Article 3. — Aucun permis n'est accordé avant que l'établissement du marchand qui en fait la demande ait été inspecté. Inspection des établissements.

Article 4. — La demande pour un permis doit être faite par le marchand sur une formule spéciale, qui est fournie par le Service de Santé et qui doit indiquer: Formule de demande de permis.

a) Le nom, les prénoms (la raison sociale, s'il y a lieu), l'adresse de la place d'affaires et le genre de commerce du marchand. Dans le cas d'une compagnie, le nom, l'adresse de la place d'affaires et le genre de commerce de la compagnie, ainsi que les noms et prénoms de son président et de son gérant doivent être donnés;

b) Les noms, prénoms et adresses de tous les expéditeurs et de tous les fournisseurs faisant affaires avec le marchand, ainsi que la quantité de lait que ce dernier reçoit de chaque expéditeur et de chaque fournisseur;

c) Les noms, prénoms et adresses de tous les fournisseurs des expéditeurs faisant affaires avec le marchand, ainsi que la quantité de lait que chaque expéditeur reçoit de chacun de ses fournisseurs. S'il y a plusieurs intermédiaires entre les fournisseurs et un expéditeur, les noms, prénoms et adresses de tous les intermédiaires et de tous les fournisseurs doivent être mentionnés ainsi que la quantité de lait fournie par chacun d'eux;

d) Le mode de transport et le nom de la gare, du quai ou du lieu d'expédition et celui du lieu de réception.

Article 5. — Tout marchand qui a obtenu une licence doit, chaque fois qu'il achète du lait d'un nouveau fournisseur ou d'un nouvel expéditeur, en avertir le Service de Santé et lui fournir, dans chaque cas, les renseignements mentionnés dans les paragraphe *b*), *c*) et *d*) de l'article 4 du présent règlement. Avis à donner.

Article 6. — Un permis sera refusé et la licence accordée par la Cité sera enlevée à tout marchand:— Cas où le permis est refusé et la licence annulée.

a) dont l'établissement ne sera pas dans les conditions requises par la loi;

b) qui refusera de permettre, en tout temps, l'inspection de son établissement;

c) qui refusera ou négligera de fournir, dans les trois jours, les renseignements demandés par le Service de Santé;

d) qui, après avoir été dûment averti par écrit, recevra du lait d'un fournisseur ou d'un expéditeur ou du fournisseur d'un expéditeur qui refuse ou a refusé de permettre la visite et l'inspection de son établissement, ou dont l'établissement n'est pas dans les conditions requises par la loi;

e) qui, après avoir été dûment averti par écrit, recevra du lait produit, expédié ou transporté dans des conditions contraires à la loi;

f) qui refusera ou négligera de se conformer aux dispositions de l'article 5 du présent règlement.

CHAPITRE III

EMMAGASINAGE, VENTE, LIVRAISON ET TRANSPORT

Epreuve à la tuberculine obligatoire.

Article 7. — A compter du 1er mai 1926, le lait vendu par tout marchand dans la Cité devra provenir de vaches ayant subi l'épreuve à la tuberculine depuis moins de douze (12) mois, conformément à l'article 155 du présent règlement, et en parfait état de santé, et, à l'exception

a) du lait spécial remplissant les conditions prescrites par l'article 89 du présent règlement, et

b) du lait qui a été stérilisé conformément à l'article 90 dudit règlement,

Pasteurisation.

le lait vendu par tout marchand dans la Cité devra être pasteurisé conformément aux dispositions du présent règlement.

Vente du lait dans les boucheries, etc., interdite.

Article 8.—La vente du lait est interdite dans un abattoir, une boucherie, un étal ou une poissonnerie et dans tout endroit où le milieu atmosphérique peut être préjudiciable à sa qualité et à sa pureté, soit à cause de la malpropreté des lieux, ou à cause de la nature des marchandises qui y sont exposées, gardées, vendues ou offertes en vente.

Vente du lait dans les épiceries, les restaurants, etc.

Article 9.—Dans les restaurants, épiceries ou autres magasins et dans tous les autres endroits où il est vendu en détail, le lait doit être reçu et doit être vendu en bouteilles seulement et sans aucun transvasement.

Cette disposition ne s'applique pas à la crème qui est reçue dans les restaurants, épiceries ou autres magasins et qui y est vendue en détail.

Voitures doivent être propres.

Article 10.—Tout véhicule servant au transport ou à la livraison du lait doit être propre et réservé exclusivement à cet usage. Il est cependant permis de transporter des produits laitiers et des œufs en même temps que du lait.

Chaque véhicule doit porter, sur les deux côtés, une inscription indiquant le nom (ou la raison sociale), le prénom ou les initiales et l'adresse du marchand, en lettres de pas moins de trois (3 pouces de hauteur sur deux (2) pouces de largeur.

Bidons et autres récipients ne doivent pas être en contact avec des objets malpropres.

Article 11.—Dans les wagons de chemin de fer, ainsi que dans les bateaux et autres véhicules, les bidons et autres récipients à lait, vides ou pleins, ne doivent pas être placés avec des marchandises ou d'autres objets malpropres ou émettant une mauvaise odeur.

Les récipients ne doivent pas être exposés au soleil, à la poussière, etc.

Article 12.—Les bidons, bouteilles et autres récipients, vides ou pleins, servant au transport ou à la livraison du lait, doivent être tenus dans une atmosphère pure, à l'abri du soleil, de la boue, de la poussière et des mouches.

Bidons, etc., doivent être fermés.

Article 13.—Tout bidon ou autre récipient contenant du lait doit être bien fermé.

Transvasement du lait sur un quai, etc. interdit.

Article 14.—Il est défendu de transvaser le lait sur un quai ou sur le débarcadère d'une gare de chemin de fer ou sur la voie publique.

Défense de laisser séjourner des bidons, etc. sur la voie publique.

Article 15.—Il est défendu de laisser séjourner sur la voie publique des bidons ou autres récipients à lait, vides ou pleins.

Transport d'eau défendu.

Article 16.—Il est défendu de transporter de l'eau en même temps que du lait dans une voiture servant au transport ou à la livraison du lait.

Bouteilles ou bidons doivent être lavés avant d'être retournés.

Article 17.—Il est défendu de retourner au marchand des bouteilles ou des bidons vides qui n'ont pas été lavés.

Lavage des bouteilles, etc., avant chaque distribution de lait.

Article 18.—Aucune personne ne doit faire servir à une nouvelle distribution de lait des bouteilles ou des bidons qui n'ont pas été lavés conformément à l'article 30 du présent règlement.

Bidons et autres récipients doivent être lavés avant d'être déposés sur un quai, etc.

Article 19.—Aucun bidon ou autre récipient à lait ne doit être retourné vide, ni être déposé sur le débarcadère d'une gare de chemin de fer ou sur un quai ou ailleurs, sans avoir été au préalable lavé, conformément à l'article 30 du présent règlement.

Etiquette à mettre sur les bidons.

Article 20.—Chaque bidon servant à l'expédition, au transport, à l'emmagasinage, à la vente ou à la livraison du lait, doit porter une étiquette indiquant, en caractères apparents et lisibles, les nom, prénoms et adresse de l'expéditeur et ceux du fournisseur et du destinataire.

Nom du marchand sur chaque bouteille.

Article 21.—Chaque bouteille ou autre récipient contenant du lait, en la possession d'un marchand, doit porter une inscription, indiquant le nom, les prénoms (ou la raison sociale) et l'adresse de ce dernier.

Cette inscription peut être faite sur le bouchon de carton.

Les dispositions du présent article ne s'appliquent pas au marchand en détail, qui ne doit recevoir et vendre le lait qu'en bouteilles.

Bidons doivent être scellés.

Article 22.—Chaque bidon servant à l'expédition ou au transport du lait doit être scellé au moyen d'un sceau de plomb ou de toute autre manière efficace.

Confiscation, etc. des bouteilles et bidons non étiquetés ou non scellés.

Article 23.—Le contenu de tout bidon ou bouteille, non étiqueté ou non scellé conformément aux articles 20, 21 et 22 du présent règlement, peut être confisqué ou détruit.

Le Directeur du Service de Santé pourra disposer du lait confisqué en vertu du présent article pour des fins de charité.

Bidons ne doivent pas être laissés plus de 30 minutes sur un quai, etc.

Article 24.—Les bidons ou autres récipients contenant du lait ne doivent pas être déposés sur le débarcadère d'une gare de chemin de fer ou sur un quai plus de trente (30) minutes avant le départ du train ou du bateau, ni y être laissés plus de trente (30) minutes après l'arrivée du train ou du bateau, du 1er mai au 1er octobre.

Défense d'embouteiller le lait hors de la laiterie, etc.

Article 25.—Il est défendu à tout marchand:

a) de faire l'embouteillage du lait ailleurs que dans la laiterie;

b) de recevoir ou d'avoir en sa possession du lait dans un bidon dont l'orifice a un diamètre de moins de quatre (4) pouces;

c) de recevoir ou d'avoir en sa possession du lait dont la température est au-dessus de cinquante (50) degrés Fahrenheit.

Désignation de la qualité du lait.

Article 26.—Il est aussi défendu à tout marchand d'apposer à des récipients, pour désigner la qualité du lait, des inscriptions autres que celles prescrites dans le présent règlement. Il pourra, cependant, avec l'autorisation du Service de Santé, ajouter à ces inscriptions une marque spéciale qui permettra de distinguer sa marchandise de celle d'un autre marchand.

CHAPITRE IV

USTENSILES ET APPAREILS

Les ustensiles et appareils doivent être tenus en bon état.

Article 27.—Les ustensiles et appareils servant au commerce du lait doivent être réservés exclusivement à la manipulation du lait et être tenus en bon état, les différentes pièces dont ils se composent devant être bien soudées et les rainures bien remplies avec de la soudure, et toute surface qui est en contact avec le lait devant être lisse, plane et exempte de rouille. Tous tels ustensiles et appareils doivent être de fabrication reconnue comme sanitaire.

Lavage de la trayeuse mécanique.

Article 28.—Les différentes parties de la trayeuse mécanique doivent être rincées à l'eau froide ou tiède, immédiatement après chaque service, puis lavées conformément à l'article 30 du présent règlement.

Les tubes doivent être gardés dans la laiterie.

Article 29.—Les tubes de la trayeuse mécanique doivent être gardés dans la laiterie, dans un récipient en métal non-oxydable, muni d'un couvercle fermant bien.

Les autres parties de la trayeuse mécanique doivent aussi être gardées dans la laiterie après avoir été nettoyées.

Les appareils et ustensiles doivent être tenus propres.

Article 30.—Les ustensiles et appareils, après avoir été rincés à l'eau tiède ou froide, doivent être lavés dans une solution savonneuse ou alcaline chaude, rincés de nouveau suffisamment pour enlever entièrement la solution employée et stérilisés avec de l'eau bouillante ou de la vapeur.

Ils doivent être constamment tenus parfaitement propres jusqu'à ce que l'on s'en serve de nouveau. Les récipients à lait doivent être placés avec l'ouverture en bas.

Ustensiles, appareils et bouchons doivent être gardés dans la laiterie.

Article 31.—Les ustensiles et appareils, ainsi que les disques en carton qui servent à boucher les bouteilles, doivent être gardés dans la laiterie, à l'abri des mouches, de la poussière et de toute souillure.

Ustensiles et appareils hors d'usage.

Article 32.—Tout bidon, récipient, ustensile ou appareil servant à la vente, à la livraison ou à la manipulation du lait, qui sera jugé impropre à ces fins à cause d'usure ou de rouillure extérieure ou intérieure, ou qui sera dans un état tel qu'il ne pourra pas être nettoyé ou assaini par le lavage, sera condamné par les inspecteurs du Service de Santé.

Chaque bidon, récipient, ustensile ou appareil qui aura été ainsi condamné sera marqué d'une étampe ou impression, indiquant visiblement qu'il a été condamné, et, après avoir été ainsi condamné et étampé, ne devra plus être utilisé par qui que ce soit pour la vente, la livraison, l'expédition ou la manipulation du lait.

CHAPITRE V

LA LAITERIE

Laiterie.

Article 33.—Toute personne faisant le commerce du lait doit avoir une laiterie, où ne devront être gardés que le lait et les appareils et ustensiles nécessaires à sa manipulation.

Situation.

Article 34.—A l'exception des laiteries dont les propriétaires détiennent une licence de laiterie accordée antérieurement à la mise en vigueur du présent règlement, la laiterie doit être un bâtiment spécial situé à au moins vingt (20) pieds de toute étable, écurie, bergerie ou poulailler, et à au moins cent (100) pieds de tout établissement insalubre, porcherie, fosse d'aisances ou tas de fumier ou amas de matières de rebut d'origine organique; si le fumier est déposé dans une boîte en ciment étanche, bien fermée et munie d'un ventilateur suffisamment élevé, la distance de la laiterie à la boîte de fumier peut être réduite à vingt (20) pieds.

Plancher.

Article 35.—Le plancher de chaque pièce de la laiterie doit être construit en ciment, en pierre, en briques cimentées ou en d'autres matériaux imperméables.

Fenêtres.

Article 36.—La laiterie doit avoir des fenêtres ayant une surface vitrée égale à au moins un dixième (1/10) de la superficie du plancher.

Les fenêtres ne doivent pas être obstruées.

Article 37.—Les fenêtres ne doivent être obstruées par aucun bâtiment ni par quoi que ce soit.

Moustiquaires.

Du premier mai au premier novembre, les portes et les fenêtres doivent être munies de grillages propres à empêcher l'entrée des mouches.

Murs, etc. doivent avoir une surface lisse.

Article 38.—Le plafond, les murs et le plancher de chaque pièce doivent avoir une surface lisse, exempte de cavités et de fissures.

Drainage et ventillation.

Article 39.—Toutes les pièces doivent être pourvues d'un système de drainage hygiénique et d'un système de ventillation efficace.

Murs, etc. doivent être peinturés.

Article 40.—Les murs intérieurs et le plafond de la laiterie, le réservoir, la glacière, les tablettes et les tables doivent être peinturés en blanc ou de couleur pâle, ou blanchis à la chaux.

Réfrigération et emmagasinage.

Article 41.—La laiterie doit être pourvue d'un réservoir, d'une glacière ou d'une chambre frigorifique réservé exclusivement au refroidissement et à l'emmagasinage du lait, du beurre ou d'autres produits laitiers ou des œufs.

Toute la surface intérieure du réservoir, de la chambre frigorifique ou de la glacière doit être tenue propre.

Réservoir.

Article 42.—Le réservoir doit être pourvu d'un couvercle et être construit de manière à pouvoir se vider par le fond.

Lorsque le réservoir est construit dans le sol, le bord supérieur doit dépasser la surface du plancher de la laiterie de six (6) pouces au moins.

Opérations qui ne peuvent être faites dans une laiterie.

Article 43.—La fabrication du beurre, des fromages, la fermentation de la crème, la préparation des laits de beurre, des laits fermentés, ou de la caséine, le lavage des bidons ou des bouteilles et les autres opérations de même nature doivent se faire dans des pièces séparées de la laiterie.

a) Cet article ne s'applique pas au fournisseur qui n'expédie que le lait produit dans son établissement, pourvu qu'il n'expédie pas plus de cent (100) gallons de lait par jour.

b) La fabrication du beurre est permise dans la chambre de pasteurisation ou dans la chambre d'embouteillage.

Pièces et dépendances qui ne peuvent servir de laiterie.

Article 44.—Il est défendu d'utiliser comme laiterie une pièce quelconque d'une habitation, une cuisine d'été, un tambour, la cave d'un logement ou d'un magasin, un hangar ou une remise; cependant, une laiterie peut être construite à côté ou, dans le cas d'un propriétaire détenant une licence de laiterie accordée antérieurement à la mise en vigueur du présent règlement, dans la cave d'un hangar, d'une remise ou d'une maison, pourvu que ladite laiterie en soit séparée par un mur plein ou un plancher plein, suivant le cas, n'ayant aucune ouverture communiquant avec l'intérieur de tel hangar, remise ou maison.

Cabinet d'aisances.

Article 45.—Le cabinet d'aisances (s'il en existe un dans le bâtiment) doit être pourvu d'une fenêtre s'ouvrant à l'extérieur et dont la surface vitrée doit être égale à au moins un dixième (1/10) de la superficie du plancher. Une fenêtre à tabatière (sky-light) est permise. Le cabinet d'aisances doit être séparé de la laiterie par un vestibule ou un couloir. La porte du cabinet d'aisances et celle du vestibule donnant sur la laiterie doivent être agencées de manière à pouvoir se fermer automatiquement.

Le nombre de compartiments, dans le cabinet d'aisances, et le nombre d'urinoirs et de lavabos doivent être proportionnés au nombre des employés. Du savon et des serviettes doivent être fournis. L'emploi de serviettes à rouleau est interdit.

Vestiaire.

Article 46.—Toute laiterie doit être pourvue d'un vestiaire à l'usage exclusif du personnel. Ce vestiaire doit être construit sans communication directe avec les parties de la laiterie où le lait est manipulé et doit être conforme aux règlements du Service de Santé.

Article 47.—Il est défendu de déposer et de garder dans la laiterie des appareils et ustensiles hors d'usage ou d'autres objets qui ne servent pas à la manipulation du lait. Vieux ustensiles.

Article 48.—Dans un restaurant ou dans une épicerie ou tout autre magasin, un réservoir, une glacière spéciale ou une chambre frigorifique peut servir de laiterie pour l'emmagasinage du lait, du beurre, du saindoux et des œufs seulement; le fromage peut aussi y être emmagasiné, pourvu qu'il le soit dans un compartiment séparé de celui où se trouve le lait. Ce qui peut servir de laiterie dans les magasins, etc.

Article 49.—L'eau employée dans la laiterie doit être limpide, propre, saine et exempte de mauvaise odeur, et l'endroit d'où elle provient doit être à l'abri de toute contamination. Eau doit être saine.

Article 50.—La glace employée pour le refroidissement ou la conservation du lait doit être propre et saine et l'eau dont elle est formée doit être exempte de contamination. Glace.

Article 51.—L'intérieur de la laiterie et les alentours doivent être tenus rigoureusement propres. Propreté.

Article 52.—Les parois du réservoir, celles de la glacière, le plafond, les murs et le plancher de la chambre frigorifique et de toutes les pièces de la laiterie doivent être exempts de moisissure. Moisissure.

Article 53.—Aucun animal domestique ne doit avoir accès dans la laiterie. Animaux domestiques doivent être exclus.

Article 54.—Le marchand et ses employés doivent être propres de leur personne et proprement vêtus, et l'usage du tabac, sous toutes ses formes, et toute expectoration sont rigoureusemenet interdits dans la laiterie. Propreté du marchand, etc.; usage du tabac, etc.

CHAPITRE VI.

L'ÉTABLE.

Article 55.—Le plancher de toute nouvelle étable, ou de toute étable dont le plancher doit être réparé ou renouvelé, doit être construit en ciment ou en d'autres matériaux imperméables et il doit y avoir, dans toute telle étable, une rigole d'au moins sept (7) pouces de profondeur sur au moins quatorze (14) pouces de largeur directement en arrière des animaux. Plancher et rigole.

Les liquides doivent s'écouler au dehors, dans une fosse couverte, ou être recueillis par une matière absorbante.

Article 56.—Les planchers doivent aller en pente vers la rigole. Inclinaison des planchers.

La largeur du plancher entre le mur et chaque rangée de vaches ou entre deux rangées de vaches placées queue à queue doit être d'au moins six (6) pieds. Largeur du plancher.

Article 57.—Le plafond et les murs de l'étable doivent être unis et sans interstices où puisse s'accumuler la poussière. Murs et plafond.

Cubage d'air.

Article 58.—Le nombre des animaux à loger dans l'étable doit être limité de manière qu'il y ait un espace d'au moins cinq cents (500) pieds cubes pour chacun d'eux.

Eclairage.

Article 59.—La surface vitrée des fenêtres doit être égale à au moins un-vingtième (1/20) de la superficie du plancher.

Fenêtres.

Article 60.—Les fenêtres ne doivent pas être fixes, mais doivent être agencées de manière à pouvoir être ouvertes et, autant que possible, de haut en bas.

Ventilation.

Article 61.—L'étable doit être pourvue d'un système de ventilation efficace.

Propreté.

Article 62.—L'étable et ses alentours doivent être constamment tenus propres.

Auges et mangeoires doivent être vidées tous les jours, etc.

Article 63.—Les auges et les mangeoires doivent être vidées tous les jours. Le fumier doit être enlevé, les litières doivent être renouvelées et l'étable doit être balayés deux fois par jour.

Poussière et toiles d'araignées.

Article 64.—Pendant le temps de la stabulation, le plafond, les murs et les fenêtres de l'étable doivent être libres de poussière et de toiles d'araignées.

Blanchissage, etc.

Article 65.—Le plafond et les murs doivent être blanchis à la chaux entre le 1er octobre et le 15 novembre; s'ils sont peinturés, la peinture doit être lavée tous les ans.

Drainage de la cour.

Article 66.—La cour de l'étable doit être drainée, ou doit aller en pente de manière que les eaux puissent s'écouler facilement.

Fumier.

Article 67.—Il est défendu de déposer du fumier dans la cour de l'étable; le fumier doit être transporté à une distance d'au moins cinquante (50) pieds de l'étable, à moins qu'il ne soit gardé dans une boîte en ciment étanche, convenablement close, sans communication avec l'étable et munie d'un système de ventilation efficace.

Poules et porcs doivent être exclus.

Article 68.—Il est défendu de loger dans l'étable des poules ou des porcs.

Porcherie.

Article 69.—L'étable doit être située à au moins quarante (40) pieds de la porcherie.

CHAPITRE VII.

Les vaches et la mulsion.

Vaches doivent être exemptes de maladie.

Article 70.—Les vaches doivent être exemptes de toute maladie. Toute vache suspecte de maladie doit être isolée dans un local spécial, séparé de l'étable.

Désinfection.

Les locaux qui auront été occupés par un animal atteint de maladie contagieuse devront être désinfectés, conformément aux instructions données par le Service de Santé.

Article 71.—La nourriture donnée aux vaches doit être saine. Nourriture.

Article 72.—L'eau donnée aux vaches doit être pure; l'endroit d'où elle provient doit être à l'abri de toute contamination. Le puits doit être pourvu d'une margelle, de manière à empêcher les eaux de surface d'y pénétrer. Il ne doit pas être creusé dans le sous-sol de l'étable. Il doit être situé à au moins quarante (40) pieds de l'étable de la porcherie et de tout amas de fumier ou de matières de rebut d'origine organique, à moins que ce ne soit un puits artésien ou tubulaire. Eau.

Article 73.—Les vaches doivent être tenues constamment propres, sans aucune souillure de poussière, de boue ou de matières fécales; elles doivent être pansées tous les jours et recevoir une abondante litière de paille, de sciure de bois ou de copeaux de bois ou de toute autre matière absorbante. Vaches doivent être propres.

Article 74.—La distribution des fourrages secs, le nettoyage de l'étable et la sortie des fumiers ne doivent pas se faire durant les trente (30) minutes qui précèdent la mulsion. Nettoyage de l'étable.

Article 75.—Les vaches doivent être traites au moins une fois par vingt-quatre (24) heures. Mulsion toutes les 24 heures.

Article 76.—Le pis, les trayons, les flancs et la queue de chaque vache doivent être nettoyés avant la mulsion. Nettoyage du pis, etc.

Article 77.—Le tabouret (petit banc) dont se sert le trayeur pendant la mulsion doit être propre. Tabouret.

Article 78.—Le trayeur doit se laver les mains avant de commencer à traire les vaches et il doit être propre de sa personne et proprement vêtu. Propreté du trayeur.

Article 79. Les premiers jets de chaque trayon ne doivent pas être recueillis dans la chaudière avec le reste de la traite, mais doivent être rejetés. Premiers jets de lait.

Article 80.—Immédiatement après la mulsion, le lait doit être transporté à la laiterie et coulé à travers un morceau de flannellette plié en deux, ou de toute autre manière approuvée par le Service de Santé. Filtrage du lait.

Article 81.—Les linges qui servent à couler le lait doivent être lavés après chaque service et bouillis pendant au moins quinze (15) minutes. Ces linges doivent être gardés dans un endroit propre. Les linges doivent être nets.

Article 82.—Après la mulsion, le lait doit être coulé directement dans le bidon destiné à servir à son emmagasinage et à son transport. Lait doit être coulé directement dans bidon.

Article 83.—L'on doit commencer à refroidir le lait immédiatement après la mulsion. Refroidissement du lait.

(*a*) Le lait doit être refroidi en immergeant le bidon qui le contient dans de l'eau glacée, ou de toute autre manière approuvée par le Service de Santé.

(*b*) Le lait doit être refroidi à quarante-cinq (45) degrés Fahrenheit ou à une température plus basse, dans les deux (2) heures qui suivent la mulsion.

(*c*) Le lait doit être conservé à quarante-cinq (45) degrés Fahrenheit ou à une température plus basse.

Le lait ne doit pas être refroidi dans un puits, etc.

Article 84.—Il est défendu:

(*a*) de refroidir ou de garder le lait dans un puits;

(*b*) de traire les vaches sur un sol malpropre.

CHAPITRE VIII

LAIT

Définition.

Article 85.—Le lait est le produit sain, pur et intact, obtenu par la mulsion complète et ininterrompue, d'une ou de plusieurs vaches saines, convenablement nourries et entretenues, et ayant subi l'épreuve à la tuberculine, conformément à l'article 155 du présent règlement, à l'exclusion du lait obtenu pendant les trente (30) jours qui précèdent et les dix (10) jours qui suivent le vêlage.

Teneur et densité.

Article 86.—Le lait doit contenir au moins trois et un quart pour cent (3.25) de matières grasses du lait, et soixante-huit centièmes (.68) de un pour cent de sels. Le total des matières solides du lait autres que les matières grasses doit être d'au moins huit et demi (8.5) pour cent. Le lait ne doit pas contenir une proportion d'eau supérieure à quatre-vingt-huit et vingt-cinq centièmes (88.25) pour cent. La densité ne doit pas être inférieure à 1,029 ni supérieure à 1,033.

Substances étrangères.

Article 87.—Le lait ne doit contenir ni préservatif, ni antiseptique, ni aucune autre substance étrangère, ni bactéries pathogènes; il ne doit présenter aucun caractère physique anormal, tel qu'amertume, viscosité ou couleur rouge, jaune ou bleue; sa saveur et son odeur ne doivent révéler aucune souillure; il ne doit pas avoir été souillé par des mouches ou autres insectes ou par des matières fécales ou par une autre substance quelconque.

Défense de recevoir du vieux lait, etc.

Article 88.—Il est défendu:

(*a*) de recevoir du lait plus vieux que trente-six (36) heures, à l'exception du lait du samedi;

(*b*) d'avoir en sa possession du lait plus vieux que quarante-huit (48) heures;

c) d'expédier, de recevoir ou d'avoir en sa possession du lait dont le degré d'acidité est supérieur à vingt et un centièmes (.21) de un pour cent ou inférieur à seize centièmes (.16) de un pour cent;

d) d'avoir en sa possession ou de vendre du lait dont une partie des substances grasses a été enlevée;

e) d'avoir en sa possession ou de vendre du lait auquel on a ajouté du lait écrémé ou de la crème ou du lait condensé, ou du lait desséché.

Le présent article ne s'applique pas à la crème. Il est, cependant, défendu de recevoir, d'avoir en sa possession, d'expédier ou de vendre de la crème dont le degré d'acidité est supérieur à soixante centièmes (0.60) de un pour cent, ou de la crème qui a une mauvaise odeur ou un mauvais goût; goût de pétrole, de thlaspi (tabouret des champs), d'oignon, etc.

Lait spécial

Article 89.—Le " Lait spécial " est celui qui répond aux exigences suivantes: Définition.

a) Il ne doit pas contenir plus de cinquante mille (50,000) bactéries par centimètre cube, de juin à septembre inclusivement, ni plus de vingt-cinq mille (25,000) bactéries par centimètre cube, d'octobre à mai inclusivement.

b) Il ne doit avoir été ni pasteurisé ni stérilisé.

c) Il doit avoir été refroidi à au moins quarante-cinq (45) degrés Fahrenheit dans les trente (30) minutes après la mulsion et conservé à cette température ou à une température plus basse jusqu'à la livraison au consommateur.

d) Il doit provenir d'une ferme dont le propriétaire et les employés ont déposé au bureau du Service de Santé, chaque année, un certificat de bonne santé, signé par un médecin licencié.

e) Il doit provenir d'une ferme ayant obtenu au moins 80 points sur la fiche de laiterie, toute contestation au sujet de ces points devant, en autant que la vente du lait spécial est concernée, être soumise pour décision finale à un comité composé de trois inspecteurs du Service de Santé.

Lait stérilisé

Article 90.—Le " Lait stérilisé " est celui dont toutes les parties ont été chauffées uniformément pendant au moins trente (30) minutes et à au moins deux cent trente (230) degrés Fahrenheit, sans chute de température durant l'opération, ou celui qui aura été stérilisé par tout autre procédé physique approuvé par le Service de Santé. La stérilisation doit avoir été faite dans des bouteilles ou autres récipients hermétiquement clos, lesquels ne doivent pas avoir été ouverts avant le moment de la consommation. Le lait doit être stérile; il ne doit pas contenir avant la stérilisation plus de deux dixièmes (0.2) de un pour cent d'acidité, ni plus de cent mille (100,000) bactéries par centimètre cube. Définition.

Lait pasteurisé

Article 91.—Le "Lait pasteurisé" est celui dont toutes les parties ont été chauffées uniformément pendant au moins trente (30) minutes, à une température de cent quarante-deux (142) à cent quarante-cinq (145) degrés Fahrenheit. La température ne doit pas avoir subi de chute pendant le chauffage. Le lait doit avoir été refroidi, dans les quarante-cinq (45) minutes immédiatement après l'opération, à au moins quarante-cinq (45) degrés Fahrenheit et maintenu à cette température jusqu'au moment de la livraison au consommateur. Le lait pasteurisé est aussi celui qui a été pasteurisé suivant tout autre procédé physique approuvé par le Service de Santé. Il ne doit pas contenir, au moment de la livraison au consommateur, plus de cent mille (100,000) bactéries par centimètre cube. Définition.

Appareils doivent être convenablement clos.

Article 92.—La pasteurisation et le refroidissement du lait doivent être faits dans des appareils convenablement clos.

Themomètres enregistreurs.

Article 93.—Chaque appareil de stérilisation ou de pasteurisation doit être pourvu d'un thermomètre enregistreur en bon état. Le Service de Santé pourra, en outre, adapter à cet appareil son propre thermomètre enregistreur. Les graphiques (*records*) doivent être enlevés à chaque pasteurisation ou stérilisation et communiqués au Service de Santé, suivant les instructions données aux marchands.

Embouteillage.

Article 94.—Le lait pasteurisé doit, immédiatement après la pasteurisation et dans l'établissement même où se fait la pasteurisation, être mis dans des bouteilles ou bidons préalablement lavés et stérilisés et convenablement bouchés immédiatement après l'embouteillage, et il doit être livré, vendu ou gardé sans transvasement ultérieur.

Le lait pasteurisé peut être mis en bidons seulement lorsqu'il est vendu pour des fins culinaires ou industrielles.

Etiquetage.

Article 95.—Chaque récipient contenant du lait spécial, du lait stérilisé ou du lait pasteurisé doit porter une étiquette ou une inscription indiquant, en caractères apparents, le nom du produit suivi du mot "spécial," "stérilisé" ou "pasteurisé", suivant le cas.

Défense de repasteuriser, etc. le lait.

Article 96.—Le lait pasteurisé ou stérilisé ne doit pas être repasteurisé ni restérilisé, ni être mélangé avec du lait non pasteurisé ou non stérilisé.

CRÈME

Définition.

Article 97.—La "crème" est la partie du lait qui monte à la surface lorsqu'il est mis au repos, ou qui en est séparée par la force centrifuge; elle contient la matière grasse et une proportion variable de tous les autres éléments du lait.

Pourcentage des matières grasses.

Article 98.—La crème ne doit pas contenir moins de dix (10 pour 100) pour cent des matières grasses du lait.

Etiquetage.

Article 99.—Chaque récipient contenant de la crème doit porter une inscription indiquant, en caractères apparents, le pourcentage des matières grasses du lait que la crème contient, de la manière suivante:

Crème à dix (10 pour 100) pour cent, si elle contient dix (10 pour 100) pour cent ou plus, mais moins de quinze (15 pour 100) pour cent.

Crème à quinze (15 pour 100) pour cent, si elle contient quinze (15 pour 100) pour cent ou plus, mais moins de vingt (20 pour 100) pour cent.

Crème à vingt (20 pour 100) pour cent, si elle contient vingt (20 pour 100) pour cent ou plus, mais moins de vingt-cinq (25 pour 100) pour cent.

Crème à vingt-cinq (25 pour 100) pour cent, si elle contient vingt-cinq (25 pour 100) pour cent ou plus, mais moins de trente (30 pour 100) pour cent.

Crème à trente (30 pour 100) pour cent, si elle contient trente (30 pour 100) pour cent ou plus.

Article 100.—La créme doit être refroidie à cinquante (50) degrés Fahrenheit dans les trois heures qui suivent l'écrémage, et conservée à cette température ou à une température plus basse jusqu'à sa livraison. Refroidissement.

LAIT DE BEURRE

Article 101.—Le lait de beurre est le produit qui reste après que le beurre a été extrait du lait ou de la crème par le barattage. Définition.

Article 102.—Si le lait de beurre est destiné à servir à la consommation de l'homme, le lait ou la crème d'où le beurre doit être extrait devra être pasteurisé avant le barattage. Pasteurisation.

Article 103.—Chaque récipient contenant du lait de beurre doit porter une étiquette, sur laquelle seront inscrits les mots "Lait de beurre." Etiquetage.

LAIT ÉCRÉMÉ

Article 104.—Le lait écrémé est le lait dont la crème a été enlevée en totalité ou en partie; il doit contenir les matières solides du lait autres que les matières grasses dans la proportion de neuf (9) pour cent. Définition.

Article 105.—Le lait écrémé destiné à la consommation de l'homme doit être pasteurisé. Pasteurisation.

Article 106.—Chaque récipient contenant du lait écrémé doit porter une étiquette, sur laquelle seront inscrits les mots "Lait écrémé." Etiquetage.

LAIT DE CHÈVRE, ETC.

Article 107.—Les dispositions du présent règlement s'appliquent à la production, à la manipulation et au commerce du lait de chèvre, du lait de brebis et du lait de tout autre animal. Règlement s'applique au lait de chèvre, etc.

Article 108.—Chaque bouteille ou autre récipient, contenant du lait provenant d'un animal autre que la vache, doit porter une inscription qui en indique l'espèce, en caractères apparents. Etiquetage.

CRÈME À LA GLACE

Article 109.—La "crème à la glace" est le produit congelé fait avec de la crème et du sucre ou avec du lait, de la crème et du sucre. Définition.

Article 110.—La crème à la glace peut être additionnée de colorants, d'aromates, de fruits, d'amandes, de gélatine, de gomme adragante ou de toute autre substance comestible. Substances étrangères.

Article 111.—Les colorants et les aromates qu'il est permis d'employer dans la fabrication de la crème à la glace, sont ceux qui sont approuvés par la loi fédérale du Canada (Loi des Falsifications). Colorants et aromates.

Article 112.—La gélatine, la gomme adragante et toute autre substance utilisée pour donner plus de consistance à la crème à la glace ne doivent pas être employées en proportion plus considérable que deux (2) pour cent. Substances épaississantes.

Matières grasses.

Article 113.—La proportion des matières grasses du lait dans la crème à la glace ne doit pas être inférieure à sept (7) pour cent; dans aucun cas, elle ne doit être inférieure à la proportion prescrite par la loi fédérale du Canada.

Défense de retourner de la crème à la glace fondue.

Article 114.—La crème à la glace fondue ne doit pas être retournée au fabricant, ni reprise par lui, excepté dans des bidons non entamés.

Récipients.

Article 115.—Les cornets comestibles et autres récipients dans lesquels la crème à la glace est servie aux consommateurs doivent être gardés à l'abri de la poussière, des mouches et de toute souillure.

Lait fermenté

Définition.

Article 116.—Le " lait fermenté " est du lait qu'on traite en l'ensemençant avec un ferment.

Pasteurisation.

Article 117.—Le fait fermenté doit être pasteurisé avant l'ensemencement.

Etiquetage.

Chaque récipient contenant du lait fermenté doit porter une étiquette, sur laquelle seront inscrits les mots " lait fermenté."

Petit-lait

Définition.

Article 118.—Le " petit-lait " est le produit qui reste après que la crème et la caséine ont été extraites du lait.

Le petit-lait destiné à la consommation de l'homme doit être pasteurisé.

Etiquetage.

Chaque récipient contenant du petit-lait doit porter une étiquette, sur laquelle seront inscrits les mots " petit-lait."

Petit-lait desséché

Définition.

Article 119.—Le " petit-lait desséché " est le produit, sec, obtenu par l'évaporation rapide de l'eau du petit-lait.

Lait condensé

Définition.

Article 120.—Le " lait condensé " ou " concentré " ou " évaporé " est du lait dont le volume primitif est réduit par l'évaporation rapide d'une partie de son eau.

Substances étrangères.

Article 121.—Le lait condensé peut être additionné de sucre, mais il ne doit contenir aucune autre substance étrangère.

Teneur.

Article 122.—Le lait condensé doit contenir au moins sept et deux dixièmes (7.2) pour cent des matières grasses du lait, et au moins dix-huit et huit dixièmes (18.8) pour cent des matières solides du lait autres que les matières grasses (sucre additionné non compris).

Lait desséché

Définition.

Article 123.—Le " lait desséché " ou " poudre de lait " est le produit sec obtenu par l'évaporation rapide de l'eau du lait.

Substances étrangères.

Article 124.—Le lait desséché ne doit contenir aucune substance étrangère de quelque nature que ce soit.

Article 125.—Le lait desséché, concentré ou évaporé doit contenir au moins quatre-vingt-quinze (95) pour cent des matières solides du lait. Matières solides.

Article 126.—La vente de lait condensé, concentré, évaporé, desséché ou réduit en poudre, d'où la créme aura été extraite, est permise dans le récipient original seulement; les mots " lait écrémé " ou " lait séparé " suivis des mots: " Ne pas donner aux jeunes enfants sans l'avis du médecin," doivent être inscrits sur chaque récipient. Vente permise dans récipient original seulement.

Caséine Alimentaire

Article 127.—La "Caséine Alimentaire" est le produit séché du lait coagulé. Définition.

Article 128.—Le lait dont on extrait la caséine alimentaire doit être pasteurisé conformément au présent règlement. Pasteurisation.

Article 129.—Le Service de Santé peut interdire, dans la fabrication de la caséine alimentaire, l'emploi d'un acide ou d'un alcali, ou l'addition de toute substance qu'il jugera préjudiciable à la santé publique. Substances étrangères.

Lait maternisé—Lait modifié

Lait homogénéisé—Farine lactée

Article 130.—Le "Lait Maternisé" est du lait préparé de manière à ce que sa composition chimique se rapproche de celle du lait de femme. Définition.

Article 131.—Le "Lait Modifié" est du lait dont la composition chimique a été changée. Définition.

Article 132.—Le "Lait Homogénéisé" est du lait dont les globules gras ont été divisés mécaniquement afin de répartir la matière grasse uniformément et d'en empêcher la séparation. Définition.

Article 133.—La "Farine Lactée" est le produit obtenu par un mélange de lait, de lait condensé, de lait desséché ou caséine alimentaire avec de la farine de froment ou d'une autre céréale. Définition.

Article 134.—Le lait maternisé, le lait modifié, le lait homogénéisé, la farine lactée et tout autre produit destiné à l'alimentation de l'enfance ne peuvent être préparés pour le commerce qu'avec l'autorisation du Service de Santé. Autorisation pour préparation de lait maternisé, etc. requise.

Autres produits laitiers

Article 135.—Le Service de Santé pourra autoriser le commerce de produits laitiers autres que ceux mentionnés dans le présent règlement, pourvu que ces produits soient assujettis aux dispositions dudit règlement. Commerce permis, à certaines conditions.

Indication du produit

Article 136.—Chaque récipient contenant du lait pasteurisé, du lait stérilisé, du lait spécial, de la crème, du lait de beurre, du lait écrémé, du lait fermenté, du lait homogénéisé, du petit-lait, du lait Inscription sur récipients.

maternisé, du lait modifié, ou un autre produit ou dérivé du lait, doit porter une étiquette ou une inscription, indiquant en caractères apparents:

a) le nom du produit d'après sa définition telle que donnée dans le présent règlement;

b) les nom, prénoms (ou la raison sociale) et l'adresse du marchand.

Etiquetage.

Article 137.—Chaque récipient contenant du lait ou de la crème, condensée, du lait desséché, du petit-lait desséché, du lait évaporé, de la caséine alimentaire, de la farine lactée ou tout autre produit similaire doit porter une étiquette indiquant, en caractères apparents:

a) le mois et l'année où chaque récipient a été rempli;

b) les nom, prénoms (ou la raison sociale) et l'adresse du fabricant.

CHAPITRE IX

Lait falsifié ou malsain

Article 138.—Doivent être considérés comme falsifiés ou malsains tout lait, ses produits et dérivés:

Définition.

a) qui ne sont pas conformes à leur définition telle que donnée dans le présent règlement;

b) qui ne sont pas conformes, ou qui proviennent d'un lait qui n'était pas conforme aux dispositions des articles 85, 86 et 87 du présent règlement;

c) qui ne sont pas produits, expédiés, transportés, emmagasinés, traités, préparés, vendus, livrés ou gardés conformément aux dispositions du présent règlement.

Vente, transport, etc. de lait falsifié ou malsain. interdits.

Article 139.—Il est défendu de vendre, de transporter, de recevoir, de garder ou d'avoir en sa possession du lait falsifié ou malsain.

Tout lait qui sera trouvé dans un établissement ou dans la voiture d'un marchand sera considéré comme étant destiné à servir à la consommation de l'homme.

CHAPITRE X

Maladies contagieuses et vaccination

Personnes contagionnées ou exposées à la contagion.

Article 140.—Il est défendu à toute personne qui est atteinte d'une maladie contagieuse, ou qui a été en contact avec une personne affectée de maladie contagieuse, de pénétrer dans l'établissement d'un marchand, de faire la traite, de laver ou de transporter les ustensiles, de livrer ou vendre du lait ou de faire quoi que ce soit en rapport avec le commerce du lait.

Défense d'admettre une personne contagionnée dans un établissement, etc.

Article 141.—Il est défendu à tout marchand de laisser entrer dans son établissement une personne qui est atteinte d'une maladie contagieuse ou qui a été en contact avec une personne infectée ou de permettre à telle personne de faire la traite, de laver ou de transporter les ustensiles, de livrer ou vendre du lait ou de faire quoi que ce soit en rapport avec le commerce du lait.

Article 142.—Lorsqu'une personne soupçonne qu'elle est atteinte ou qu'un membre de sa famille est atteint de maladie contagieuse, ou qu'une personne avec laquelle elle est ou a été en contact est infectée, elle doit en avertir immédiatement le Service de Santé et discontinuer de faire la traite, de laver ou de transporter les ustensiles, de livrer ou vendre du lait ou de faire quoi que ce soit en rapport avec le commerce du lait, jusqu'à ce qu'une permis l'autorisant à reprendre ce commerce lui ait été accordé par le Service de Santé. Avis au Service de Santé.

Article 143.—Lorsqu'il existe un cas de maladie contagieuse dans une maison, les récipients dans lesquels le lait est livré ne doivent pas être repris par le marchand ou remis par le client avant qu'un certificat ait été délivré à celui-ci par le Service de Santé, attestant que lesdits récipients ont été désinfectés. Récipients venant d'une maison infectée.

Article 144.—Le marchand et ses employés doivent avoir été vaccinés avec succès depuis moins de sept (7) ans. Vaccination.

Article 145.—Lorsqu'un marchand constate ou soupçonne que l'un de ses animaux est atteint de maladie contagieuse, il doit en avertir immédiatement le Service de Santé et discontinuer le commerce du lait jusqu'à ce qu'un permis l'autorisant à reprendre ce commerce lui ait été accordé par le Service de Santé. Animaux malades.

CHAPITRE XI

Mise à exécution du règlement

Article 146.—Le Service de Santé est chargé de mettre à exécution le présent règlement. Par qui le règlement sera mis en vigueur.

Article 147.—Les fonctionnaires du Service de Santé doivent avoir sur eux un certificat, signé par le Directeur du Service de Santé, ou porter un insigne, indiquant leur qualité, et ils doivent exhiber l'un ou l'autre s'ils en sont requis. Insigne ou certificat.

Article 148.—Les fonctionnaires du Service de Santé sont autorisés à entrer, en tout temps, dans l'établissement de tout marchand, à en visiter toutes les parties et à y demeurer aussi longtemps qu'il sera nécessaire pour en faire une inspection minutieuse. Ils sont aussi autorisés à monter dans tout wagon, bateau ou voiture servant au transport ou à la livraison du lait. Inspection des établissements et des véhicules.

Article 149.—Les fonctionnaires du Service de Santé sont de plus autorisés à ouvrir et à inspecter, en tout temps et en tout endroit, tout bidon ou autre récipient à lait, scellé ou non scellé, vide ou plein, à examiner le lait et à en prendre des échantillons. Inspection des récipients, etc.

Article 150.—Lorsqu'un fonctionnaire du Service de Santé prélèvera un échantillon de lait pour en faire l'analyse chimique, il devra en faire trois parts qu'il distribuera dans trois bouteilles, à chacune desquelles sera apposée une étiquette sur laquelle seront inscrits un numéro et les mots " échantillon pour analyse chimique ", avec indication de la date, de l'heure et de l'endroit précis où l'échantillon aura été prélevé, et qui portera la signature du fonctionnaire. Celui-ci scellera les trois bouteilles, en remettra une au marchand ou Prélèvement d'un échantillon de lait.

à son employé et apportera au laboratoire municipal les deux autres bouteilles, dont une servira pour faire l'analyse chimique et l'autre sera gardée pour vérification au cas où il y aurait contestation par le marchand.

Confiscation des récipients et du lait dans certains cas.

Article 151.—Les fonctionnaires du Service de Santé sont autorisés:

a) à confisquer et à détruire ou à colorer, pour le rendre impropre à la consommation de l'homme, le lait falsifié ou malsain, suivant la définition donnée dans le présent règlement;

b) à retenir, à confisquer et à détruire ou à dénaturer et à retourner à l'expéditeur le lait ou la crème qui a été ou qui est produit, refroidi, expédié, transporté, emmagasiné, vendu, offert en vente, livré ou gardé dans des conditions contraires à la loi;

c) à apposer à tout bidon ou autre récipient à lait retenu ou confisqué, ou dont le contenu a été retenu, confisqué, détruit ou dénaturé, une ou plusieurs étiquettes indiquant la raison pour laquelle le récipient a été ainsi retenu ou confisqué ou son contenu a été retenu, confisqué, détruit ou dénaturé.

Défense de gêner les fonctionnaires du Service de Santé dans l'accomplissement de leurs devoirs, etc.

Article 152.—Il est défendu à tout marchand et à qui que ce soit:

a) de gêner les fonctionnaires du Service de Santé dans l'exercise de leurs fonctions;

b) de maculer, de salir, de déchirer, de détruire ou d'enlever les étiquettes apposées sur les bidons ou autres récipients à lait;

c) de déplacer, de toucher, d'enlever ou d'emporter aucun bidon ou autre récipient à lait que a été ou qui est retenu ou confisqué, ou dont le contenu a été ou est retenu, confisqué, détruit ou dénaturé.

Les fonctionnaires du Service de Santé peuvent opérer l'arrestation de toute personne qui contrevient au présent article.

Ordre de cesser d'expédier, etc. du lait peut être donné dans certains cas.

Article 153.—Lorsqu'un fonctionnaire du Service de Santé constate qu'un marchand enfreint quelqu'un des articles du présent règlement, il peut ordonner, par écrit, de cesser d'expédier, de transporter ou de recevoir du lait et de faire quoi que ce soit en rapport avec le commerce du lait jusqu'à ce qu'un permis l'autorisant à reprendre ce commerce lui ait été accordé par le Service de Santé.

Vente de lait non conforme aux prescriptions du règlement, interdite.

Article 154.—Il est défendu, sous les peines édictées dans l'article 162 du présent règlement, de vendre dans la cité du lait ou de la crème, à moins que ce ne soit du lait ou de la crème spécial ou du lait ou de la crème pasteurisé ou du lait ou de la crème stérilisé, ce lait ou cette crème devant provenir de vaches ayant subi l'épreuve à la tuberculine, conformément à l'article 155 du présent règlement, et en parfait état de santé, et devant remplir les autres conditions prescrites par ledit règlement.

CHAPITRE XII

Epreuve à la tuberculine

Article 155.—L'épreuve à la tuberculine des vaches laitières doit être faite conformément aux dispositions de la loi fédérale concernant les épizooties ou de toute autre loi jugée équivalente par le Service de Santé, ou par un vétérinaire, dûment licencié, chargé par le Gouvernement provincial de faire subir aux vaches laitières l'épreuve à la tuberculine. Par qui et comment est faite l'épreuve à la tuberculine.

Lorsqu'un animal soumis à l'épreuve à la tuberculine ne présente aucune réaction, il est considéré comme non tuberculeux et classé comme tel durant les douze (12) mois qui suivent l'épreuve. Il doit subir une nouvelle épreuve tous les douze mois révolus.

Si un animal réagit, il est classé comme tuberculeux et marqué d'une manière permanente; il doit être séparé immédiatement du troupeau sain et tout le lait provenant dudit troupeau doit être pasteurisé avant d'être utilisé ou vendu aussi longtemps qu'un animal ayant réagi restera en la possession du fournisseur.

Le lait provenant d'un animal qui a réagi ne doit pas être mêlé avec le lait des autres animaux; il ne doit pas non plus être vendu pour la consommation.

Tout animal présentant une réaction douteuse doit être immédiatement isolé et soumis à une nouvelle épreuve à l'expiration de soixante (60) jours à compter de la date de la première épreuve; durant cette période de temps, son lait ne doit pas être vendu pour la consommation, à moins que tout le lait provenant du troupeau dont cet animal fait partie ne soit pasteurisé, conformément aux dispositions du présent règlement.

Tout nouvel animal introduit dans un troupeau doit être isolé et soumis à l'épreuve à la tuberculine au plus tard cinq (5) jours après son arrivée.

Il ne doit être admis dans le troupeau que s'il est reconnu comme non tuberculeux.

Le Service de Santé doit être prévenu immédiatement de l'arrivée de tout nouvel animal.

Le propriétaire du bétail doit fournir annuellement au Service de Santé une fiche officielle attestant que tous les animaux de son troupeau ont subi l'épreuve à la tuberculine et indiquant les résultats de cette épreuve.

Analyses bactériologiques

Article 156.—Les analyses bactériologiques quantitatives et qualitatives seront faites suivant les méthodes officielles de l'*American Public Health Association*. Comment les analyses seront faites.

Acidité du lait

Article 157.—L'examen du lait, au point de vue de l'acidité, sera fait au moyen de l'acidimètre Dornic ou son équivalent. Degré d'acidité, comment déterminé.

Propreté du lait

Article 158.—L'examen du lait, au point de vue de la propreté, sera fait au moyen du dacto-filtreur Ormsby ou son équivalent; le dépôt recueilli sur le filtre de ouate indique son degré de malpropreté. Comment procéder pour s'assurer si le lait est propre.

Fiches de Laiterie

Comment sera déterminé le degré de salubrité d'un établissement.

Article 159.—Le degré de salubrité d'un établissement et des méthodes de manipulation du lait sera déterminé au moyen de deux (2) fiches de laiterie, dont l'une, intitulée "Fiche de laiterie du marchand," servira au marchand, et l'autre, intitulée "Fiche de laiterie du fournisseur," servira au fournisseur et à l'expéditeur. Ces deux fiches doivent être rédigées conformémement aux formules suivantes:—

No.....

FICHE DE LAITERIE DU MARCHAND

Service de Santé, Montréal

Division de l'Inspection des Aliments (Lait)

Nom.....

Paroisse ou ville.....Comté.....

No.....Rue.....

Président.....

Gérant.....

Nombre de voitures.....

Nombre de gallons vendus par jour—

Lait ..... Crème .....

Date.....19....

	Max.	Alloué	Remarques
Laiterie—			
Situation	2	.....	
Plancher en béton	2	.....	
Drainage	3	.....	
Murs et plafonds à joints fermés	2	.....	
Eclairage (vitrage égal à 1-10 de la surface du plancher)	2	.....	
Ventilation	2	.....	
Approvisionnement d'eau pure	2	.....	
Surface des planchers (2 pds par gallon de lait reçu)	3	.....	
Pièces séparées pour chaque travail	2	.....	
Propreté	8	.....	
Absence de mouches	5	.....	
Murs et plafonds peinturés en blanc tous les ans	3	.....	
Lavabo, eau et savon pour le personnel	4	.....	
Ustensiles et appareils—			
Qualité	15	.....	
Propreté	10	.....	
Bidons: qualité	5	.....	
Lavage et stérilisation:			
(a) Bidons	5	.....	
(b) Bouteilles	5	.....	
Divers—			
Emmagasinage du lait à moins de 45° Fah	4	.....	
Minimum d'exposition du lait à l'air	4	.....	
Bouchage mécanique exclusif des bouteilles	4	.....	
Propreté du personnel	4	.....	
Livraison du lait:			
(a) Dans la glace	2	.....	
(b) En voitures propres approuvées	2	.....	
Total	100		

Retranché pour conditions antihygiéniques ou malpropreté.....

Total après déduction.....

.....

Inspecteur.

No.....

FICHE DE LAITERIE DU FOURNISSEUR

SERVICE DE SANTÉ, MONTRÉAL

Division de l'Inspection des Aliments (Lait)

Nom.....

Paroisse ..... Comté .....

Lait (ou crème) vendu à.....

Gare d'expédition..Gare de réception..Heure..

Reçu à Montréal par.....

Nombre de vaches.....

Nombre de vaches en lactation.....

Race.....

Nombre de gallons de lait produits par jour....

Date d'inspection.....19....	Max.	Alloué	Remarques
État de santé des vaches, d'après l'apparence physique (2). Tuberculination approuvée, opérée dans l'année (8).....	10	.....	
Qualité de la nourriture (5). Qualité de l'eau (5).....	10	.....	
Propreté des vaches.....	10	.....	
Situation de l'étable (2), plancher étanche, de préférence en béton (3), plafond et murs étanches (2), licou et mangeoires (1), facilités pour isolement—étables spéciales (2).....	10	.....	
Ventilation de l'étable (3). Capacité d'air pour chaque vache: 400 pds cubes (1), 500 pds cubes (2), 600 pds cubes (3). Lumière: 4 pds car. de vitres par vache (4)..... 3 pds car. de vitres par vache (3)..... 2 pds car. de vitres par vache (2)..... 1 pds car. de vitres par vache (1).....	10	.....	
Propreté de l'étable: plancher, plafond, murs et mangeoires (3), étable blanchie ou peinturée et désinfectée tous les ans: murs (2), plafond (3), vache seule 2.....	10	.....	
État de la cour attenante à l'étable: drainage (4), transport du fumier tous les jours au champ (6) ou à 50 pds de l'étable (3).....	10	.....	
Chambre à lait: mode de construction, plafond, murs, plancher, fenêtres et moustiquaires (3), approvisionnement d'eau (2). Propreté: plancher, plafond, murs, bassin et eau pour refroidissement (5).....	10	.....	
Propreté pendant la traite (3), ustensiles convenables (2), chaudières à petite ouverture (2), parfaitement lavées et exposées à l'air pur (3).....	10	.....	
Approvisionnement de glace (4), refroidissement prompt et efficace et emmagasinage à basse température (6).....	10	.....	
Total	100		

Nombre de points retranchés pour conditions antihygiéniques ou malpropreté.....

Nombre de points accordés.....

.....

Inspecteur.

Pour toute condition antihygiénique, dans chaque cas, on déduira du total des points obtenus un nombre correspondant au danger d'infection, de contamination ou de détérioration qui pourrait résulter de l'existence de telle condition.

Si l'on constate de la malpropreté, le nombre total des points ne devra pas excéder 49.

Si l'eau est exposée à une contamination dangereuse, si une maladie infectieuse existe, soit dans la famille, soit dans le personnel ou chez les animaux du producteur, le produit sera exclu du marché jusqu'à ce que la cause du danger soit disparue.

Si le nombre de points obtenus s'élève à 80 ou plus, la laiterie est dite "Excellente."

Si le nombre de points obtenus s'élève à 70 ou plus, la laiterie est dite "Bonne."

Si le nombre de points obtenus s'élève à 60 ou plus, la laiterie est dite "Passable."

Si le nombre de points obtenus s'élève à 50 ou plus, la laiterie est dite "A L'essai."

Si le nombre de points obtenus s'élève à 49 ou moins, la laiterie doit être améliorée immédiatement.

65422—52½

CHAPITRE XIII

PÉNALITÉ

Responsabilité du marchand.

Article 160.—Tout marchand est responsable de toute infraction au présent règlement commise par qui que ce soit dans son établissement ou au cours des opérations se rattachant à son commerce.

Tout contrevenant passible de poursuite.

Article 161.—Toute personne qui enfreint le présent règlement peut en être tenue personnellement responsable et est passible de poursuite au même degré que le marchand.

Peines.

Article 162.—Toute personne qui contreviendra à quelque'une des dispositions du présent règlement sera passible d'une amende avec ou sans frais, et, à défaut de paiement immédiat de ladite amende avec ou sans frais, suivant le cas, d'un emprisonnement, le montant de ladite amende et le terme de l'emprisonnement devant être fixés par la Cour du Recorder de la Cité de Montréal, à sa discrétion; mais ladite amende ne sera pas de moins de $10.00 ni de plus de $100.00, pour la première infraction, de moins de $100.00 ni de plus de $200.00, pour la deuxième infraction et de moins de $200.00 pour la troisième ou toute autre infraction, et l'emprisonnement n'excédera pas soixante jours, ledit emprisonnement, cependant, devant cesser en tout temps avant l'expiration du terme fixé par ladite Cour du Recorder, sur paiement de ladite amende ou de ladite amende et des frais, suivant le cas, et, si l'infraction se continue, le contrevenant sera passible de l'amende et de la pénalité ci-dessus mentionnées pour chaque jour durant lequel l'infraction se continuera.

Abrogation de certaines dispositions.

Article 163.—Les sections 18, 19, 20, 21, 22 et 23 du règlement N° 105, adopté par le Conseil le 21 décembre 1876, sont abrogées.

Texte français doit prévaloir.

Article 164.—Dans le cas où une clause quelconque de la version française du présent règlement ne concorderait pas avec la clause correspondante de la version anglaise, le texte français prévaudra.

APPENDICE 7

LAITERIE PERFECTION, LIMITÉE, MONTRÉAL

1931

	Prix versé au producteur par 100 livres de lait	Prix exigé par gallon de lait vendu
Janvier	$ 2 08	$ 0 38
Février	2 08	37
Mars	1 70	34
Avril	1 60	33
Mai	1 48	32
Juin	1 20	29
Juillet	1 30	29
Août	1 36	29
Septembre	1 40	28
Octobre	1 40	28
Novembre	1 40	29
Décembre	1 46	30

Ces chiffres sont conformes à nos livres.

LAITERIE PERFECTION, LIMITÉE.
R. LEDOUX,
Comptable.

1932

	Prix versé au producteur par 100 livres de lait	Prix exigé par gallon de lait vendu
Janvier	$ 1 46	$ 0 30
Février	1 46	30
Mars	1 46	30
Avril	1 05	29
Mai	1 05	26
Juin	1 05	26
Juillet	1 06	25
Août	1 07	25
Septembre	1 20	25
Octobre	1 20	25
Novembre	1 28	25
Décembre	1 60	29

Ces chiffres sont conformes à nos livres.

LAITERIE PERFECTION, LIMITÉE,
R. LEDOUX, *Comptable.*

TOTAL DU LAIT REÇU	Livres
1931	11,804,042
1932	12,935,423

Ces chiffres sont conformes à nos livres.

LAITERIE PERFECTION, LIMITÉE,
R. LEDOUX, *Comptable.*

(Déposé par le témoin Monette)

LAITERIE PERFECTION, LIMITÉE—PERFECTION DAIRY LIMITED

MONTRÉAL, le 18 mars 1933.

CHER MONSIEUR,—Nous avons le regret de vous dire que nous sommes obligés de vous prier de cesser, le 25 mars prochain, de nous expédier du lait, à moins que le marché ne s'améliore.

Nos relations d'affaires avec vous ont été très satisfaisantes et nous espérons pouvoir vous demander de recommencer à expédier dès que la surproduction aura cessé.

Bien à vous,

PERFECTION DAIRY LIMITED,
JOS. HEBERT,
Par JOS. HÉBERT.

Numéros	Noms	Adresses
013	Carl Anderson	Cardinal, Ont.
019	W. J. Arnold	Ste-Agnès de Dundee, Qué.
020	Elzie Alguire	Avonmore, Ont..
02	Alex. Barker	Avonmore, Ont.
016	L. Brown	Cardinal, Ont.
018	H. Bayers	Cardinal, Ont.
037	F. G. Bennett	Spencerville, Ont.
041	Thos. L. Brown	Spencerville, Ont.
02	Campbell Bros	Finch, Ont.
09	W. J. Cook	Cardinal, Ont.
022	Mme Félix Cyr	Ste-Scholastique, Qué.
031	Edward Cameron	Avonmore, Ont.
032	Basil J. Crawford	Finch, Ont.
033	Allison Cook	Spencerville, Ont.
034	J. A. Campbell	Finch, Ont.
036	Geo. W. Carlyle	Mountain, Co-Dundas, Ont.
037	W. A. Cameron	Mountain, Co-Dundas, Ont.
01	Ovide Duhame	St-Anicet, Qué.
018	Errington & Driscoll	Iroquois, Ont.
019	W. M. Dodge	Cardinal, Ont.
027	Alfred Dunbar	Finch, Ont.
028	Carman Dukelow	Spencerville, Ont.
02	J. B. Elliott	Howick, Qué.
09	S. W. Farrell	Finch, Ont.
020	J. D. Forsyth	Finch, Ont.
06	Clifford Grue	Spencerville, Ont.
028	Philippe Gratton	Ste-Scholastique, Qué.
029	Léon Gratton	Ste-Scholastique, Qué.
030	D. H. Gillie	Finch, Ont.
03	W. D. Hamilton	Iroquois, Ont.
015	Arthur Humes	Cardinal, Ont.
016	Carl. Hunter	Spencerville, Ont.
059	Adolphe Legault	Ste-Scholastique, Qué.
070	Romuald Lalonde	Ste-Scholastique, Qué.
09	Henri Meloche	St-Augustin, 2 Montagnes, Qué.
021	A. G. McDonald	Apple Hill, Ont.
022	D. McCuaig	Bainsville, Ont.
032	C. McKinnon	Finch, Ont.
034	Hugh McMillan	Finch, Ont., R.R. 2.
035	Morrison McLeod	Finch, Ont.
036	Kenneth McRea	Finch, Ont.
037	D. W. McRea	Finch, Ont.
038	Stewart L. McRea	Avonmore, Ont.
039	Neil A. McRea	Finch, Ont.
040	Donald H. McIntosh	Finch, Ont., R.R. 1.
041	Angus McMillan	Finch, Ont.
043	C. A. McMillan	Finch, Ont.
044	W. McLaughlin	Finch, Ont.
045	Dan McMillan	Finch, Ont.
046	Angus D. McMillan	Avonmore, Ont.
047	Archie McEntyre	Avonmore, Ont.
049	Hugh J. McMillan	Finch, Ont.
059	G. McNaughton	Finch, Ont.
09	Blake Nephew	Finch, Ont.
023	Alvin Prosser	Cardinal, Ont.
01	J. H. A. Quenneville	Ste-Agnès de Dundee, Qué.
023	Edward Raycroft	Cardinal, Ont.
024	Jas. Reilly	Spencerville, Ont.
026	D. Ritchie	Avonmore, Ont.
01	W. D. Shaver	Cardinal, Ont.
05	C. B. Scott	Cardinal, Ont.
09	Alex. Smith	Finch, Ont.
010	Hugh Shaver	Finch, Ont.
011	Thos. Sutherland	Avonmore, Ont.
012	D. A. Shaver	Finch, Ont.
013	James Smith	Spencerville, Ont.
021	Percy Taylor	Cardinal, Ont.
023	Charlie Tyo	Apple Hill, Ont.
011	J. Vallance	Apple Hill, Ont.
01	Arthur Zeran	Newington, Ont.

APPENDICE 8

17 mars 1933.

J. J. JOUBERT LIMITÉE

Capital-actions	$ 765,100 00
Réserve et surplus	1,211,119 03
Total	$ 1,976,219 03
Revenu net, 1932	147,166 16
Pour-cent du capital engagé	7.446

J. J. JOUBERT LIMITÉE

Dépenses pour bouteilles en 1932

Dominion Glass Co	$ 8,591 35	
Milk Dealers' Bureau	4,528 62	(1c. ½ la bouteille)
Total	$ 13,119 97	

Dépenses pour bouteilles en 1931

Dominion Glass Co	$ 15,662 72	
Milk Dealers' Bureau	4,135 96	(1c. ½ la bouteille)
Total	$ 19,798 68	

13½ p. 100 du lait est vendu en bouteilles d'une chopine.

J. J. JOUBERT, LIMITÉE

ÉTAT DES OPÉRATIONS POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932

—	Lait, exprimé en pintes	Pour-cent du prix de vente
Ventes	·0968	
Coût du produit	·0387	39·97
Frais de production de vente et de distribution	·0555	57·33
Profit net (moins l'impôt sur le revenu)	·0023	2·37
Impôt sur le revenu	·0003	·33
Total du coût et des profits	·0968	100·00

68 p. 100 des ventes de lait se font au détail.

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

ÉTAT DES OPÉRATIONS POUR LES ANNÉES TERMINÉES LE 31 DÉCEMBRE 1931 ET 1932

—	Lait, exprimé en pintes 1931	Pour-cent du prix de vente 1931	Lait, exprimé en pintes 1932	Pour-cent du prix de vente 1932
Ventes	·1155	.....	·1041	.....
Coût du produit	·0521	45·11	·0415	9·87
Frais de production	·0127	11·00	·0119	11·43
Frais de vente et de distribution	·0403	34·89	·0412	39·58
Coût des bouteilles	·0022	1·90	·0019	1·82
Profit net (moins l'impôt sur le revenu)	·0074	6·41	·0068	6·53
Impôt sur le revenu	·0008	·69	·0008	·77
Total du coût et des profits	·1155	100·00	·1041	100·00
Quantités	8,679,919		7,219,313	

J. J. JOUBERT, LIMITÉE

Profit net sur la crème à la glace en 1932	$ 26,680 02	
Taxe de vente—Dominion du Canada		$ 22,848 20
Profit net		3,831 82
		$ 26,680 02

J. J. JOUBERT LIMITÉE

ETAT CONCERNANT LES SALAIRES ET LES APPOINTEMENTS DES EMPLOYÉS

Nombre d'employés, 604. Les salaires et appointements payés en 1932 s'établissent à la somme de $813,403.65. Nous avons 138 distributeurs, et la moyenne de leurs salaires est de $27.65 par semaine pour le mois de février 1933.

Cette compagnie a été constituée en corporation par lettres patentes de la province de Québec, le 4 décembre 1914. La charte de la compagnie a été modifiée le 18 janvier 1921, et de nouveau le 30 décembre 1925 et le 3 décembre 1930.

Ces modifications ont trait aux pouvoirs de la compagnie, sauf celles de 1921 qui portaient le capital de $299,000 à $500,000, et du 30 décembre 1925, qui le portait de $500,000 à $1,500,000.

Le capital actuel de cette compagnie se décompose ainsi qu'il suit: 7,651 actions d'une valeur au pair de $100 chacune, $765,100; réserve et surplus, $2,211,119.03; total du capital, $1,976,219.03.

Notre compagnie a son bureau chef à Montréal, et ses dirigeants sont les suivants: président, M. J. J. Joubert; vice-président et trésorier, M. N. S. Charest; secrétaire et contrôleur, M. J. A. Martin.

Au cours de l'année 1932 notre compagnie a encaissé des profits de 7.446 p. 100 sur le capital engagé dans cette entreprise. Les immobilisations de notre compagnie en terrains, bâtiments, outillage, etc., s'établissent ainsi qu'il suit:

Terrain	$ 176,642 60
Bâtiments	750,791 34
Machinerie, outils et matériel	670,949 02
Cabinets de réfrigération mécanique	263,332 63
Bouteilles, caisses, bidons et cuves	94,553 63
Voitures automotrices	187,724 30
Chevaux, harnais et voitures	162,684 48
Mobilier et agencements	29,658 69
	$ 2,336,336 37
Moins la réserve pour dépréciation	1,118,607 13
Total	$ 1,217,729 24

En 1932 nos profits ont atteint la somme de $147,166.16. Ils comprennent tous les bénéfices réalisés sur la vente de nos divers produits: lait, crème, beurre, lait de beurre, fromage, œufs, crème glacée, etc.

J. J. JOUBERT LIMITÉE

Tableau n° 1

Tableau n° 2

Mois	Prix d'achat		Prix de détail, la pinte	Ecart, la pinte	Livres de lait achetées	Valeur et prime, le qtl	Valeur, la pinte	Nombre de pintes vendues	Valeur totale	Valeur, la pinte	Ecart, la pinte
	le qtl	la pinte									
1932	$ c.								$ c.		
Janvier	1·70	·0438	·11	·0662	2,898,347	1·7514	·0451	1·013,115	104,922 13	·1036	·0584
Février	1·70	·0438	·11	·0662	2,821,412	1·7579	·0453	1,008,116	114,640 37	·1038	·0585
Mars	1·70	·0438	·11	·0662	2,980,280	1·7463	·0450	1,067,545	110,009 09	·1031	·0581
Avril	1·575	·0393	·10½	·0657	2,673,330	1·5400	·0397	986,833	98,009 97	·0993	·0596
Mai	1·35	·0348	·10	·0652	2,717,088	1·2967	·0334	1,002,986	94,279 61	·0940	·0606
Juin	1·35	·0348	·10	·0652	2,439,996	1·3429	·0346	900,700	84,883 54	·0942	·0596
Juillet	1·35	·0348	·10	·0652	2,272,362	1·3281	·0342	838,820	78,143 28	·0932	·0589
Août	1·35	·0348	·10	·0652	2,203,938	1·3194	·0340	813,562	75,659 69	·0930	·0590
Septembre	1·35	·0348	·10	·0652	2,372,203	1·3240	·0341	875,675	80,252 22	·0916	·0575
Octobre	1·35	·0348	·10	·0652	2,393,035	1·3237	·0341	883,365	81,346 57	·0928	·0580
Novembre	1·35	·0348	·10	·0652	2,602,423	1·4290	·0368	871,412	80,069 98	·0919	·0556
Décembre	1·60	·0412	·11	·0688	2,963,331	1·6841	·0434	888,243	87,553 23	·0986	·0552
Total					31,337,745			11,150,372	1,079,859 68		
Moyenne	1·476	·0381	·1038	·0657	2,611,479	1·5030	·0387	929,198	89,988 31	·0968	·0581

NOTE.—Prix moyen, f.o.b. station de chemin de fer urbaine, du lait à 35 p. 100, basé sur 38 pintes 8 par 100 livres.

Note.—3c. de prime par point au-dessus de 3·5 p. 100.

Tableau n° 2A

Ecart, la pinte (A) (Voir tableau n° 1) basé sur le prix maximum de détail et le prix nominal d'achat.
Ecart, la pinte (B) (Voir tableau n° 2) basé sur le prix réel encaissé et le coût réel du lait.

Tableau n° 3

Prix moyen payé pour toute la quantité de lait achetée et utilisée. Toutes fins.

Tableau n° 4

J. J. JOUBERT LIMITÉE—*Suite*

Mois	A	B	Différentiel entre A et B	Mois	Le qtl	La pinte	Mois	Livres de lait achetées en 1932			Pourcentage		
								Ventes à domicile	Surplus	Total	Ventes à domicile	Surplus	Total
1932													
Janvier	·0662	·0584	·0078	Janvier	1·636	·0426	Janvier	2,898,347	492,402	3,390,749	85·5	14·5	100
Février	·0662	·0585	·0077	Février	1·696	·0437	Février	2,821,412	224,850	3,046,262	92·6	7·4	100
Mars	·0662	·0581	·0081	Mars	1·665	·0429	Mars	2,980,280	393,101	3,373,381	88·4	11·6	100
Avril	·0657	·0596	·0061	Avril	1·374	·0354	Avril	2,673,330	821,162	3,494,492	76·5	23·5	100
Mai	·0652	·0606	·0046	Mai	1·191	·0307	Mai	2,717,088	771,582	3,488,670	77·9	22·1	100
Juin	·0652	·0596	·0056	Juin	1·166	·0301	Juin	2,439,996	1,240,065	3,680,061	66·3	33·7	100
Juillet	·0652	·0589	·0063	Juillet	1·178	·0304	Juillet	2,272,362	998,330	3,270,692	69·5	30·5	100
Août	·0652	·0590	·0062	Août	1·205	·0311	Août	2,203,938	709,868	2,913,806	75·6	24·4	100
Septembre	·0652	·0575	·0077	Septembre	1·234	·0318	Septembre	2,372,203	576,802	2,949,005	80·4	19·6	100
Octobre	·0652	·0580	·0072	Octobre	1·260	·0325	Octobre	2,393,035	322,618	2,715,653	88·1	11·9	100
Novembre	·0652	·0555	·0097	Novembre	1·429	·0368	Novembre	2,602,423	963	2,603,386	99·9	·1	100
Décembre	·0688	·0552	·0136	Décembre	1·682	·0434	Décembre	2,963,331	7,908	2,971,239	99·7	·3	100
Total et	·0657	·0581	·0076		1·393	·0359		31,337,745	6,559,651	37,897,396	82·7	17·3	.....
Moyenne	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	2,611,479	546,637	3,158,116	.....	.....	100

J. J. JOUBERT LIMITÉE

Beurre fabriqué en l'année 1932: 2,061,710 livres de beurre fabriqué en 1932.

Crème douce achetée en 1932: 1,306,528 livres de crème renfermant 452,806 livres de gras, à $117,282.84.

Livres de lait payé au prix du lait de surplus en 1932: 5,275,681 livres de lait—$43,242.78, soit un prix moyen de .8196 pour le lait de surplus.

Lait utilisé dans la fabrication de la crème ou de la crème glacée: 1,283,970 livres de lait—$12,839.70, soit un prix moyen de 1.00 pour le lait utilisé dans la fabrication de produits laitiers.

6,559,661 livres de lait—$56,082.48, soit un prix moyen de .8549 par 100 livres pour le lait de surplus ou de fabrication, en 1932.

Livres de lait payées au prix de fabrication et utilisée dans la préparation de la crème

Du 1er avril au 1er octobre 1932.. .. .. .. 409,711 livres.

RAPPORT CONCERNANT LA CRÈME GLACÉE

Du mois d'avril au mois de décembre inclus, 1932

Montant des ventes imposables, $390,000.44 à 6 p. 100.	
Montant versé en impôts..	$ 23,399 69
Moins la taxe de vente payée sur la vente de "popsicles"..	551 49
	$22,848 20

J. J. JOUBERT LIMITÉE

PRIX DE VENTE DE DIFFÉRENTES QUALITÉS DE CRÈME—ANNÉE 1932

	Détail			Gros			
	Demiards	Chopines	Pintes	Demiards	Chopines	Pintes	Gallons
	cen s	cents	cents	cents	cents	cents	$ c.
Crème—10%	10	20	40			25	1 00
" 15%XX	15	30	60	12	24	35	1 40—1 20
" 20%							1 60—1 40
" 25%	20			16			1 75—1 50—1 45
" 30%						45	1 80
" 35%XXX	25	50	1 00	20	40	45—50—42½	1 90—1 80—1 70
Crème sure—15%							1 10—0 95
Crème sure—20%	13	26	52	11	20	40	

J. J. JOUBERT, LIMITÉE

ÉTAT DES OPÉRATIONS, PAR PRODUITS—12 mois terminés le 31 décembre 1932

Résultat des opérations	Liquide pasteurisé, pintes	Crème, demiards	Lait additionné de cultures, pintes	Lait écrémé, pintes	Beurre, livres	Œufs, douz.
Ventes	1,125,360 80	392,191 62	7,376 30	4,188 31	827,560 97	133,080 53
Profit net	29,677 42	129,969 68	(944 63)	(197 95)	(5,982 60)	(944 35)
Quantités	11,443,526	3,135,300	190,991	1.665,662	3,463,802	445,577
Moyennes par unité	12 mois	12 mois	12 mois	12 mois	12 mois	12 mois
Ventes	0·0983	0·1251	0·0386	0·00251	0·2389	0·2987
Coût du produit	0·0387	0·0624				
Impôt sur le revenu	0·0003	0·0047	(0·0006)		(0·0001)	(0·0002)
Profit net	0·0023	0·0368	(0·0043)	(0·00001)	(0·0016)	(0·0019)

Résultat des opérations	Fromage, ½ livre	Poudre de lait écrémé, livres	Crème glacée, gallons	Sommaire
Ventes	3,731 36	3,496 49	500,778 49 Déd. 43,076 69 457,701 80	2,997,764 87 43,076 69 2,954,688 18
Profit net	(55·62)	380 50	3,831 82	155,734 27
Quantités	10,370	44,751	318,186	
Moyenne par unité	12 mois	12 mois	12 mois	
Ventes	0·3598	0·0781	1·438	
Coût du produit				
Impôt sur le revenu	(0·0006)	0·0009	0·0014	
Profit net	(0·0048)	0·0076	0·0106	

APPENDICE 9

ERNEST COUSINS LIMITED

CAPITALISATION

La *Ernest Cousins Limited* a été incorporée en vertu de lettres patentes du Dominion en date du 9 avril 1925 avec le capital autorisé suivant:

5,000 actions privilégiées rachetables et cumulatives de $100 chacune, sept pour cent.
10,000 actions sans valeur nominale.

On a obtenu en 1928 des lettres patentes supplémentaires annulant 1,469 actions privilégiées et transformant le reste des actions privilégiées, soit 3,531 actions, d'une valeur nominale de $100, en 14,124 actions privilégiées d'une valeur nominale de $25.

La Compagnie a reçu pour les actions émises les valeurs suivantes:

Actions privilégiées—

Espèces versées par les souscripteurs—4,537 parts à $25	$113,425	
Actif net de la *Ernest Cousins Limited*, l'ancienne compagnie, achetée à l'exception de la clientèle—1,587 actions à $25	39,675	
		$153,100

Actions ordinaires—

Gratification aux souscripteurs	$ 6,125	
Dividendes privilégiés (payés en actions)	12,250	
Clientèle de la compagnie acquise	31,625	
		$ 50,000

Charte fédérale.

ERNEST COUSINS LIMITED

COMPTE DE COMMERCE ET DE PROFITS ET PERTES POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1931

Ventes (88 p. 100 en gros, 12 p. 100 en détail			$ 667,961 92
Achats			361,327 18
			$ 306,634 74
Messageries sur crème		$ 4,947 17	
Salaires (moyenne de 70 ouvriers)		93,786 35	
Bouteilles	$ 16,924 52		
Bidons	876 00		
Caisses	4,369 00		
		$ 22,169 52	
Frais de laiterie, y compris les bouchons, les ingrédients de nettoyage, etc		9,370 08	
Frais de livraison (en moyenne 28 trajets et 8 camions)—			
Nourriture des chevaux	$ 6,325 78		
Essence et huile	3,753 64		
Réparation des harnais	1,165 63		
Ferrage des chevaux, etc	2,222 25		
Voitures et traîneaux	3,928 50		
		17,395 80	
Eclairage, chauffage et force motrice—			
Charbon	$ 3,712 54		
Eclairage et énergie électrique	5,240 27		
		8,952 81	

Réparations et remplacements—			
Réparation des bidons et des caisses	$ 1,125 92		
Réparation des machines	5,267 80		
Réparation des autos	4,203 39		
Perte sur vente de matériel—			
Dactylotypes	65 75		
Machines	14,661 92		
Voitures et traîneaux	477 50		
Chevaux	401 00		
		26,203 28	
Dépréciation—			
Machines	$ 13,990 94		
Matériel de livraison	6,160 65		
Bâtiments	2,212 26		
		22,363 85	
			205,188 86
Bénéfice brut			$ 101,445 88
Escomptes reçus			455 35
			$ 101,901 23
Réclame		$ 5,177 05	
Appointements (10 employés)		24,102 08	
Impôts		7,935 66	
Assurance		4,481 37	
Papeterie et fournitures		1,755 34	
Frais divers		15,021 87	
Honoraires: bactériologistes, vérificateurs, réparations diverses, peinture, etc., bois, timbres, blanchissage, téléphone, glace			58,473 37
			$ 43,427 86
Créances mauvaises ou douteuses		$ 19,401 39	
Dépréciation d'ameublement de bureau		466 06	
Intérêts		4,735 11	
			24,602 56
			$ 18,825 30
Impôt fédéral sur le revenu			2,309 53
Bénéfice net			$ 16,515 77

ACHATS DE LAIT

1931	Payé au prix de l'Association	Prix de surplus	Prix de l'Association	Prix moyen payé	Prix du surplus d'après la matière grasse	Moyenne pour le surplus du lait de 3·5	Prix moyen du beurre à Montréal
	livres	livres	$	$	c.	$	c.
Janvier	730,315	385,632	2 40	1 91	34	1 19	
Février	706,858	355,612	2 40	1 91	34	1 19	
Mars	698,070	556,530	2 03	1 54	34	1 19	
Avril	700,220	502,574	2 03	1 56	34	1 19	22¾
Mai	786,792	526,000	2 03	1 45	29	1 01	20½
Juin	804,475	534,445	1 70	1 26	29	1 10	20¾
Juillet	1,000,641	447,917	1 70	1 29	29	1 01	21¼
Août	956,120	439,546	1 70	1 37	29	1 01	21
Septembre	849,987	438,300	1 70	1 38	29	1 01	19½
Octobre	976,486	402,090	1 70	1 40	29	1 01	20
Novembre	1,238,747	.....	1 70	prix uniforme 1 50	.....	.....	.....
Décembre	1,284,100	5,243	1 70	1 68	25	88	
	10,732,811	4,593,889	1 90	1 52			

Prix moyen de l'Association pour l'année, $1.90 par 100 livres.
Prix moyen payé pour tout le lait reçu dans l'année, $1.52.
Moyenne du surplus pour l'année, 29·8 p. 100.

1932	Payé au prix de l'Association	Prix du surplus	Prix de l'Association	Prix moyen payé	Prix du surplus d'après le gras	Moyenne pour le surplus du lait de 3·5	Prix moyen du beurre à Montréal
	livres	livres	$	$	c.	$	c.
Janvier	980,881	393,009	1 70	1 48	28	.....	.....
Février	1,034,646	384,626	1 70	1 48	29	.....	.....
Mars	1,329,485	255,697	1 70	1 44	29	.....	.....
Avril	883,093	554,756	1 35	1 22	27	.....	.....
Mai	779,934	731,051	1 35	1 02	23	.....	16
Juin	777,118	755,048	1 35	1 05	23	.....	16⅜
Juillet	883,333	641,150	1 35	1 09	23	.....	16¼
Août	1,208,025	554,798	1 35	1 07	23	.....	16¾
Septembre	1,710,090	.....	1 35	1 35	.....	.....	18½
Octobre	1,502,817	220,469	1 35	1 30	23	.....	21½
Novembre	1,714,906	.....	1 35	1 35*	.....	.....	20¾
				1 60*			
Décembre	1,645,068	.....	1 60	1 60	.....	.....	20¼
	14,449,396	4,490,604	1 46	1 30			

* Pour 15 jours.

Prix moyen de l'Association pour l'année, $1.46 par 100 livres.
Prix moyen payé pour tout le lait reçu dans l'année, $1.30.
Moyenne du surplus pour l'année, 23·2 p. 100.

1933	Payé au prix de l'Association	Prix du surplus	Prix de l'Association	Prix moyen payé	Prix du surplus d'après le gras	Moyenne pour le surplus du lait de 3·5	Prix moyen du beurre à Montréal
	livres	livres	$	$	c.	$	c.
Février	1,451,770	91,025	1 35	1 30	.....	Prix uniforme 80	

Vendu au prix moyen de 27c. par gallon.
100 livres de beurre contiennent 84 livres de matière grasse et 16 p. 100 d'humidité.
Les 84 livres de matière grasse contiennent 3·36 à 4 livres de sel par 100 livres de beurre.
Prix du surplus, $1.01, pour le lait envoyé à la beurrerie. 63c. + 25c. = 88c.

COMPTE DE COMMERCE ET DE PROFITS ET PERTES POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932

Ventes (88 p. 100 en gros et 12 p. 100 en détail)			$ 689,650 40
Achats			360,868 90
			$ 328,781 50
Messageries sur crème		$ 1,953 48	
Salaires (moyenne de 96 ouvriers)		118,518 09	
Bouteilles (échanges et achats)	$ 14,567 37		
Bidons (remplacements)	811 63		
Caisses	2,169 07		
		17,548 07	
Frais de laiterie, comprenant bouchons, ingrédients de nettoyage, etc.		10,646 50	
Frais de livraison (en moyenne 36 trajets et 11 camions)—			
Nourriture des chevaux	$ 7,581 96		
Essence et huile	4,996 93		
Réparations et harnais	1,003 93		
Voitures et traîneaux	2,839 76		
Ferrage, etc	3,065 32		
		19,487 90	
Eclairage, chauffage et force motrice—			
Charbon	$ 3,276 82		
Eclairage et énergie électrique	5,032 82		
		8,309 64	
Réparations et remplacements—			
Réparation des bidons et des caisses	$ 1,071 11		
Réparation des machines	5,919 50		
Réparation des autos	5,407 33		
	12,397 94		

Dépréciation—			
Machines	$ 15,494 66		
Matériel de livraison	7,297 61		
Bâtiments	2,212 26		
		25,004 53	
			213,866 15
Bénéfice brut			$ 114,915 35
Escomptes reçus			38 58
			$ 114,953 93
Réclame		$ 9,102 23	
Appointements (13 employés)		26,029 64	
Impôts		6,783 63	
Assurance		3,711 47	
Papeterie et fournitures		3,276 10	
Frais divers (honoraires, réparations diverses, timbres-poste, timbres d'accise, nettoyage, téléphone, etc.)		19,541 67	
			68,504 74
			$ 46,449 19
Créances mauvaises ou douteuses		$ 22,322 75	
Dépréciation de l'ameublement de bureau		468 06	
Intérêts		3,694 16	
			26,449 19
			$ 19,964 22
Bénéfice net			2,495 52
			$ 17,468 70

Impôt fédéral sur le revenu, 12½ p. 100.
Ce bilan n'a pas été vérifié.

—	Coût	Réserve de dépréciation	Valeur inscrite actuelle
	$ c.	$ c.	$ c.
Terrains	29,992 50	.....	29,992 50
Batiments	88,490 32	12,871 79	75,168 53
Machines et outillage	109,978 37	48,917 46	59,060 91
Matériel de livraison	55,954 05	34,021 29	21,932 76
	282,415 24	95,810 54	186,604 70

CHEVAUX 48, VALEUR INSCRITE $3,826.67 AU 31 DÉCEMBRE 1932

Au 31 décembre 1931—Chevaux, valeur		$ 6,923 33	
Réserve			$ 2,488 00
1er janvier 1932—Chevaux		$ 6,923 33	
Achats récents		970 00	
31 décembre 1932—Chevaux disponibles		$ 7,893 33	
Réserve, 1931	$ 2,488 00		
Réserve, 1932	1,578 66		
Réserve totale		4,066 66	
48 chevaux, valeur inscrite, réserve faite		$ 3,826 67	

CAPITALISATION

le 9 La *Ernest Cousins Limited* fut incorporée par lettres patentes du Dominion avril 1925, avec capital autorisé comme suit:

5,000 actions privilégiées rachetables et cumulatives de $100 chacune, 7 p. 100.

10,000 actions sans valeur nominale.

On a obtenu en 1928 des lettres patentes supplémentaires annulant 1,469 actions privilégiées et transformant le reste des actions privilégiées, soit 3,531 actions, d'une valeur nominale de $100, en 14,124 actions privilégiées d'une valeur nominale de $25.

La Compagnie a reçu pour les actions émises les valeurs suivantes:

Actions privilégies:

Espèces versées par les souscripteurs, 4,537 actions à $25	$ 113,425
Actif net de l'ancienne compagnie *Ernest Cousins Limited*, achetée à l'exception de la clientèle, 1,587 actions à $25	39,675
	$ 153,100

Actions ordinaires:

Gratification aux souscripteurs	$ 6,125
Dividendes privilégiées	12,250
Clientèle de la compagnie achetée	31,625
	$ 50,000

MARROTTE, ANDERSON & CO.,
Comptables autorisés,
388, rue Saint-Jacques.

MONTRÉAL, le 29 avril 1932.

Aux Actionnaires de la *Ernest Cousins Limited*,
Montréal.

Nous avons examiné les livres et les comptes de la *Ernest Cousins Limited*, concernant l'année terminée le 31 décembre 1931.

Nous vous signalons ce qui suit relativement aux états ci-joints:

Comptes recevables, $76,758.94.—Les dirigeants de votre compagnie ont certifié qu'à leur avis les réserves pour créances mauvaises ou douteuses s'élevant à $22,098.71 sont suffisantes pour compenser tous les comptes qu'on pourrait trouver irrécouvrables.

MARCHANDISE ET CONTENANTS DISPONIBLES

Lait et crème.—Votre président a certifié que les inventaires s'élevant à $2,337.06 ont été faits d'après les prix coûtants ou des prix qu'il juge représenter la valeur réelle de remplacement des marchandises, au 31 décembre 1931, lorsque cette valeur était inférieure au prix coûtant.

Bouteilles, bidons et caisses.—Nous détenons un certificat de votre président attestant que, suivant lui, la somme de $8,246.18 est une estimation raisonnable et modérée de la valeur des bouteilles, bidons et caisses disponibles au 31 décembre 1931.

Actif fixe.—La dépréciation attribuée aux opérations de l'année se répartit comme suit:

Bâtiments, 2½ p. 100	$ 2,212 26
Machines et matériel, 15 p. 100	13,990 94
Divers automobiles	2,262 75
Chevaux, 20 p. 100	1,384 66
Traîneaux et voitures, 10 p. 100	2,291 00
Harnais, 10 p. 100	222 24
Ameublement et agencements, 10 p. 100	466 06
	$ 22,829 91

Passif.—Nous détenons un certificat signé par les dirigeants de votre Compagnie attestant que tout le passif connu figure dans les livres.

Capital-actions.—M. Ernest A. Cousins a convenu avec presque tous les actionnaires de leur transporter, avant le 21 novembre 1928, un certain nombre de ses actions sans valeur nominale en paiement de leurs dividendes échus sur leurs actions privilégiées.

Mlle Charlotte B. Lloyd, détentrice de dix actions privilégies de l'ancienne émission, fut la seule à ne pas échanger son ancien certificat pour un nouveau et à ne pas accepter l'offre faite par M. Cousins d'un certain nombre de ses actions sans valeur nominale à la place des dividendes échus.

Dividendes accumulés.—Les dividendes sur les actions privilégiées cumulatives sont arriérés depuis le 21 août 1929.

Généralités.—A une assemblée tenue le 12 juin 1931, vos directeurs ont approuvé une résolution adoptée par le bureau des directeurs de *Wildgrove Limited* à l'effet de céder sa charte. Le trésorier privincial a accepté la dissolution de la *Wildgrove Limited* et l'annulation de sa charte à compter du 8 août 1931.

Votre compagnie a pris à sa charge et inscrit dans ses livres la totalité de l'actif et du passif de *Wildgrove Limited.*

CERTIFICAT

Nous avons obtenu tous les renseignements et explications que nous avons demandés et, sous réserve de ce qui précède, nous sommes d'avis que le bilan ci-joint est bien fait de manière à exposer l'état véritable et exact des affaires de la Compagnie au 31 décembre 1931, d'après nos meilleurs renseignements et les explications qui nous ont été données, comme aussi d'après les livres de la compagnie.

MARROTTE, ANDERSON & CO.,
Comptables autorisés.

ÉTAT I

ERNEST COUSINS, LIMITED

BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1931

ACTIF

Courant—			
Espèces disponibles et en banque		$ 6,555 22	
Comptes recevables—Commerce	$ 76,758 94		
Moins la réserves	12,098 71	64,660 23	
Marchandise et contenants disponibles (d'après le certificat du président)—			
Lait et crème	2,337 06		
Bouteilles, bidons et caisses (approx.)	8,246 18	10,583 24	
			$ 81,798 69
Fixé—tel qu'approuvé avec les ajoutés subséquents—			
Terrain		29,992 50	
Bâtiments	88,490 32		
Moins la dépréciation	10,659 53	77,830 79	
Machines et matériel	93,272 92		
Moins la dépréciation	30,412 81	62,860 11	
Matériel de livraison	49,853 25		
Moins la dépréciation	26,723 68	23,129 57	
Ameublement de bureau et agencements	4,660 63		
Moins la dépréciation	2,541 93	2,118 70	
			195,931 67
Clentièle			87,507 44
			$ 365,237 80

PASSIF ET CAPITAL

Courant—			
Comptes payables—			
Commerce	$ 57,344 63		
Impôt fédéral sur le revenu	1,943 32		
Bons non rachetés (approx.)	4,835 07		
Autres	1,701 50	$ 65,824 52	
Frais accumulés		1,928 27	
			$ 67,772 79
Dépôts de garantie des livreurs			2,153 46
Hypothèque payable—			
Première hypothèque 6%, payable 1933			70,000 00
Réserve spéciale pour comptes recevables			10,000 00
Capital-actions—			
Autorisé—			
14,124 actions privilégiées cumulatives et rachetables de $25 chacune, 7%.			
10,000 actions ordinaires, sans valeur nominale.			
Emis—			
Privilégié—			
6,124 actions de $25 chacune		153,100 00	
Ordinaires—			
10,000 actions sans valeur nominale (émises à $5 l'action)		50,000 00	
			203,100 00
Compte de profits et pertes—			
Solde au 1er janvier 1931		5,588 48	
A ajouter le bénéfice de l'année terminée le 31 décembre 1931 (état II)		18,825 30	
		24,413 78	
A déduire—			
Dividendes payés sur actions privilégiées	8,036 67		
Impôts fédéraux sur le revenu	2,309 53		
Frais d'organisation	1,836 03	12,182 23	
			12,231 55
			$ 365,237 80

Approuvé au nom du bureau:
Ernest A. COUSINS, administrateur.
A. C. CORDNER, administrateur.

Le bilan ci-dessus est celui que nous avons mentionné dans notre rapport aux actionnaires en date du 29 avril 1932.
Daté à Montréal le 29 avril 1932.

MARROTTE ANDERSON CO,
Comptables autorisés.

ERNEST COUSINS, LIMITED

COMPTES DE COMMERCE ET DE PROFITS ET PERTES POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1931

A marchandise disponible au 1er janvier 1931		$ 3,280 60
Achats—Lait et crème	$ 334,356 05	
Autres produits	26,027 59	
		$ 360,383 64
		363,664 24
Moins: marchandise disponible au 31 décembre 1931		2,337 06
		$ 361,327 18
A salaires	$ 93,786 35	
Messageries	4,947 17	
Bouteilles, bidons et caisses	22,169 52	
Frais de laiterie	9,370 08	
Frais de livraison	17,395 80	
Eclairage, chauffage et force motrice	8,952 81	
Réparations et remplacements	26,203 28	
		182,825 01
A dépréciation—Machines	$ 13,990 94	
Matériel de livraison	6,160 65	
Bâtiments	2,212 26	
		22,363 85
Bénéfice brut reporté		101,445 88
		$ 667,961 92
A réclame	$ 5,177 05	
Appointements	24,102 08	
Impôts	7,935 66	
Assurance	4,481 37	
Papeterie et fournitures	1,755 34	
Frais divers	15,021 87	
		$ 58,473 37
Créances mauvaises ou douteuses	$ 19,401 39	
Dépréciation—Ameublement et agencements de bureau	466 06	
		19,867 45
Intérêts		4,735 11
Bénéfice pour l'année reporté au bilan (Etat I)		18,825 30
		$ 101,901 23

Par ventes—Lait et crème.	
Autres produits.	
Moins: Allocations.	

ÉTAT II

ERNEST COUSINS LIMITED

MÉMOIRE CONCERNANT L'ARMATURE FINANCIÈRE

Copie de la charte est annexée—Pièce I.

Copie du contrat est annexée—Pièce II.

On trouvera des détails à ce sujet dans les comptes de *Marrotte, Anderson & Co.*, au 31 décembre 1925—Pièce A, pages 1 et 2.

Copie est annexée—Annexe H. A.

La compagnie a été constituée en corporation en vertu de lettres patentes fédérales le 9 avril 1925, avec un capital autorisé de 5,000 actions privilégiées rachetables, à dividendes cumulatifs, de $100 chacune; et 10,000 actions sans valeur nominale ou au pair, devant être émises à un prix ne dépassant pas $5.00 l'action.

La compagnie a signé un contrat avec la *Ernest Cousins Limited* (vieille compagnie) le 27 avril 1925, en vertu duquel elle achetait l'actif et la clientèle et assumait les obligations de cette compagnie. La rémunération accordée pour le transfert de l'actif et du passif et le versement d'une somme de $240,000 par la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie) à votre compagnie a été de $350,000. La *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie) a accepté 3,000 actions privilégiées rachetables, à dividendes cumulatifs de sept pour cent, et 10,000 actions sans valeur nominale ou au pair, en règlement de cette transaction, et ces actions ont été émises par la compagnie à titre d'actions d'apport.

La Compagnie a fait l'acquisition (de l'ancienne compagnie)

Actif net		$115,789 98
Passif		76,031 73
		$ 39,758 25
Clientèle—en évaluant à $5.00 chacune les actions sans valeur au pair		70,241 75
		$110,000 00
Somme à être versée par *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie)		240,000 00
		$350,000 00
La rémunération accordée a été de:		
3,000 actions privilégiées de $100	$300,000 00	
10,000 actions sans valeur au pair, à $5.00	50,000 00	
	$350,000 00	

L'ancienne compagnie a signé un contrat avec la *Mortgage Investment Company Limited*, le 1er avril 1925, en vertu duquel cette dernière s'engageait à vendre les actions de la compagnie au nom de (l'ancienne compagnie).

Solde au 31 décembre 1925 d'après les états de Marrotte, Anderson & Co.

Solde au 31 décembre 1926 d'après les états de *Marrotte, Anderson & Co.*

Conciliation des sommes versées (par l'ancienne compagnie):		
Paiements en espèces, tels que susmentionnés	$78,910 40	
Paiements en espèces à faire en vertu du contrat modifié	83 25	
	$78,993 65	
Paiements en espèces spécifiés par le contrat modifié	$77,594 56	
Montant dû à l'ancienne compagnie, (*Marrotte, Anderson & Co.* Bilan au 31 décembre 1928), qui a été payé plus tard	1,399 09	
	$78,993 65	

Copie est annexée—Pièce III.

Copie est annexée—Pièce IV.

Conciliation des actions annulées:—	
Emises d'abord en faveur de la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie)	3,000
Actions vendues au nom de (l'ancienne compagnie)	1,531
Nombre, invendues	1,469

Voir la circulaire adressée aux actionnaires on y trouvera tous les détails—Pièce V.

Du produit des actions vendues		$240,000 00
Ernest Cousins Limited (ancienne compagnie) a versé en accompte sur sa dette de $240,000 durant la période terminée le 31 décembre 1925	$75,721 76	75,721 76
		$164,278 24
et au cours de l'année terminée le 31 décembre 1926	3,188 64	3,188 64
	$78,910 40	$161,089 60

En novembre 1928, la compagnie modifia et changea le contrat original conclu avec la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie).

La compagnie obtint des lettres patentes supplémentaires du gouvernement fédéral le 21 novembre 1928, diminuant le capital de la compagnie par l'annulation de 1,469 actions privilégiées.

En outre, elles transformaient le reste des actions privilégiées autorisées, soit 3,531 actions d'une valeur de $100 chacune ou d'une valeur totale au pair de $353,100, en 14,124 actions de $25 chacune, ou d'une valeur totale équivalente au pair.

Les extraits suivants d'une lettre circulaire adressée aux actionnaires le 5 novembre 1928 feront connaître les motifs invoqués pour modifier le contrat original.

Assemblée Générale Spéciale

"En 1925, on a jugé à propos d'obtenir du nouveau capital jusqu'à concurrence de $240,000 pour l'entreprise exploitée sous le nom de ERNEST COUSINS LIMITED. Pour effectuer cet achat, la présente compagnie, qui est désignée sous le même nom que l'ancienne, a été constituée en corporation, et l'ancienne compagnie lui a transféré l'entreprise en exploitation et, entre autres choses, s'est engagée à vendre une quantité suffisante d'actions privilégiées de la nouvelle compagnie pour réaliser le montant susmentionné. Anticipant la vente de la part de (l'ancienne compagnie) d'actions privilégiées en nombre suffisant pour réaliser la somme susmentionnée de $240,000, la nouvelle compagnie a émis en 1925 un nombre suffisant d'actions privilégiées en faveur de l'ancienne compagnie à cette fin.

La somme de $113,425.00 a été reçue par la ERNEST COUSINS LIMITED (l'ancienne compagnie) pour la vente de ces actions, et elle a été remise à la nouvelle compagnie, moins les commissions et les frais de vente encourus par l'ancienne compagnie dans la vente des actions de la nouvelle compagnie.

Si on n'a pas obtenu le plein montant désiré c'est parce que le syndicat qui s'était chargé de la vente des actions n'a pas exécuté son contrat.

Il ne semble pas à propos ni opportun de conclure un nouveau contrat en ce moment pour la vente du reste des actions privilégiées qui sont entre les mains de l'ancienne compagnie, et dans les circonstances il vaut mieux modifier le contrat original en tenant compte de la situation actuelle. L'actif net, exception faite de la clientèle, que (l'ancienne compagnie) a remis à la nouvelle le 27 avril 1925, s'établit à la somme de $39,758.25.

ÉTAT II—*Suite*

MÉMOIRE CONCERNANT L'ARMATURE FINANCIÈRE—*Suite*

Le Règlement n° 65 est annexé.—Voir Pièce VI.

En conséquence, les administrateurs ont décidé de modifier le contrat original du 27 avril 1925 de manière à ce que la somme payable à l'ancienne compagnie) soit de $158,183.25; ce qui représente le commerce de (l'ancienne compagnie) et un versement en espèces de $113,425.00, moins les commissions et frais encourus par (l'ancienne compagnie) pour vendre les actions de la nouvelle compagnie. (L'ancienne compagnie) accepte en paiement de ladite somme de $153,183.25 un mille cinq cent trente et une (1,531) actions privilégiées d'une valeur au pair de cent dollars ($100.00) chacune, dix mille (10,000) actions sans valeur au pair et quatre-vingt-trois dollars et vingt-cinq cents ($83.25) en espèces. Pour donner suite à la décision des administrateurs, une entente a été conclue avec (l'ancienne compagnie) comportant la modification susmentionnée et une résolution autorisant la signature de cette entente a été adoptée par les administrateurs.

On vous demandera de ratifier et de confirmer la résolution adoptée par les administrateurs autorisant la signature de l'entente susmentionnée et en outre, d'étudier et de ratifier le règlement n° 65 adopté par les administrateurs, qui diminue le nombre d'actions privilégiées de la compagnie de cinq mille (5,000) actions privilégiées rachetables à dividendes cumulatifs de 7 p. 100 d'une valeur au pair de cent dollars ($100) chacune à trois mille cinq cent trente et une (3,531) actions privilégiées rachetables à dividendes cumulatifs de 7 p. 100 d'une valeur au pair de cent dollars ($100.00) chacune et subdivise lesdites trois mille cinq cent trente et une (3,531) actions privilégiées en quatorze mille cent vingt-quatre (14,124) actions privilégiées d'une valeur au pair de vingt-cinq dollars ($25.00) chacune.

L'(ancienne compagnie) convint de plus, sur ratification du règlement n° 65, de céder quatorze cent soixante-neuf (1,469) actions privilégiées en vertu de lettres patentes supplémentaires autorisant leur annulation, soit la différence entre les trois mille (3,000) actions privilégiées qui lui avaient été accordées aux termes du contrat original du 27 avril 1925, et les mille cinq cent trente et une (1,531) actions privilégiées qui lui seront remises aux termes du contrat modifié, pour couvrir la somme requise en vue de la diminution du nombre d'actions privilégiées.

Lorsque la diminution du capital et sa subdivision auront été confirmées par lettres patentes supplémentaires, (l'ancienne compagnie) transférera à chaque actionnaire qui aura payé les actions ordinaires en sa possession, une action privilégiée d'une valeur au pair de vingt-cinq dollars ($25.00) pour chaque vingt-cinq dollars ($25.00) versé en acquit des actions ordinaires de la compagnie par ces actionnaires. Ainsi tout actionnaire qui aura versé cent vingt-cinq ($125.00) dollars pour acquérir une action privilégiée et une action sans valeur au pair recevra de la compagnie quatre (4) nouvelles actions privilégiées d'une valeur au pair

de vingt-cinq dollars ($25.00) chacune et par transfert de (l'ancienne compagnie) une action privilégiée additionnelle d'une valeur au pair de vingt-cinq dollars ($25.00).

Des changements projetés et de la nouvelle organisation financière il résultera que les actionnaires de la compagnie recevront des actions privilégiées jusqu'à concurrence du montant engagé par eux et la *Ernest Cousins Limited* (l'ancienne compagnie) recevra également des actions privilégiées jusqu'à concurrence du montant net d'actif (exception faite de la clientèle) remis par cette compagnie à la présente compagnie, et le solde payable par (l'ancienne compagnie) sera alors biffé des livres de la compagnie et (l'ancienne compagnie) pourra alors être liquidée.

La compagnie fait maintenant des profits et à l'avenir elle pourra mieux acquitter ses dividendes, mais on a jugé qu'il était à propos et à l'avantage de tous les actionnaires d'effectuer le règlement de tous les arrérages de dividendes de la date de l'émission à la date de la distribution des nouvelles actions privilégiées d'une valeur au pair de vingt-cinq dollars ($25.00). A cette fin la ERNEST COUSINS LIMITED (l'ancienne compagnie) transférera deux (2) actions sans valeur au pair,—des actions détenues par elles,—à chaque actionnaire de cette compagnie pour chaque action privilégiée d'une valeur au pair de cent dollars ($100.00) en leur possession.

En résumé, d'après les changements proposés les détenteurs d'actions privilégiées et ordinaires recevront des titres d'actions privilégiées d'une valeur égale au pair à la somme actuellement versée et de plus trois (3) actions ordinaires pour chaque ancienne action, à savoir, l'action originale achetée et deux actions additionnelles.

Le conseil d'administration soumet les changements et projets susmentionnés qu'il croit justes et équitables tant au point de vue des actionnaires de la compagnie que de celui de la *Ernest Cousin Limited* (ancienne compagnie)."

Le montant susmentionné a été payé par la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie) avec le produit de la vente du capital-actions de la compagnie.

Actions vendues ainsi qu'il suit:

936 actions privilégiées à $100 00		$ 93,600 00
741 ordinaires à 25 00		18,525 00
40 ordinaires à 12 50		500 00
100 ordinaires à 8 00		800 00
		$113,425 00
Moins: frais de vente des actions:		
Montant payé à la *Mortgage Investment Company, Limited*:—		
Publicité	$ 2,500 00	
Commission sur—		
Actions privilégiées	14,290 15	
Actions ordinaires	18,688 69	
	$35,478 84	
Commissions à d'autres	351 70	
		35,830 44
		$ 77,594 56

ÉTAT II—*Fin*

MÉMOIRE CONCERNANT L'ARMATURE FINANCIÈRE—*Fin*

Les actions privilégiées d'une valeur de $153,100.00 dont il est question plus haut se décomposent ainsi qu'il suit:

Le produit de la vente des actions privilégiées et ordinaires s'établit à $113,425.00. D'après les changements effectués chaque souscripteur a reçu une action privilégiée de $25.00 pour chaque $25.00 versé dans cette entreprise; et ainsi ils ont reçu—

4,537 actions privilégiées de $25.00	$ 113,425 00

Les premières actions privilégiées d'une valeur au pair de $100 furent échangées contre quatre des nouvelles actions d'une valeur au pair de $25.00. Des titres de nouvelles actions privilégiées furent émis jusqu'à concurrence du montant versé en achat d'actions ordinaires. Les acheteurs gardèrent les titres d'actions ordinaires.

La valeur nette de l'actif acquis de la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie) s'élève à la somme de $39,758.25. D'après le contrat modifié le montant payé à la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie) a été de $83.25 en argent, ce qui laissait un solde de $39,675.00 en règlement duquel la compagnie a reçu—

1,587 actions privilégiées d'une valeur de $25.00	39,675 00
	$153,100 00

Voici quel est le capital aux termes du contrat modifié:

La Compagnie acquiert (de l'ancienne compagnie)—		
Actif net	$	115,789 98
Passif		76,931 73
		$39,758 25
Clientèle,—en évaluant à $5.00 chacune les actions sans valeur au pair		85,830 44
		$125,588 69
Versement en espèces reçus de la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie)		77,594 56
		$203,183 25

Le paiement effectué aux termes du contrat modifié l'a été de la manière suivante:

6,124 actions privilégiées $25 00	$	153,100 00
10,000 actions sans valeur au pair 5 00		50,000 00
		$203,100 00
Versements en espèces à faire à la *Ernest Cousins Limited* (ancienne compagnie)		83 25
		$203,183 25

APPENDICE 10

PIÈCE MISE AU DOSSIER ET MENTIONNÉE DANS LE TÉMOIGNAGE DE P. D. McARTHUR AUX PAGES 18 ET SUIVANTES

—	Prix convenu	Compagnie A		Compagnie B		Compagnie C		Compagnie D	
		Prix du surplus par cent	Prix moyen	Prix du surplus par cent	Prix moyen	Prix du surplus par cent	Prix moyen	Prix du surplus par cent	Prix moyen
	Au quintal		$		$		$		
Janvier	$1 70	22	1 60	24 à $1 05	1 54	17·6 à $1 05	1 60	Aucun surplus	1 40
Février	1 70	19	1 65	18·5 à 1 05	1 55	3·3 à 1 05	1 67	"	1 40
Mars	1 70	21	1 62	29·8 à 1 15	1 55	12·3 à 1 10	1 63	"	1 40
1er au 15 avril	1 70	23	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
16 au 30 avril	1 35	15	1 30	5 à 1 00	1 39	12·3 à 0·90	1 45	"	1 00
Mai	1 35	25	1 26	8 à 0 95	1 23	16 à 0 90	1 28	"	1 00
Juin	1 35	43	1 20	12 à 0 95	1 24½	15·7 à 0 90	1 28	"	1 00
Juillet	1 35	43	1 19	9·5 à 1 05	1 24	Aucun	1 35	.....	1 00
Août	1 35	27	1 26	8 à 1 05	1 28	3·5 à 0 95	1 36	"	1 00
Septembre	1 35	30	1 28	18 à 1 05	1 29	7 à 1 00	1 32½	"	1 20
Octobre	1 35	25	1 29	.....	1 33	7·5 à 1 00	1·32½	"	1 20
Novembre	1 35	8	1 34	8 à 1 05	1 37	Aucun	1 35	"	1 20
Décembre	1 60	23	1 50	.....	1 55½	13·6 à 1 05	1 53	"	1 35 1 60
Moyennes	$1·477	.....	1·374	.....	1 38	.....	1·427	.....	1 21

Prix moyen convenu, $1·4777. Prix net moyen, $1·227.
Prix moyen reçu, $1·322 par quintal. Prix net moyen reçu, $1·072 par quintal.
Une certaine quantité de lait fut même payée 75c., livrée à Montréal, et rapporta 50c. net par quintal.

P. D. McARTHUR.

APPENDICE 11

TABLEAU 1

EASTERN DAIRIES LIMITED, MONTRÉAL, ET ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

Tableau n°	—	—	—
1	Rapport annuel	Eastern Dairies Limited	31 mars 1932.
2	Détail d'émission d'obligations, 6 p. 100, à 20 ans	Eastern Dairies Limited	
3	Détail d'émission des actions ordinaires	Eastern Dairies Limited	
4	Détail d'émission des actions privilégiées	Eastern Dairies Limited	
5	Liste des intérêts sur obligations et des paiements à compte de dividendes sur le capital et autres catégories de valeurs	Eastern Dairies Limited	
6	Liste des officiers	Elmhurst Dairy Limited	
7	Rapport annuel	Elmhurst Dairy Limited	31 mars 1932.
8	Bilan	Elmhurst Dairy Limited	31 janvier 1933.
9	Compte d'excédent	Elmhurst Dairy Limited	31 janvier 1933.
10	Etat des opérations	Elmhurst Dairy Limited	10 mois finissant le 31 janvier 1933.
11	Tableau des ventes et des dépenses par unité	Elmhurst Dairy Limited	10 mois finissant le 31 janvier 1933.
12	Régime de capitalisation	Elmhurst Dairy Limited	Janvier 1926 à ce jour.
13	Etat des dividendes	Elmhurst Dairy Limited	5 juillet 1926 au 22 mars 1932.
14	Tableau du coût supplémentaire des bouteilles d'une chopine comparé aux bouteilles d'une pinte, basé sur les prix en vigueur en février 1933	Elmhurst Dairy Limited	
15	Tableau des prix de vente moyens la demi-chopine de crème et coût de la matière grasse la demi-chopine de crème durant le mois de février 1933	Elmhurst Dairy Limited	
16	Tableau de la quantité de lait acheté et prix d'achat moyens durant l'année finissant le 31 décembre 1932	Elmhurst Dairy Limited	
17	Tableau des achats de crème durant l'année finissant le 31 décembre 1932	Elmhurst Dairy Limited	
18	Salaires des livreurs	Elmhurst Dairy Limited	
19	Comparaison entre le prix de vente au détail la pinte et le prix d'achat du lait ordinaire	Elmhurst Dairy Limited	

TABLEAU 2

EASTERN DAIRIES LIMITED, 7460, CHEMIN DE LACHINE SUPÉRIEUR, MONTRÉAL

Premières obligations convertibles 6 p. 100 à 20 ans " série A " garanties par actions

Date	Montant	Escompte
Mai 1929	$3,000,000	$180,000

TABLEAU 3

EASTERN DAIRIES LIMITED, 7460, CHEMIN DE LACHINE SUPÉRIEUR, MONTRÉAL

ACTIONS ORDINAIRES, SANS VALEUR NOMINALE

Date	Nombre des actions		Prix
Mars 1926	49,999	$ 5 00	$ 249,995 00
Mars 1927	900	11 36	11,250 00
Avril 1927	1,700	12 50	21,250 00
Mai 1927	7,400	12 50	92,500 00
Décembre 1927	8,600	50 00	430,000 00
Mars 1928	500	25 00	12,500 00
Mai 1928	4,000	53 00	212,000 00
Janvier 1929	1,000	51 00	51,000 00
Mars 1931	15,000	20 00	300,000 00
Décembre 1932	4,324	20 00	86,480 00
	93,423	$ 15 70	$ 1,466,975 00

TABLEAU 4

EASTERN DAIRIES LIMITED, 7460, CHEMIN DE LACHINE SUPÉRIEUR, MONTRÉAL

ACTIONS PRIVILÉGIÉES-CUMULATIVES 7 p. 100—VALEUR NOMINALE $100

Date	Nombre d'actions		Prix	Commission
Mars 1926	12,500	$100 00	$1,250,000 00	$125,000 00
Octobre 1926	500	100 00	50,000 00	5,000 00
Novembre 1926	900	100 00	90,000 00	9,000 00
Décembre 1926	2,600	100 00	260,000 00	26,000 00
Janvier 1927	1,000	100 00	100,000 00	10,000 00
Février 1927	400	100 00	40,000 00	
Mars 1927	2,800	100 00	280,000 00	
Avril 1927	1,200	100 00	120,000 00	
Mai 1927	2,200	100 00	220,000 00	
Septembre 1927	900	100 00	90,000 00	
	25,000		$2,500,000 00	$175,000 00

TABLEAU 5

EASTERN DAIRIES LIMITED, MONTRÉAL

COMPARAISON ENTRE LES DIVIDENDES PAYÉS PAR LA EASTERN DAIRIES, LIMITED (TRUST DE VALEURS), LA ACME DAIRY, LIMITED, ET LA CRESCENT CREAMERY COMPANY, LIMITED, ET LE TOTAL DES DIVIDENDES TEL QU'INDIQUÉE PAR LES ÉTATS CONSOLIDÉS D'EXPLOITATION DE LA EASTERN DAIRIES, LIMITED

Eastern Dairies, Limited—Privilégiées (1er avril 1926-31 décembre 1932)		$ 1,113,525 00
Eastern Dairies, Limited—Ordinaires (1er juillet 1930-30 juin 1932)		166,948 00
Acme Farmers Dairy Limited—Privilégiées—(1er janvier 1929-31 décembre 1932)		196,000 00
Crescent Creamery Company, Limited—Privilégiées—(1er avril 1927-31 mars 1933)		420,000 00
		$ 1,896,473 00
A déduire:		
Intérêt couru sur actions privilégiées Eastern Dairies, Limited, à la date de vente	$ 16,274 00	
Intérêt couru sur actions privilégiées—Acme Farmers Dairy, Limited à la date de l'acquisition	12,250 00	
Dividendes entre compagnies, 1928	10,722 25	
Dividendes entre compagnies, 1929	427 00	
Dividendes entre compagnies, 1930	2,068 50	
		$ 41,731 75
Dividendes payés suivant bilan consolidé		$ 1,854,741 25

TABLEAU DES INTÉRÊTS SUR OBLIGATIONS PAYÉS DEPUIS L'INCORPORATION INDIQUANT LE COÛT SUPPLÉMENTAIRE À RAISON DE LA PRIME SUR LA MONNAIE DES ÉTATS-UNIS

Date de paiement	Période comprise	Taux	Montant	Coût de la monnaie des Etats-Unis
1er novembre 1929	Six mois	6%	$ 90,000 00	$ 1,549 57
1er mai 1930	Six mois	6%	90,000 00	241 72
1er novembre 1930	Six mois	6%	90,000 00	9 11
1er mai 1931	Six mois	6%	90,000 00	65 76
1er novembre 1931	Six mois	6%	90,000 00	10,755 24
1er mai 1932	Six mois	6%	90,000 00	11,429 09
1er novembre 1932	Six mois	6%	90,000 00	8,312 50
Total des intérêts payés sur obligations depuis la date d'incorporation			630,000 00	32,362 99
A déduire l'intérêt couru reçu à la date de la vente des obligations			6,904 11	
Dépense nette			$ 623,095 89	$ 32,362 99

TABLEAU DES DIVIDENDES PAYÉS AUX ACTIONNAIRES SUR LES ACTIONS PRIVILÉGIÉES CUMULATIVES À 7 POUR 100 DEPUIS LA DATE DE L'INCORPORATION

Date de paiement	Trimestre finissant le	Actions en cours	Taux trimestriel	Montant
				$ c.
15 juillet 1926	30 juin 1926	12,500	1¾%	21,875 00
15 octobre 1926	30 septembre 1926	12,500	1¾%	21,875 00
15 janvier 1927	31 décembre 1926	16,500	1¾%	28,875 00
15 avril 1927	31 mars 1927	20,700	1¾%	36,225 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1927				108,850 00
15 juillet 1927	30 juin 1927	24,100	1¾%	42,175 00
15 octobre 1927	30 septembre 1927	25,000	1¾%	43,750 00
15 janvier 1928	31 décembre 1927	25,000	1¾%	43,750 00
15 avril 1928	31 mars 1928	25,000	1¾%	43,750 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1928				173,425 00
15 juillet 1928	30 juin 1928	25,000	1¾%	43,750 00
15 octobre 1928	30 septembre 1928	25,000	1¾%	43,750 00
15 janvier 1929	31 décembre 1928	25,000	1¾%	43,750 00
15 avril 1929	31 mars 1929	25,000	1¾%	43,750 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1929				175,000 00
15 juillet 1929	30 juin 1929	25,000	1¾%	43,750 00
15 octobre 1929	30 septembre 1929	25,000	1¾%	43,750 00
15 janvier 1930	31 décembre 1929	25,000	1¾%	43,750 00
15 avril 1930	31 mars 1930	25,000	1¾%	43,750 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1930				175,000 00
15 juillet 1930	30 juin 1930	25,000	1¾%	43,750 00
15 octobre 1930	30 septembre 1930	25,000	1¾%	43,750 00
15 janvier 1931	31 décembre 1930	25,000	1¾%	43,750 00
15 avril 1931	31 mars 1931	25,000	1¾%	43,750 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1931				175,000 00
15 juillet 1931	30 juin 1931	25,000	1¾%	43,750 00
15 octobre 1931	30 septembre 1931	25,000	1¾%	43,750 00
15 janvier 1932	31 décembre 1931	25,000	1¾%	43,750 00
15 avril 1932	31 mars 1932	25,000	1¾%	43,750 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1932				175,000 00
15 juillet 1932	30 juin 1932	25,000	1¾%	43,750 00
15 octobre 1932	30 septembre 1932	25,000	1¾%	43,750 00
15 janvier 1933	31 décembre 1932	25,000	1¾%	43,750 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1933				131,250 00
Total des dividendes payés sur les actions privilégiées depuis l'incorporation				$ 1,113,525 00

DIVIDENDES PAYÉS SUR LES ACTIONS PRIVILÉGIÉES CUMULATIVES À 7 POUR 100 DE LA ACME FARMERS DAIRY, LIMITED DEPUIS LA DATE D'ACQUISITION LE 1ER AVRIL 1929

Date de paiement	Semestre finissant le	Actions en cours	Taux semestriel	Montant
		Actions		$ c.
10 août 1929	30 juin 1929	7,000	3½%	24,500 00
10 février 1930	31 décembre 1929	7,000	3½%	24,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1930				49,000 00
9 août 1930	30 juin 1930	7,000	3½%	24,500 00
10 février 1931	31 décembre 1930	7,000	3½%	24,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1931				49,000 00
10 août 1931	30 juin 1931	7,000	3½%	24,500 00
10 février 1932	31 décembre 1931	7,000	3½%	24,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1932				49,000 00
10 août 1932	30 juin 1932	7,000	3½%	24,500 00
10 février 1933	31 décembre 1932	7,000	3½%	24,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1933				49,000 00
Total payé depuis la date d'acquisition				196,000 00

DIVIDENDES PAYÉS SUR LES ACTIONS PRIVILÉGIÉES CUMULATIVES À 7 POUR 100 DE LA CRESCENT CREAMERY COMPANY, LIMITED, DEPUIS LA DATE D'ACQUISITION, 1ER AVRIL 1927

15 juillet 1927	30 juin 1927	10,000	1¾%	17,500 00
15 octobre 1927	30 septembre 1927	10,000	1¾%	17,500 00
15 janvier 1928	31 décembre 1927	10,000	1¾%	17,500 00
16 avril 1928	31 mars 1928	10,000	1¾%	17,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1938				70,000 00
15 juillet 1928	30 juin 1928	10,000	1¾%	17,500 00
15 octobre 1928	30 septembre 1928	10,000	1¾%	17,500 00
15 janvier 1929	31 décembre 1928	10,000	1¾%	17,500 00
15 avril 1929	31 mars 1929	10,000	1¾%	17,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1929				70,000 00
15 juillet 1929	30 juin 1929	10,000	1¾%	17,500 00
15 octobre 1929	30 septembre 1929	10,000	1¾%	17,500 00
15 janvier 1930	31 décembre 1929	10,000	1¾%	17,500 00
15 avril 1930	31 mars 1930	10,000	1¾%	17,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1930				70,000 00

DIVIDENDES PAYÉS SUR LES ACTIONS PRIVILÉGIÉES CUMULATIVES À 7 POUR 100 DE LA CRESCENT CREAMERY COMPANY, LIMITED, DEPUIS LA DATE D'ACQUISITION, 1ER AVRIL 1927—*Fin.*

Date de paiement	Trimestre finissant le	Actions en cours	Taux trimestriel	Montant
15 juillet 1930	30 juin 1930	10,000	1¾%	17,500 00
15 octobre 1930	30 septembre 1930	10,000	1¾%	17,500 00
15 janvier 1931	31 décembre 1930	10,000	1¾%	17,500 00
15 avril 1931	31 mars 1931	10,000	1¾%	17,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1931				70,000 00
15 juillet 1931	30 juin 1931	10,000	1¾%	17,500 00
15 octobre 1931	30 septembre 1931	10,000	1¾%	17,500 00
15 janvier 1931	31 décembre 1930	10,000	1¾%	17,500 00
15 avril 1932	31 mars 1932	10,000	1¾%	17,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1932				70,000 00
15 juillet 1932	30 juin 1932	10,000	1¾%	17,500 00
15 octobre 1932	30 septembre 1932	10,000	1¾%	17,500 00
15 janvier 1933	31 décembre 1932	10,000	1¾%	17,500 00
15 avril 1933	31 mars 1933			17,500 00
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1933				70,000 00
Total payé depuis la date d'acquisition				420,000 00

TABLEAU DES DIVIDENDES PAYÉS AUX ACTIONNAIRES SUR LES ACTIONS ORDINAIRES DEPUIS LA DATE D'INCORPORATION

Date de paiement	Trimestre finissant	Actions en cours	Taux trimestriel	Montant
				$ c.
1er novembre 1930	30 septembre 1930	74,099	25c. l'action	18,524 75
1er février 1931	31 décembre 1930	74,099	25c. "	18,524 75
1er mai 1931	31 mars 1931	74,099	25c. "	18,524 75
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1931				55,574 25
1er août 1931	30 juin 1931	89,099	25c. l'action	22,274 75
1er novembre 1931	30 septembre 1931	89,099	25c. "	22,274 75
1er février 1932	31 décembre 1931	89,099	25c. "	22,274 75
1er mai 1932	31 mars 1932	89,099	25c. "	22,274 75
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1932				89,099 00
1er août 1932	30 juin 1932	89,099	25c. l'action	22,274 75
Total de l'année financière finissant le 31 mars 1933				22,274 75
Total des dividendes payés sur les actions ordinaires depuis la date d'incorporation				166,948 00

TABLEAU 6

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

Débuta en affaires, 1873.

Incorporée, 4 novembre 1921, province de Québec.

Acquise, 14 janvier 1926.

Employés supérieurs et administrateurs:—Président, H. R. Trenholme, Montréal; Vice-président, W. R. Aird, Montréal.

Administrateurs: — H. R. Trenholme, Montréal; W. R. Aird, Montréal, A. J. Nesbitt, Montréal; P. A. Thomson, Montréal; C. B. Price, Montréal.

E. W. KING, *secrétaire.*

S. H. TAYLOR, *trésorier.*

Vérificateurs: P. S. Ross et Fils.

Fabrique principale: 7460, Chemin de Lachine supérieur.

Dépôt de distribution: 101, rue River, Verdun; 6240, rue Hutchison, Outremont.

Laiteries: Richmond, Québec; L'Avenir, Québec.

C. B. PRICE, *directeur-gérant.*

TABLEAU 7

ELMHURST DAIRY LIMITED

ÉTATS FINANCIERS, 31 MARS 1932

MONTRÉAL, QUÉBEC, 16 mai 1932.

CERTIFICAT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires,
Elmhurst Dairy Limited,
Montréal.

Nous avons comparé le bilan annexé arrêté au 31 mars 1932 avec les livres et archives de la *Elmhurst Dairy Limited.*

Nous certifions qu'à notre avis le bilan annexé expose exactement les affaires de la *Elmhurst Dairy Limited* le 31 mars 1932, suivant nos meilleurs renseignements, les explications qu'on nous a fournies et tel que l'indiquent les livres de la compagnie que nous avons examinés.

P. S. ROSS & SONS,

Comptables brevetés.

ELMHURST DAIRY LIMITED

BILAN AU 31 MARS 1932

Actif

Courant:		
Espèces en mains et en banque		$ 7,663 32
Comptes à recevoir, moins réserve pour créances douteuses		84,294 27
Inventaires de produits et de fournitures		22,482 46
Valeurs de placement au prix coûtant	$ 62,734 50	
La valeur collective de ces titres basée sur les cotes du marché disponibles ou à défaut de ces cotes, sur des valeurs estimatives équitables était approximativement de $525 moins la valeur comptable susdite au 31 mars 1932.		
Intérêt accru de ce chef	918 75	
		63,653 25
		$ 178,093 30
Dû par les compagnies affiliées		$ 15 01
Fixe:		
(Suivant les valeurs de remplacement à l'état de neuf, telles qu'établies par la Canadian Appraisal Company Limited, au 15 novembre 1926, y compris les additions subséquentes au prix coûtant.)		
Terrain	$ 99,412 40	
Edifices	451,279 01	
Terrain et édifices non utilisés pour fins de l'entreprise	62,048 40	
Fabrique, machines et installation	284,192 07	
Appareils de livraison	231,593 90	
Meubles et fournitures de bureaux	12,126 48	
		$1,140,652 26
Dépenses payées d'avance		7,689 22
Affectations différées		5,008 85
Clientèle		88,033 08
		$1,419,491 72

Approuvé au nom du conseil d'administration:

.....(administrateur)

.....(administrateur)

BILAN AU 31 MARS 1932

Passif

Courant:		
Emprunt de la banque	$ 20,000 00	
Comptes payables et passif accru	62,521 59	
Billets irrachetés	2,358 01	
Dépôts des vendeurs	13,845 36	
Dividendes payables	25,000 00	
		$ 123,724 96
Dû aux compagnies affiliées	$ 4,525 12	
Dû à la Eastern Dairies Limited	187 87	
		4,712 99
Titres 7 p. 100 à 20 ans, échéables le 1er mai 1949—		
Autorisés et émis		400,000 00
Réserve pour dépréciation		177,312 71
Capital-actions:		
Autorisé et émis—		
12,500 actions sans valeur nominale		255,249 58
Excédent de capital		54,819 92
Excédent, sujet aux taxes provinciales		403,671 56
		$1,419,491 72

Examiné et certifié conformément au certificat annexé.

P. S. ROSS ET FILS,
Comptables brevetés.

Montréal, 16 mai 1932.

COMPTE DE SURPLUS AU 31 MARS 1932

Solde créditeur, 31 mars 1931		$ 342,196 17
A ajouter: profit net de l'année terminée le 31 mars 1932 avant de déduire la dépréciation	$ 190,725 29	
A déduire: la dépréciation	29,249 90	
		161,475 39
		$ 503,671 56
A déduire: dividendes sur actions ordinaires		100,000 00
Solde créditeur le 31 mars 1932, sujet aux taxes provinciales		$ 403,671 56

TABLEAU 8

ELMHURST DAIRY, LIMITED, MONTRÉAL, BILAN AU 31 JANVIER 1933

Actif

Courant:			
Espèces en mains et en banque		$ 13,110 31	
Comptes à recevoir, moins réserves pour dettes douteuses		82,912 47	
Inventaires de produits et de fournitures		24,191 01	
Valeurs de placement	$ 65,369 50		
Intérêt accru de ce chef	633 50		
		66,003 00	
			$ 186,216 79
Dû par la Eastern Dairies, Limited			1,899 93
Fixe:			
(Suivant les valeurs de remplacement à l'état de neuf, telles qu'établies par la Canadian Appraisal Company, Limited, 15 novembre 1926, y compris les additions subséquentes au prix coûtant.)			
Terrain		$ 99,412 40	
Edifices		460,070 40	
Terrain et édifices non utilisés pour fins de l'entreprise		47,048 40	
Fabrique, machines et installation		290,946 20	
Appareils de livraison		223,538 89	
Meubles et fournitures de bureaux		12,322 42	
			1,133,338 71
Charges payées à l'avance et différées			10,026 93
Clientèle			88,033 08
			$1,419,515 44

ELMHURST DAIRY, LIMITED, MONTRÉAL, BILAN AU 31 JANVIER 1933

Passif

Courant:			
Emprunt de la banque		$ 65,000 00	
Comptes payables et passif accru		50,882 50	
Dépôts des vendeurs		13,332 50	
			$ 129,215 00
Dû aux compagnies affiliées			61 42
Titres 7 p. 100 à 20 ans, échéables le 1er mai 1949—			
Autorisés et émis			400,000 00
Réserve pour dépréciation			174,863 34
Capital-actions—			
Autorisé et émis—			
12,500 actions sans valeur nominale			255,249 58
Excédent de capital			54,819 92
Excédent, sujet à la dépréciation et aux taxes provinciales			405,306 18
			$1,419,515 44

TABLEAU 9

ELMHURST DAIRY, LIMITED, MONTRÉAL, COMPTE D'EXCÉDENT AU 31 JANVIER 1933

Solde créditeur le 31 mars 1933	$ 403,671 56
A déduire: taxes, 1932	1,480 03
	$ 402,191 53
A ajouter:	
Profit net pour les dix mois finissant le 31 janvier, 1933, avant de déduire le montant de la dépréciation	134,364 65
	$ 536,556 18
A déduire:	
Dividendes sur les actions ordinaires	131,250 00
Solde créditeur le 31 janvier 1933, sujet à la dépréciation	$ 405,306 18

TABLEAU 10

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

ÉTAT DE L'EXPLOITATION POUR LES DIX MOIS FINISSANT LE 31 JANVIER 1933

—	Lait		Crème		Beurre		Fromage		Sous-produits		Total	
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Valeur des ventes		590,893 98		237,913 91		103,126 42		1,636 42		54,449 84		988,020 54
Coût d'achat		234,623 11		62,934 76		72,356 29		375 17		50,762 80		421,052 13
Profit brut ou écart		356,270 87		174,979 15		30,770 13		1,261 22		3,687 04		566,968 41
Dépenses de l'entreprise laitière—												
Main-d'œuvre	49,410 55		2,986 76		5,975 75		350 77		1,299 87		60,023 70	
Autres	49,451 82		3,432 91		6,141 26		156 61		383 38		59,565 98	
		98,862 37		6,419 67		12,117 01		507 38		1,683 25		119,589 68
Frais de vente et de livraison—												
Main-d'œuvre	114,054 21		31,088 09		15,124 91		318 25		276 66		160,862 12	
Autres	71,483 05		6,145 88		4,498 98		163 76		3,259 57		85,551 24	
		185,537 26		37,233 97		19,623 89		482 01		3,536 23		246,413 36
Dépenses d'administration—												
Main-d'œuvre	17,815 29		1,072 42		1,159 96		21 86		1,816 55		21,886 08	
Autres	14,239 02		6,392 05		2,802 20		15 77		2,075 42		25,524 46	
		32,054 31		7,464 47		3,962 16		37 63		3,891 97		47,410 54
Dépenses du conseil d'administration		16,534 99		990 42		1,079 72		31 69		553 36		19,190 18
Dépenses totales		332,988 93		52,108 53		36,782 78		1,058 71		9,664 81		432,603 76
Profit net avant de défalquer la dépréciation		23,281 94		122,870 62		6,012 65		202 51		5,977 77		134,364 65

TABLEAU 11

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

TABLEAU DES VALEURS DES VENTES ET DES DÉPENSES PAR UNITÉ DE CHAQUE PRODUIT POUR LES DIX MOIS FINISSANT LE 31 JANVIER 1933

—	Lait, pintes	Crème, demi-chopines	Beurre, livres	Fromage, bocaux	Sous-produits, livres	Unités totales
Nombre d'unités	6,535,955	1,561,256	428,773	12,314	663,951	9,202,249
	c.	c.	c.	c.	c.	c.
Valeur des ventes	9·04	15·24	24·05	13·29	8·20	10·74
Coût d'achat	3·59	4·03	16·88	3·05	7·64	4·58
Profit brut ou écart	5·45	11·21	7·17	10·24	0·56	6·16
Dépenses de l'entreprise laitière—						
Main-d'œuvre	0·76	0·19	1·39	2·85	0·19	0·66
Autres	0·76	0·22	1·44	1·28	0·06	0·65
	1·52	0·41	2·83	4·13	0·25	1·31
Frais de vente et de livraison—						
Main-d'œuvre	1·74	1·99	3·53	2·59	.....	1·75
Autres	1·09	0·40	1·04	1·32	0·53	0·93
	2·83	2·39	4·57	3·91	0·53	2·68
Dépenses d'administration—						
Main-d'œuvre	0·27	0·07	0·27	0·18	0·27	0·24
Autres	0·22	0·40	0·65	0·13	0·31	0·28
	0·49	0·47	0·92	0·31	0·58	0·52
Dépenses du conseil d'administration	0·25	0·06	0·25	0·25	0·09	0·19
Dépenses totales	5·09	3·33	8·57	8·60	1·45	4·70
Profit net avant de défalquer la dépréciation	0·36	7·88	1·40	1·64	0·89	1·46

TABLEAU 12

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

CAPITALISATION DE LA DATE D'ACQUISITION À CE JOUR

Janvier 1926—	
Autorisées—2,500 actions de $100 chacune	$ 250,000 00
(d'après les lettres patentes datées le 4 novembre 1921.)	
Emises—2,020 actions de $100 chacune	202,000 00
Juin 1926—	
Autorisées—12,500 actions sans valeur nominale	
(d'après lettres patentes supplémentaires datées le 21 juin 1926.)	
Emises—10,000 actions sans valeur nominale	202,000 00
Mai 1929—	
Autorisées—12,500 actions sans valeur nominale	
Emises—12,500 actions sans valeur nominale	255,249 58

TABLEAU 13

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

DIVIDENDES PAYÉS À COMPTER DE LA DATE D'ACQUISITION AU 31 MARS 1932

Date de déclaration	Date de paiement	Nombre d'actions émises	Taux l'action	Montant de dividende payé	Total, 31 mars
1926	1926				
5 juillet	10 juillet	10,100	$ 1 50	$15,150 00	
27 septembre	10 octobre	10,100	1 50	15,150 00	
	1927				
27 décembre	10 janvier	10,100	1 50	15,150 00	
1927					
22 mars	10 avril	10,100	1 50	15,150 00	
					$ 60,600 00
22 juin	11 juillet	10,100	1 50	15,150 00	
20 septembre	10 octobre	10,100	1 50	15,150 00	
	1928				
28 décembre	10 janvier	10,100	1 80	18,180 00	
					48,480 00
1928					
28 juin	10 juillet	10,100	1 00	10 100 00	
20 septembre	10 octobre	10 100	1 00	10 100 00	
	1929				
27 décembre	10 janvier	10 100	1 00	10,100 00	
					30,300 00
1929	1930				
30 décembre	10 janvier	12,500	1 00	12,500 00	
1930					
31 mars	10 avril	12,500	1 00	12,500 00	
					25,000 00
9 septembre	10 octobre	12,500	2 00	25,000 00	
	1931				
22 décembre	25 janvier	12,500	1 00	12,500 00	
1931					
30 mars	10 avril	12,500	2 00	25,000 00	
					62,500 00
4 juin	10 juillet	12,500	2 00	25,000 00	
22 septembre	10 octobre	12,500	2 00	25,000 00	
	1932				
29 décembre	11 janvier	12,500	2 00	25,000 00	
1932					
22 mars	11 avril	12,500	2 00	25,000 00	
					100,000 00
Total des dividendes payés					$326,880 00

TABLEAU 14

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

TABLEAU DU COÛT SUPPLÉMENTAIRE DES BOUTEILLES D'UNE CHOPINE COMPARÉ À CELUI DES BOUTEILLES D'UNE PINTE, BASÉ SUR LES PRIX EN VIGUEUR EN FÉVRIER 1933

	c.
Coût de deux bouteilles d'une chopine	7.52
Coût de bouteilles d'une pinte	5.25
Coût supplémentaire de bouteilles d'une chopine, la pinte	2.27

Remarque.—Le coût supplémentaire la pinte livrée dépend du nombre de livraisons par bouteille. Sur la base de 40 livraisons par bouteille le coût supplémentaire serait de ½ cent la pinte ou ¼ de cent la chopine.

TABLEAU 15

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

TABLEAU DES PRIX DE VENTE MOYENS LE DEMIARD DE CRÈME ET COÛT DE LA MATIÈRE GRASSE LE DEMIARD DE CRÈME PENDANT LE MOIS DE FÉVRIER 1933

	Crème 10%	Crème 15%	Crème 30%	Crème 40%
	c.	c.	c.	c.
Prix de vente moyen	6·63	9·71	15·79	19·53
Coût de matière grasse	1·86	2·78	5·57	7·42

Remarque.—La différence entre les prix de vente moyens et le coût de la matière grasse ne représentent pas l'écart que la compagnie a touché.

Il faut ajouter au coût le coût du lait doux en nature pour la standardisation et le coût du lait retourné, et le coût de l'excédent des achats de crème douce.

TABLEAU 16

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

TABLEAU DE LA QUANTITÉ DE LAIT ACHETÉE ET DES PRIX D'ACHAT MOYENS DE L'ANNÉE FINISSANT LE 31 DÉCEMBRE 1932

Total des achats de lait	21,559,450 lbs.
Lait de surplus acheté	3,715,830 lbs.
Pourcentage du surplus par rapport au total	17.2 p. 100
Prix d'achat moyen du lait ordinaire	$1 45
Prix d'achat moyen du lait de surplus	$1 00
Prix d'achat moyen de tout le lait	$1 38
Coût de la perte sur le surplus par pinte de lait vendu	0.10c.
Pourcentage des ventes:	
A la mesure	9.8 p. 100
En bouteilles (gros)	4.7 p. 100
En bouteilles (détail)	85.5 p. 100

TABLEAU 17

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

TABLEAU DES ACHATS DE CRÈME PENDANT L'ANNÉE FINISSANT LE 31 DÉCEMBRE 1932

	Livres de matière grasse
Inventaire, 1er janvier 1932	6,753
Achats de producteurs	189,962
Lait doux pour standardisation	11,929
Lait doux écrémé	84,936
	393,580
Inventaire, le 31 décembre 1932	5,877
	387,703
Ventes	281,573
Recettes au delà des besoins	106,130

TABLEAU 18

ELMHURST DAIRY LIMITED, MONTRÉAL

SALAIRES DES VENDEURS

Le salaire varie entre $10 et $17 la "ronde", suivant le district, la longueur de la "ronde" et la quantité de crème vendue.

La commission est de 5 p. 100 sur la valeur nette des ventes de lait et de crème en détail et de 2½ p. 100 sur la valeur nette des ventes de lait et de crème en gros.

La commission est de 1½ cents la livre sur les ventes de beurre en détail et de ½ cent la livre sur le beurre vendu en gros.

La commission est de 1 cent par bocal de fromage "cottage".

On paie un salaire fixe aux vendeurs affectés à des "rondes" spéciales.

Salaire moyen pendant l'année civile 1932—$28.65 par semaine.

TABLEAU 19

ELMHURST DAIRY, LIMITED, MONTREAL

COMPARAISON ENTRE LE PRIX DE VENTE EN DÉTAIL, LA PINTE, ET LE PRIX D'ACHAT DU LAIT RÉGULIER

—	Prix de vente en détail, la pinte	Prix d'achat du lait régulier	
		Les 100 liv.	La pinte
	c.	$	c.
1926			
Septembre	13	2·41	6·18
Octobre	13	2·41	6·18
Novembre	13	2·41	6·18
Décembre	13	2·41	6·18
1927			
Janvier	13	2·41	6·18
Février	13	2·41	6·18
Mars	13	2·41	6·18
Avril	13	2·41	6·18
Mai	12	2·03	5·23
Juin	12	2·03	5·23
Juillet	12	2·03	5·23
Août	12	2·03	5·23
Septembre	12	2·03	5·23
Octobre	14	2·80½	7·22
Novembre	14	2·80½	7·22
Décembre	14	2·80½	7·22

ELMHURST DAIRY, LIMITED, MONTRÉAL—*Fin*

COMPARAISON ENTRE LE PRIX DE VENTE EN DÉTAIL, LA PINTE, ET LE PRIX D'ACHAT DU LAIT RÉGULIER—*Fin*

—	Prix de vente en détail, la pinte	Prix d'achat du lait régulier	
		Les 100 liv.	La pinte
1928	c.	$	c.
Janvier	14	2·80½	7·22
Février	14	2·80½	7·22
Mars	14	2·80½	7·22
Avril	14	2·80½	7·22
Mai	12	2·03	5·23
Juin	12	2·03	5·23
Juillet	12	2·03	5·23
Août	12	2·03	5·23
Septembre	12	2·03	5·23
Octobre	14	2·81	7·24
Novembre	14	2·81	7·24
Décembre	14	2·81	7·24
1929			
Janvier	14	2·81	7·24
Février	14	2·81	7·24
Mars	14	2·81	7·24
Avril	14	2·81	7·24
Mai	14	2·81	7·24
Juin	13	2·39½	6·17
Juillet	13	2·39½	6·17
Août	13	2·39½	6·17
Septembre	13	2·39½	6·17
Octobre	14	2·81	7·24
Novembre	14	2·81	7·24
Décembre	15	3·20½	8·23
1930			
Janvier	15	3·20½	8·23
Février	14	2·81	7·24
Mars	14	2·81	7·24
Avril	14	2·81	7·24
Mai	14	2·81	7·24
Juin	12	2·03	5·23
Juillet	12	2·03	5·23
Août	12	2·03	5·23
Septembre	12	2·03	5·23
Octobre	13	2·40	6·18
Novembre	13	2·40	6·18
Décembre	13	2·40	6·18
1931			
Janvier	13	2·40	6·18
Février	13	2·40	6·18
Mars	12	2·03	5·23
Avril	12	2·03	5·23
Mai	12	2·03	5·23
Juin	11	1·70	4·38
Juillet	11	1·70	4·38
Août	11	1·70	4·38
Septembre	11	1·70	4·38
Octobre	11	1·70	4·38
Novembre	11	1·70	4·38
Décembre	11	1·70	4·38
1932			
Janvier	11	1·70	4·38
Février	11	1·70	4·38
Mars	11	1·70	4·38
Avril	11	1·70	3·48
Mai	10	1·35	3·48
Juin	10	1·35	3·48
Juillet	10	1·35	3·48
Août	10	1·35	3·48
Septembre	10	1·35	3·48
Octobre	10	1·35	3·48
Novembre	10	1·35	4·12
Décembre	11	1·60	
1933			
Janvier	11	1·60	4·12
Février	10	1·35	3·48
Mars	9	1·35	3·48

REMARQUE.—La compagnie a payé effectivement ½ cent les 100 livres comparé à ces prix. Ce ½ cent supplémentaire a été payé à l'Association des producteurs de lait de Montréal conformément à l'accord que nous avons conclu avec cette association.

APPENDICE 12

TABLEAU 1

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703, Dominion Square Building, Montréal, P.Q.

1A. PRIX MOYEN PAYÉ LE QUINTAL POUR LE LAIT DE SURPLUS

1932

Janvier	$ 1.0869
Février	1.2557
Mars	1.1226
Avril	0.8668
Mai	0.8327
Juin	0.8427
Juillet	0.7914
Août	0.8554
Septembre	0.9614
Octobre	0.9532
Novembre	1.1102
Décembre	0.9997
Moyenne pour le lait de 3.5	$ 0.9732

Compilé le 31 mars 1933.

TABLEAU 2

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703, Dominion Square Building, Montréal, P.Q.

QUANTITÉS ET POUR-CENTS DE LAIT EXPÉDIÉS DIRECTEMENT ET INDIRECTEMENT À MONTRÉAL

1932	Quantités reçues	Expédié directement		Aux établissements ruraux	
	livres	livres	%	livres	%
Janvier	2,356,950	644,602	27·34	1,712,348	72·66
Février	2,238,168	567,024	25·33	1,671,114	74·67
Mars	2,410,512	536,552	22·25	1,873,960	77·75
Avril	2,470,068	573,291	23·20	1,896,777	76·80
Mai	2,649,601	642,052	24·23	2,007,549	75·77
Juin	3,150,814	707,394	22·45	2,443,420	77·55
Juillet	2,627,603	592,237	22·53	2,035,366	77·47
Août	2,130,433	499,953	23·46	1,630,480	76·54
Septembre	2,388,308	527,503	22·08	1,860,805	77·92
Octobre	2,259,924	540,323	23·90	1,719,601	76·10
Novembre	1,900,346	468,636	24·66	1,431,710	75·34
Décembre	2,027,507	526,323	25·95	1,501,184	74·05
Total	28,610,234	6,825,890	23·85	21,784,344	76·15

Compilé le 31 mars 1933.

TABLEAU 3

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703, Dominion Square Building, Montréal, P.Q.

Le 31 mars 1933

LIVRES DE LAIT DE SURPLUS TRANSFORMÉ EN CRÈME

1932	Lait	Butyrine
	livres	livres
Janvier	213,654	7,482
Février	391,694	13,707
Mars	269,058	9,289
Avril	.....	.....
Mai	254,413	7,792
Juin	19,115	672
Juillet	.....	.....
Août	.....	.....
Septembre	.....	.....
Octobre	63,760	2,400
Novembre	115,953	4,320
Décembre	266,491	9,721
Total	1,594,138	55,383

TABLEAU 4

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703, Dominion Square Building, Montréal, P.Q.

Le 31 mars 1933.

	Crème à 15%			Crème sure à 20%			Crème à 25%			Crème à 30%		
	Nombre de demiards	Valeur	Moyenne par demiard	Nombre de demiards	Valeur	Moyenne par demiard	Nombre de demiards	Valeur	Moyenne par demiard	Nombre de demiards	Valeur	Moyenne par demiard
		$ c.			$ c.			$ c.			$ c.	
Janvier	53,452	6,854 08	·1285	3,659	442 62	·1209	12,435	2,475 56	·1990	17,918	3,464 84	·1933
Février	43,383	5,937 85	·1368	3,829	462 00	·1206	11,501	2,287 03	·1988	36,605	4,574 13	·1249
Mars	45,557	6,235 51	·1368	4,126	512 73	·1242	11,833	2,353 81	·1989	23,808	3,565 21	·1497
Avril	41,475	5,647 42	·1361	3,267	395 54	·1210	10,950	2,179 14	·1990	9,086	2,119 53	·2332
Mai	45,587	6,225 53	·1365	5,867	700 35	·1193	11,836	2,352 23	·1987	41,199	4,801 50	·1165
Juin	38,999	5,331 61	·1367	5,747	672 91	·1170	9,910	1,966 96	·1984	13,412	2,329 77	·1737
Juillet	35,997	4,863 49	·1351	4,099	489 49	·1220	7,668	1,522 44	·1985	6,971	1,617 23	·2319
Août	33,189	4,463 59	·1344	3,493	404 38	·1157	7,175	1,425 84	·1987	5,845	1,187 58	·2031
Septembre	35,290	4,755 79	·1348	2,826	343 29	·1214	8,731	1,736 08	·1988	7,381	1,340 54	·1816
Octobre	36,709	4,976 47	·1355	2,969	361 09	·1216	9,634	1,904 92	·1977	15,351	2,275 55	·1482
Novembre	33,392	4,499 98	·1347	3,011	354 60	·1177	8,963	1,767 56	·1972	24,535	2,957 49	·1205
Décembre	33,256	4,491 61	·1350	3,153	415 98	·1319	10,355	1,946 30	·1879	25,688	3,562 81	·1386
Total	476,286	64,282 93	·1349	45,956	5,554 98	·1208	120,991	23,917 87	·1976	227799	33,796 18	·1483

SOMMAIRE

Qualité	Nombre de demiards	Valeur	Moyenne par demiard
		$ c.	$
15%	476,286	64,282 93	0·1349
20%	45,956	5,554 98	0·1208
25%	120,991	23,917 87	0·1976
35%	227,799	33,796 18	0·1483
Total	871,032	127,551 96	0·1464

TABLEAU 5

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703, Dominion Square Building, Montréal, P.Q.

Le 31 mars 1933.

CRÈME ACHETÉE DE SOURCES EXTÉRIEURES

1932	Livres de crème	Livres de gras de beurre
Janvier	1,442	493
Février	1,292	526
Mars	1,342	549
Avril	1,352	529
Mai	1,695	639
Juin	1,735	683
Juillet	1,312	547
Août	1,127	474
Septembre	930	432
Octobre	395	172
Novembre	.....	.....
Décembre	.....	.....
Total	12,622	5,044

TABLEAU 6

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

ÉTAT DÉTAILLÉ DES RECETTES NETTES POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932

—	Année 1932	Pourcentage des ventes nettes
	$ c.	
Ventes nettes	1,047,429 85	
COÛT DES VENTES		
Coût des produits		
Lait et produits laitiers (y compris transport par chemin de fer et par camion)	381,409 61	36·414
Beurre, œufs, fromage et lait malté achetés	58,777 95	5·611
Coût total des produits	440,187 56	42·025
Frais de production		
Traitements et salaires	64,568 63	6·164
Dépenses	24,443 35	2·334
Matériaux	34,167 11	3·262
Dépréciation	14,551 05	1·389
Assurance	1,190 16	0·114
Taxes	2,466 35	0·235
Autres dépenses relatives à la propriété	78 99	0·007
Frais administratifs—Actuels	3,588 64	0·343
Frais administratifs—Transférés	5,489 72	0·525
Total des frais de production	150,544 00	14·373

ÉTAT DÉTAILLÉ DES RECETTES NETTES POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932—*Fin*

	Année 1932	Pourcentage des ventes nettes
Frais de vente et de livraison	$ c.	
Traitements, salaires et commissions	223,536 06	21·341
Dépenses	44,925 80	4·289
Matériaux	21,795 45	2·081
Dépréciation	18,677 50	1·783
Assurance	1,484 79	0·142
Taxes	5,553 75	0·530
Autres dépenses relatives à la propriété	2,250 44	0·214
Frais administratifs—Actuels	3,588 65	0·343
Frais administratifs—Transférés	5,489 72	0·524
Total des frais de vente et de livraison	327,302 16	31·247
Pour mauvaises dettes	3,797 69	0·363
Publicité	15,045 46	1·436
Pertes au chapitre des bouteilles, caisses et bidons, y compris les réparations	15,671 80	1·496
Coût total des ventes	952,548 67	90·942
Profit cet	94,881 18	
Additions aux recettes		
Intérêt reçu—Net	10,367 31	(0·990)
Profit ou perte sur matériel vendu	99 28	(0·009)
Divers	5,087 39	(0·486)
Total des additions aux recettes	15,553 98	(1·485)
Déductions sur les recettes		
Impôt fédéral sur le revenu	13,685 15	1·307
Impôt provincial sur les compagnies	590 24	0·056
Total des déductions sur les recettes	14,275 39	1·363
Additions nettes aux recettes	1,278 59	.....
Recettes nettes	96,159 77	9·180
		100·00

TABLEAU 7

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

TABLEAU INDIQUANT LA COMPOSITION GÉNÉRALE DU COÛT DES MARCHANDISES VENDUES. ARTICLES CONTENUS DANS L'ÉTAT DÉTAILLÉ DES RECETTES NETTES POUR LE MOIS ET L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932

COÛT DES PRODUITS

Coût d'achat de toutes les marchandises vendues, y compris le transport par chemin de fer et le camionnage à l'établissement de pasteurisation à Montréal.

FRAIS DE PRODUCTION

Traitements et salaires. — Traitements des surintendants de fabrique et du service de la production et salaires des employés de l'établissement.

Dépenses. — D'électricité, de transport en petite vitesse et par messagerie, et les dépenses de la fabrique et du service de production autre que la main-d'œuvre, de matériel, et de propriété.

Matériaux. — Charbon et huile combustible, glace, capsules de bouteilles et fil de fer, et diverses fournitures.

Commandes de l'établissement. — Entretien des bâtisses; machinerie et outillage.

Dépréciation. — Frais de dépréciation par catégories de propriétés:

	Taux annuel
Bâtisses	2¼% à 3¼%
Machinerie et outillage	6 % à 8 %
Voitures	10 %
Chevaux	$36 par cheval
Harnais	10 %

Assurance. — Surtout de l'assurance-feu.

Impôts. — Sur les biens meubles et immeubles, droits de licence, etc.

Autres dépenses relatives à la propriété. — Loyers, réserve en cas d'accidents, etc.

Frais généraux et administratifs. — Cinquante pour cent des frais et traitements généraux et administratifs.

Frais de vente

Traitements et salaires. — Traitements des surintendants de succursale et du service des ventes et salaires des distributeurs et des employés de succursale.

Commissions. — Commissions payées aux distributeurs sur le chiffre des ventes et les sommes perçues, y compris boni pour clients enlevés.

Dépenses.—Electricité, produits de rejet, déjeuner des hommes, dépenses des succursales et du service des ventes autres que la main-d'œuvre, dépenses pour matériaux ou propriété; aussi les frais de transport de l'établissement de pasteurisation aux succursales, et dépenses diverses.

Matériaux. — Fourrage et litière, glace et fournitures diverses.

Commandes de l'établissement.—Frais d'entretien des bâtisses, machinerie et outillage.

Dépréciation.—Frais de dépréciation par catégories de propriétés:—

	Taux annuel
Bâtisses	2¼% et 3¼%
Machinerie et outillage	6 % et 8 %
Mobilier et garnitures	7 %
Enseignes électriques	33⅓%
Automobiles	16⅔%
Harnais	10 %
Voitures	10 %
Chevaux	$36 par cheval

Assurance.—Surtout de l'assurance-feu.

Impôts.—Sur biens meubles et immeubles, droits de licence, etc.

Autres dépenses relatives à la propriété.—Loyers, réserve en cas d'accidents, etc.

Frais généraux et administratifs.—Cinquante pour cent des frais et traitements généraux et administratifs.

Réserve pour mauvaises dettes.—Réserve pour mauvaises dettes déterminée par la proportion des pertes réelles en regard des ventes de l'année précédente.

Publicité.—Frais de publicité.

Pertes et réparations de contenants.—Coût des bouteilles, caisses et bidons perdus et détruits.

Crédit—Verre cassé vendu.—Produit de la vente des bouteilles cassées.

TABLEAU 8

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

ÉTAT DES OPÉRATIONS, PAR PRODUITS, POUR LES DOUZE MOIS TERMINÉS LE 31 DÉCEMBRE 1932, AINSI QUE LES MOYENNES PAR UNITÉ

(Les chiffres entre parenthèse sont censés être en rouge)

Résultats des opérations	Crème, demiards	Lait certifié, pintes	Lait de choix, pintes	Lait en bouteilles et en quantité, pintes	Lait de beurre, pintes	Lait malté, livres
Ventes—Nettes	$127,551 96	$1,553 75	$23,911 07	$756,415 26	$3,467 83	$6,396 11
Profit net	34,386 59	13 77	2,411 04	54,449 53	(97·25)	457 21
Quantités	871,032	6,215	174,503	7,342,873	35,568	12,683
Moyennes par unité—						
Ventes	0·1464	0·2500	0·1370	0·1030	0·0975	0·5043
Coût du produit	0·0550	0·1995	0·0599	0·0414	0·0114	0·4131
Frais de production	0·0196	.....	0·0168	0·0119	0·0506	.....
Frais de vente et de livraison	0·0313	0·0469	0·0449	0·0405	0·0369	0·0552
Coût des contenants	0·0010	0·0014	0·0016	0·0018	0·0013	.....
Impôt sur le revenu	0·0045	0·0003	0·0016	0·0009	(0·0003)	0·0042
Total des dépenses et impôts	0·1114	0·2481	0·1248	0·0965	0·0999	0·4725
Profit net	0·0350	0·0019	0·0122	0·0065	(0·0024)	0·0318

Résultat des opérations	Livres de beurre	Douzaines d'œufs	Fromage Cottage, ½ livre	Lait écrémé de fabrique, pintes	Lait en nature de fabrique, fromage, livres	Sommaire
Ventes—Nettes	$48,924 24	$21,231 82	$7,683 35	$1,569 30	$48,725 16	1,047,429 85
Profit net	2,753 07	1,771,74	1,659 09	(1,489 28)	(1,434 33)	94,881 18
Quantités	174,834	52,860	26,804	651,264	530,946	.....
Moyennes par unité—						
Ventes	0·2798	0·4017	0·2866	0·0024	0·0918	.....
Coût du produit	0·2240	0·3165	0·1777	0·0028	0·0645	.....
Frais de production	.....	.....	.....	0·0019	0·0300	.....
Frais de vente et de livraison	0·0401	0·0516	0·0471	.....	.....	.....
Impôt sur le revenu	0·0018	0·0039	0·0071	(0·0003)	0·0003	.....
Total des dépenses et impôts	0·2659	0·3720	0·2319	0·0044	0·0942	.....
Profit net	0·0139	0·0297	0·0547	(0·0020)	(0·0024)	.....

TABLEAU 9

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703 DOMINION SQUARE BUILDING, MONTRÉAL, P.Q.

POUR-CENT DES RECETTES TOTALES AFFECTÉ AU SURPLUS

1932	En crème	En fromage	Total
	%	%	%
Janvier	9·05	13·47	22·52
Février	17·49	1·29	18·78
Mars	11·26	10·05	21·25
Avril	.....	19·09	19·09
Mai	9·60	15·73	25·33
Juin	0·60	42·72	43·32
Juillet	.....	41·38	41·38
Août	.....	27·24	27·24
Septembre	.....	29·88	29·88
Octobre	2·82	22·47	25·29
Novembre	6·10	2·10	8·20
Décembre	13·15	9·65	22·80
Moyenne	5·57	20·79	26·36

Compilé le 31 mars 1933.

TABLEAU 10

(Renseignements donnés au tableau 6.)

TABLEAU 11

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703 DOMINION SQUARE BUILDING, MONTRÉAL, P.Q.

Le 31 mars 1933.

BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1932

Actif—		
Propriété et matériel—		
Immeuble, machinerie, matériel de livraison et mobilier		$ 738,465 54
Réserve pour dépréciation		286,511 16
Propriété et matériel nets		$ 451,954 38
Actif courant—		
Argent	$ 123,724 27	
Comptes recevables, moins la réserve	631,575 29	
Inventaire—Produits et fournitures	8,155 02	
Dépôts des distributeurs—Caisse de placement	5,929 00	
Total de l'actif courant		769,383 58
Assurances et impôts payés d'avance		3,232 15
Total de l'actif		$1,224,570 11
Passif, capital et surplus—		
Passif exigible—		
Comptes payables	$ 56,745 93	
Liste de paie et impôts accrus	15,873 64	
Total du passif exigible		72,619 57
Passif différé		4,854 16
Total du passif		$ 77,473 73

Capital-actions—		
3,575 actions communes ($100)		$ 357,500 00
Réserves—		
Assurance contre les dommages au public	$ 20,260 44	
Assurance-feu	20,447 64	
Impôts (période antérieure d'augmentation de revenu)	325 62	
Total des réserves		41,033 70
Surplus		748,562 68
Total du capital, des réserves et du surplus		$1,147,096 38
Total des obligations, du capital et du surplus		$1,224,570 11

TABLEAU 12

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703 DOMINION SQUARE BUILDING, MONTRÉAL, P.Q.

Le 31 mars 1933.

RAPPORTS MENSUELS CONCERNANT LES FRAIS DE 18c. EXIGÉ POUR LA MANUTENTION A MAXVILLE ET ORMSTOWN

1932	Livres de lait destinées au marché	Total
		$ c.
Janvier	1,181,476	2,126 66
Février	1,250,734	2,251 32
Mars	1,361,686	2,451 03
Avril	1,425 126	2,565 23
Mai	1,336,166	2,405 10
Juin	1,078,270	1,940 89
Juillet	947,841	1,706 11
Août	1,050,040	1,890 07
Septembre	1,147,139	2,064 85
Octobre	1,147,918	2,066 25
Novembre	1,275,768	2,296 38
Décembre	1,038,875	1,869 97
Total	14,241,069	25,633 86

TABLEAU 13

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703 DOMINION SQUARE BUILDING, MONTRÉAL, P.Q.

Le 31 mars 1933.

NOMS ET TRAITEMENTS DES DIRIGEANTS, 1932

Nom	Traitements
A. T. Johnston, président	
P. D. Fox, vice-président	
W. H. Rebman, secrétaire	
B. H. Thoens, trésorier adjoint	
E. L. Noetzel, trésorier	
F. R. Elliott, secrétaire adjoint	
T. D. Waibel, secrétaire adjoint	
G. Bittner, trésorier adjoint	
F. W. Schwarz, trésorier adjoint	
E. H. Conklin, gérant général	$ 8,550 00

BORDEN'S FARM PRODUCTS CO. LIMITED

703 Dominion Sq. Bldg., Montréal, Qué.

PRIX D'ACHAT ET DE VENTE DU LAIT DE 1925 À 1932, INCLUSIVEMENT

	Prix d'achat		Prix de vente, la pte	Marge, la pte	Prix d'achat		Prix de vente, la pte	Marge, la pte
	Le qtl	La pte			Le qtl	La pte		
1925					1927			
Janvier	$2.50	$0·0644	$0·13	$0·0656	$2.90	$0·0747	$0·14	$0·0653
Février	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2.90	0·0747	0·14	0·0653
Mars	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2.90	0·0747	0·14	0·0653
Avril	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2.90	0·0747	0·14	0·0653
Mai	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.10	0·0541	0·12	0·0659
Juin	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.10	0·0541	0·12	0·0659
Juillet	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.10	0·0541	0·12	0·0659
Août	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.10	0·0541	0·12	0·0659
Septembre	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.10	0·0541	0·12	0·0659
Octobre	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Novembre	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2·805	0·0723	0·14	0·0678
Décembre	2.90	0·0747	0·14	0·0653	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Moyenne	2·366	0·0609	0·1266	0·0657	2.55	0·0657	0·1316	0·0659
1926					1928			
Janvier	2.90	0·0747	0·14	0·0653	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Février	2.90	0·0747	0·14	0·0653	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Mars	2.90	0·0747	0·14	0·0653	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Avril	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Mai	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.03	0·0523	0·12	0·0677
Juin	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.03	0·0523	0·12	0·0677
Juillet	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.03	0·0523	0·12	0·0677
Août	2.10	0·0541	0·12	0·0659	2.03	0·0523	0·12	0·0677
Septembre	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2.03	0·0523	0·12	0·0677
Octobre	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Novembre	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Décembre	2.50	0·0644	0·13	0·0656	2·805	0·0723	0·14	0·0677
Moyenne	2·466	0·0635	0·1291	0·0656	2·482	0·0639	0·1316	0·0677
1929					1931			
Janvier	2·805	0·0723	0·14	0·0677	2.40	0·0618	0·13	0·0682
Février	2·805	0·0723	0·04	0·0677	2.40	0·0618	0·13	0·0682
Mars	2·805	1·1723	0·14	0·1677	2.03	1·1523	0·12	0·0677
Avril	2·805	1·1723	0·14	0·1677	2.03	1·1523	0·12	0·0677
Mai	2·805	1·1723	0·14	0·1677	2.03	1·1523	0·12	0·0677
Juin	2.39	1·1616	0·13	0·0684	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Juillet	2.39	0·0616	0·13	0·0684	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Août	2.39	0·0616	0·13	0·0684	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Septembre	2.39	0·0616	0·13	0·0684	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Octobre	2·805	0·0723	0·14	0·0677	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Novembre	2·805	0·0723	0·14	0·0677	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Décembre	3.20	0·0825	0·15	0·0675	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Moyenne	2·699	0·0696	0·1376	0·0680	1·899	0·0489	0·1158	0·0669
1930					1932			
Janvier	3·20	0·0825	0·15	0·0675	1·70	0·0438	0·11	0·0662
Février	2·805	0·0723	0·14	0·0677	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Mars	2·805	0·0723	0·14	0·0677	1.70	0·0438	0·11	0·0662
Avril	2·805	0·0723	0·14	0·0677	1·525	0·0393	0·105	0·0657
Mai	2·805	0·0723	0·14	0·0677	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Juin	2.03	0·0523	0·12	0·0677	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Juillet	2.03	0·0523	0·12	0·0677	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Août	2.03	0·0523	0·12	0·0677	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Septembre	2.03	0·0523	0·12	0·0677	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Octobre	2.40	0·0618	0·13	0·0682	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Novembre	2.40	0·0618	0·13	0·0682	1.35	0·0348	0·10	0·0652
Décembre	2.40	0·0618	0·13	0·0682	1.60	0·0412	0·11	0·0688
Moyenne	2·479	0·0639	0·1316	0·0677	1·476	0·0381	0·1038	0·0657

APPENDICE 13

LA FERME SAINT-LAURENT LIMITÉE

BILAN AU 31 DÉCEMBRE 1932

Comptes	Actif	Passif
Actions communes, 42,500		
Actions souscrites, 11,800	$30,700 00	
Actions privilégiées, 42,500		
Actions souscrites, 11,850	30,650 00	
Ameublement	862 60	
Bâtisse	14,509 61	
Bouteilles vides—Inv. au 31 déc. 1932	80 00	
Billets payables		1,640 00
Bussière, T.	250 00	
Capital autorisé		85,000 00
Chauffage—Inv. au 31 déc. 1932	65 00	
Caisses vides—Inv. au 31 déc. 1932	2,000 00	
Capsules—Inv. au 31 déc. 1932	286 00	
Créanciers divers		12,689 48
Compte d'ajustement		700 00
Débiteurs divers	6,708 10	
Dépôt en banque—Succ.—Maisonneuve	259 44	
Dépôt—Est		85
Mdse—Gazoline—Inv. au 31 déc. 1932	100 00	
Installation—gazoline	847 77	
Immeuble—Lots rue Garnier	5,814 04	
M. L. H. & P.—La cité de Montréal—Dépôts	180 00	
Machinerie et outillage	44,013 44	
Mdse—Inv. de lait au 31 déc. 1932	720 00	
Mdse—Inv. de crème au 31 déc. 1932	145 00	
Mdse—Inv. de beurre au 31 déc. 1932	300 00	
Mdse—Inv. Wyandotte au 31 déc. 1932	25 00	
Réserve—Ameublement		367 75
Réserve—Machinerie		15,821 47
Réserve—Bâtisse		1,377 01
Réserve—Installation—gazoline		84 78
Surplus		17,484 62
Comptes payables s/ liste annexée		4,327 40
Comptes recevables s/ liste annexée	3,501 98	
Comptes recevables sur actions	1,372 97	
Caisse:—chèques émis et non présentés à la banque $13,538 36		
moins en banque $5,932 30		
moins en mains 1,708 47	7,640 77	
	$145,390 95	$145,390 95

CRÉANCIERS DIVERS

J. Cowan Chemical		$ 50 00
Can. Ice Mach		5 06
Cherry Burrell		331 69
Century Coal Co		172 35
Carrière, J.		50 00
De Laval, The		4 05
Excell Petroleum—gazoline		106 70
Excell Petroleum—réinstallation		209 40
Fortin, F.		12 00
Guérin, Cousineau & Lortie		200 00
Hogue, A.		47 70
Jetté, R.		50 00
La Ferronnerie Lambert		6 83
Linde Can. glacière		200 00
M. L. H. & P. Cons		226 92
Mongeau & Robert		158 06
Millen & Frère		10 30
Morissette, D.		50 00
Purity Milk Cap.		330 00
Reed, C. A.		2 20
Trudel & Cie, B.		1,989 35
Toupin, P.		50 00
Therrien, E.		1 75
La Laiterie St-Michel	$36 96	
	$36 96	$4,364 36
		$36 96
		$4,327 40

COMPTES RECEVABLES

		Sur lait	Sur actions
Alarie, Z.		$ 138 27	
Brosseau, A.			216 65
Charbonneau, H.		188 92	
Desrochers, P.			186 87
Detilly, R.		164 70	
Diamond, J.		243 58	
Forget, R.			440 13
Foti, P.		97 26	
Foisy, E.		193 44	
Gaulin, H.		121 61	
Gagnon, A.		63 21	
Gervais, T.		104 90	
Joannette, J. L.		522 64	
Larivée, J. O.		686 11	
Longpré, A.		69 86	
La Laiterie Canadienne		46 90	
Lecavalier, O.		138 67	
Mercille, E.		141 03	181 61
Mongeau, L.			347 71
Pellerin, A.		148 77	
Racette, H.		119 54	
Renaud, L.		149 94	
Tétreault, A. R.		142 52	
Lecavalier, E.	$40 00		
Wray, C.		60 11	
	$40 00	$3,541 98	$1,372 97
		40 00	
		$3,501 98	$1,372 97

MARCHANDISES—COMPTE D'OPÉRATION—GAZOLINE

Mdse—Achat de gazoline	$7,693 68	
Mdse—Vente de gazoline		$7,703 53
Mdse—Inv. de gazoline au 31 déc. 1932		100 00
Profit brut	109 85	
	$7,803 53	$7,803 53

MARCHANDISES—COMPTE D'OPÉRATION—LAIT

Brosseau, A.		216 65
Mdse—Inv. de lait au 1er janv. 1932	$ 756 44	
Mdse—Achat de lait	214,924 44	
Mdse—Inv. de crème au 1er janv. 1932	100 00	
Mdse—Inv. de beurre au 1er janv. 1932	2,442 93	
Mdse—Achat de beurre	10,356 66	
Mdse—Vente de lait		$269,113 91
Mdse—Vente de crème		20,060 03
Mdse—Vente de beurre		21,191 15
Mdse—Inv. de lait au 31 déc. 1932		720 00
Mdse—Inv. de crème au 31 déc. 1932		145 00
Mdse—Inv. de beurre au 31 déc. 1932		300 00
Profit brut	82,949 62	

COMPTE DE PERTES ET PROFITS

	Pertes	Profits
Meunier, P.—chèque	$ 54 10	
Messier, R.—chèque	2 11	
Alarie, Z.—copie des minutes		$2 50
Bouteilles vides	6,141 23	
Caisses vides	1,055 15	
Réserve—Ameublement	86 26	
Assurance des employés	276 15	
Assurance des actionnaires	578 52	
Assurances diverses	70 60	
Réserve—Bâtisse	362 74	
Bidons	210 83	
Bouteilles vides—échange	329 59	
Bell Telephone	241 49	
Chauffage	3,293 42	
Dépenses d'organisation	182 64	
Capsules	4,090 37	
Dépenses générales	3,582 07	
Esc.—Boni & Com. sur actions	1,556 94	
Eau par compteur	2,618 05	
Frais—Avocat	200 00	
Glace	1,009 20	
Réserve—Installation—gazoline	84 78	
Impôt sur le revenu	142 52	
Loyer—Nord	234 00	
Loyer—Est	300 00	
Machinerie et outillage—Réserve	4,401 34	
M. L. H. & P.—Lumière	167 74	
M. L. H. & P.—Force motrice	2,678 07	
Mdse—Wyandotte	1,136 36	
Papeterie	274 69	
Permis divers	149 00	
Réparation de machinerie	4,505 83	
Réparation—Bâtisse	2,064 73	
Salaires	24,306 25	
Transport du lait	7,541 57	
Taxes diverses	744 50	
Blanchette, O.	16 00	
Chartrand, F.	48 85	
Jolicœur, C.	207 33	
Kaporovsky, L.	305 63	
Marcovitch, A.	50 00	
Martel, A.	15 47	
Scheffer, S.	16 50	
Syrie, P.	345 58	
Tremblay, L.	23 81	
Assurance—Actionnaire bénéficiaire		450 00
Consumers Glass		620 11
Escompte et intérêt		144 47
Prime sur action		100 00
Benoît, A.—Différence sur chèque		10
Foucault, Ad.—Chèque		46 68
Labonté, Ph.—Chèque		3 40
Mailloux, A.—Chèque		7 36
Poirier, A.—Chèque		31 11
Mdse—Compte d'opération—Lait		82,949 62
Mdse—Compte d'opération—Gazoline		109 85
Profit net pour exercice 1932	8,763 19	
	$84,465 20	$84,465 20

Certifié conforme,

HORACE HOWISON,

Licencié—Institut—Comptable.

E. LECAVALIER, Prés.

C. TESSIER, Vice-prés.

APPENDICE 14

L'ETOILE INC.

ÉTAT financier au 31 décembre 1932

ACTIF

Actif courant—		
Argent en mains	$ 664 84	
Argent en banque "Spécial"	340 68	
		$ 1,005 52
Comptes recevables	9,768 19	
Comptes recevables, vendeurs	1,503 94	
	11,272 13	
Moins réserves pour créances douteuses	6,956 50	
		4,315 63
Marchandises, inventaire		393 63
		5,714 78
Dépôt Montreal Light		150 00
Bouteilles, caisses et bidons		3,215 89
Dépenses différées		306 09
Clientèle		250 00
Actif fixe tangible		57,238 76
		66,875 52

PASSIF

Passif courant—		
Banque Royale, découvert de compte	1,584 30	
Banque canadienne Nationale "Emprunt"	200 00	
		1,784 30
Comptes courant payables	1,085 92	
Dû aux fournisseurs de lait	2,356 01	
Salaires courus payables	441 25	
		3,883 18
		5,667 48
Balance due sur machineries et équipement		13,517 96
Hypothèques et intérêts courus		17,482 50
Dépôts des vendeurs		279 00
Dû aux directeurs		609 00
Réserves pour bons en circulation		85 74
Réserves générales		17,634 48
Capital payé, 125 actions ordinaires	12,500 00	
Moins déficit	900 64	
		11,599 36
		66,875 52

ÉTAT des comptes opérations et pertes et profits du 5 octobre au 31 décembre 1932

Total des ventes		$ 23,684 09
A déduire coût des ventes—		
Achats et approvisionnements	$ 14,671 89	
Main-d'œuvre	888 51	
Dépréciations des machineries	366 63	
	15,927 03	
Moins marchandises, inventaire	393 63	
		15,533 40
Profit brut sur ventes		8,150 69
A déduire frais de vente—		
Dépenses de camions	1,136,83	
Dépenses, chevaux et voitures	1,031 28	
Publicité	3 00	
Réserve amortissement camions 5 p. 100	75 00	
Réserve amortissement chevaux et voitures 5 p. 100	156 25	
Salaires et commission des vendeurs	3,623 17	
		6,025 53
Profit net sur ventes		2,125 16

Dépenses administratives et générales—		
Assuraces	287 50	
Salaire bureau et audition	443 31	
Dépenses de bureau et papeterie	76 75	
Dépenses générales	7 89	
Dépenses d'organisation	122 29	
Entretien bâtisses	103 90	
Lumière pouvoir	500 51	
Salaire, administration	874 68	
Taxes d'eau municipales et spéciales	174 00	
Téléphone et télégrammes	51 34	
Timbres	25 80	
		2,667 97
Pertes brutes pour l'exercice		542 81
A ajouter dép. adm. financière—		
Intérêts et charges de banque	47 83	
Intérêts sur hypothèque	210 00	
Réserves pour créances douteuses	100 00	
		357 83
Pertes nettes pour l'exercice		900 64

ÉTAT des opérations et pertes et profits du 1er janvier 1933 au 1er mars 1933

Total des ventes		20,665 02
A déduire coût des marchandises vendues—		
Inventaire au 1er janvier 1933	393 63	
Achats	11,939 51	
Main d'œuvre	703 55	
Dépréciations de la machinerie	152 85	
	13,189 54	
Moins inventaire au 1er mars	631 63	
		12,557 91
Profit brut sur ventes		8,107 11
Accessoires	560 95	
Dépenses d'autos et camions	268 60	
Dépenses de bouteilles	219 12	
Dépenses, chevaux et voitures	741 07	
Publicité et dépenses de voyage	12 00	
Réserve pour amortissement, auto et camions	50 00	
Réserve pour amortissement, chevaux et voitures	106 00	
Salaires et commissions des vendeurs	2,385 46	
		4,343 20
Profit net sur ventes		3,763 91
A déduire dépenses administratives et générales—		
Assurances	191 66	
Audition et salaires de bureau	313 76	
Dépenses de bureau et papeterie	11 77	
Dépenses d'organisation	14 35	
Entretien, matériel et machinerie	55 10	
Lumière pouvoir et chauffage	512 38	
Salaire, administration	531 07	
Taxes d'eau municipales et spéciales	136 00	
Timbres, téléphone et télégrammes	39 33	
		1,805 42
Profit brut pour période		1,958 49
A déduire dépenses d'administration financière—		
Intérêts et charges de banque	25 04	
Intérêts sur hypothèque	140 00	
Réserves pour créances douteuses	50 00	
		215 04
Profit net de l'exercice		1,743 45

COMPTE DE SURPLUS

Profit net de l'exercice	$	1,743 45
Moins déficit au 1er janvier 1933		900 64
Surplus au 1er mars 1933		842 81

APPENDICE 15

GUARANTEED PURE MILK COMPANY LIMITED

ÉTAT DE L'ANNÉE CLOSE LE 31 DÉCEMBRE 1932

Bureau de Wright & Kingan, comptables brevetés, Montréal

MONTRÉAL 28 février 1933.

Le Président et les Actionnaires,

Guaranteed Pure Milk Company Limited,

Montréal, P.Q.

MESSIEURS,—Nous avons l'honneur de faire rapport que nous avons vérifié les livres de votre compagnie pour l'année close le 31 décembre 1932, et avons préparé les états annexés concernant l'actif et le passif, et les comptes de l'exploitation et des profits et pertes. A notre avis, ils sont en bonne forme et exposent complètement et équitablement la position de la compagnie à cette date au meilleur de notre connaissance, d'après les renseignements et les livres mis à notre disposition.

Nous avons fait la vérification de toutes les valeurs en main et avons accepté l'évaluation faite l'an dernier.

Nous avons appris que comme par les années antérieures la compagnie ne déclarerait pas de dividendes.

Nous avons rempli tous les devoirs exigés des vérificateurs.

Bien à vous,

WRIGHT & KINGAN,
Vérificateurs.

ÉTAT GÉNÉRAL AU 31 DÉCEMBRE 1932

ACTIF

Espèces en main	$ 336 74		
Espèces en banque	292,074 64		
		$292,411 38	
Stock en main—Lait	$ 3,048 40		
Crème	2,086 78		
Beurre	14,835 00		
Œufs	52 00		
		20,022 18	
Comptes dus		116,279 51	
Immobilisations		860,195 69	
			$1,288,908 76
Bouteilles	$ 10,000 00		
Capsules	1,000 00		
Bidons	6,310 91		
Contenants	21,157 19		
Harnais	7,000 00		
Chevaux	33,842 65		
Matériel roulant à traction chevaline	56,600 00		
Voitures automotrices	39,585 98		
		$ 175,496 73	
Mobilier	$ 6,414 14		
Service bactériologique	835 91		
Usine et machinerie	394,140 34		
		401,390 39	
			575,887 12
Immeuble Land Aqueduct	$ 67,774 00		
North End	9,000 00		
East End	8,335 80		
Rue Ste-Catherine	188,000 00		
Winchester	1,000 00		
		$ 274,109 80	
Edifices Aqueduct	$ 324,966 59		
Ste-Catherine	368,461 53		
North End	41,080 59		
East End	29,162 54		
Winchester	2,500 00		
		766,171 25	
			1,040,281 05
Clientèle			20,000 00
			$2,926,076 93

L'état précédent est celui dont il est fait mention dans notre rapport.

PASSIF

Comptes payables—Commerce	$ 9,552 49		
Fournisseurs	52,873 10		
		$ 62,425 59	
Compte de cautionnement des distributeurs	$ 26,546 79		
Compte d'ordre	1,282 64		
Chèques en circulation	70 05		
		27,899 48	
			$ 90,325 07
Réserve pour billets en circulation	$ 7,000 00		
" comptes douteux	5,000 00		
		$ 12,000 00	
Réserve de dépréciation—			
Service bactériologique	$ 547 66		
Edifices	143,349 85		
Bidons	5,258 11		
Contenants	16,238 37		
Mobilier	3,807 52		
Harnais	4,099 70		
Chevaux	31,118 12		
Matériel roulant à traction chevaline	49,826 35		
Voitures automotrices	25,967 38		
Usine et machinerie	203,276 08		
		483,489 14	
			495,489 14
Obligations de première hypothèque			320,000 00
Capital et surplus—			
7,500 actions ordinaires sans valeur au pair		$ 225,000 00	
Compte de surplus		1,795,262 72	
			2,020,262 72
			$2,926,076 93

WRIGHT & KINGAN,
Vérificateurs.

COMPTE DES PROFITS ET PERTES POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932

Perte sur vente d'obligations	$ 1,125 00	Balance, compte courant	$ 138,081 53
Impôt sur le revenu, 1931	22,559 43	Loyers	5,976 03
Diminution du solde	164,374 79	Intérêt sur placements	44,001 66
	188,059 22		188,059 22
		Solde de l'an dernier	$ 1,630,887 93
		Solde d'après l'état ci-dessus	164,374 79
			$ 1,795,262 72

COMPTE D'EXPLOITATION POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932

1932					
31 déc.	Ventes de lait	$ 1,046,971 98			
	Ventes de crème	350,892 34			
	Ventes de beurre	87,488 78			
	Ventes d'œufs	10,655 07			
	Glace	8,481 00			
	Vapeur	2,400 00			
				$ 1,506,889 17	
	Quantité de lait en main	3,048 40			
	Quantité de crème en main	2,086 78			
	Quantité de beurre en main	14,835 00			
	Quantité d'œufs en main	52 00			
				20,022 18	
					1,526,911 35
1932					
1er janv.	Provision de lait au 1er janvier 1932	3,498 59			
	Provision de crème au 1er janvier 1932	1,681 89			
	Provision de beurre au 1er janvier 1932	12,143 04			
	Provision d'œufs au 1er janvier 1932	145 60			
			17,469 12		
31 déc.	Achats de lait	535,412 29			
	Achat de crème	99,566 11			
	Achats de beurre	62,335 00			
	Achats d'œufs	8,104 66			
			705,418 06		
				722,887 18	
					804,024 17
	Frais et dépenses de la laiterie	7,260 41			
	Gages des employés de la laiterie	54,166 51			
	Gages des employés du service de la force motrice	23,762 73			
	Capsules	5,379 39			
	Cartons et papier à beurre	3,058 05			
	Dépenses pour œufs	456 94			
	Dépréciation et pertes de bouteilles	15,016 04			
	Eau	3,933 22			
			113,033 29		
	Réparations à l'établissement et aux machines		1,914 11		
				114,947 40	
					689,076 77
	Gages des distributeurs	170,832 49			
	Commission des distributeurs	46,074 10			
	Dépense et fournitures pour étable	21,266 61			
	Gages des garçons d'écurie	24,054 27			
	Gages des conducteurs d'automobile	9,100 52			
	Dépenses pour automobiles	5,668 15			
			276,996 14		
	Réparations aux automobiles	3,570 58			
	Réparations au matériel roulant et gages	5,795 44			
			9,366 02		
	Pertes de chevaux		1,508 00		
				287,870 16	

COMPTE D'EXPLOITATION POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932—Fin

1932					
31 déc.	Administration		$ 37,800 00		
	Publicité		12,560 94		
	Intérêt sur obligations		19,200 00		
	Réparations aux édifices et en général		2,088 70		
	Allocations ordinaires		10,855 43		
	Dons		2,100 00		
	Dépenses		1,981 15		
	Messageries		197 83		
	Timbre du revenu		383 25		
	Assurance		5,422 90		
	Frais légaux		93 05		
	Licences		3,871 70		
	Eclairage et chauffage		1,798 07		
	Frais de port, téléphones et télégrammes		3,969 97		
	Impressions et papeterie		2,309 21		
	Services professionnels		1,708 65		
	Taxes: Municipales		19,972 46		
	Fédérales		10 00		
	Provinciales		325 00		
	Billets		1,453 47		
	Frais de voyage		708 61		
	Salaires: En général		2,600 00		
	Bureau		49,063 00		
	Lavage et nettoyage		1,236 48		
			181,709 87		
	Moins escompte	$ 202 31			
	Intérêt	4,077 87			
			4,280 18		
				$	177,429 69
	Profit brut d'exploitation				223,776 92
	Moins la dépréciation autorisée par le gouvernement fédéral		78,023 27		
	Mauvaises créances amorties		7,828 42		
					85,851 69
					137,925 23
	Gain sur automobiles vendues ou échangées				156 30
					138,081 53

Renseignements demandés à M. George Hogg, président de *The Guaranteed Pure Milk Co. Limited*, Montréal, par le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, Chambre des communes, Ottawa.

Le prix moyen que nous avons payé pour tout le lait autre que le surplus, en 1932, a été de $1.525 les 100 livres.

Le prix susmentionné comprend les primes.

Le prix moyen que nous avons payé pour tout le lait de surplus en 1932 a été de $1.02 les 100 livres.

Le prix susmentionné comprend les primes.

Le coût net d'une pinte de lait en 1932 aux prix de l'association a été de .0391 c.

Le coût susmentionné comprend les primes.

Il y a 38.83 pintes dans 100 livres de lait (en prenant la densité spécifique du lait à 10.31—10.32).

Trois des cinq administrateurs consacrent tout leur temps aux activités de la compagnie.

APPENDICE 16

OTTAWA DAIRY LIMITED

TABLEAU 1

Mois	Prix d'achat				Prix de détail par pinte		Ecart par pinte	
	Au quintal		A la pinte					
	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932
	$	$					c.	c.
Janvier	2 16	1 40	·0557	·0361	·12	·10	6·43	6·39
Février	2 16	1 40	·0557	·0361	·12	·10	6·43	6·39
Mars	2 16	1 40	·0557	·0361	·12	·10	6·43	6·39
Avril	1 86	1 40	·0479	·0361	·11	·10	6·21	6·39
Mai	1 86	1 40	·0479	·0361	·11	·10	6·21	6·39
Mai	1 80	1 40	·0464	·0361	·11	·10	6·36	6·39
1er au 12 juin	1 80	1 40	·0464	·0361	·11	·10	6·36	6·39
13 au 30 juin	1 80	0 80	·0464	·0206	·11	·08	6·36	5·94
1er au 12 juillet	1 80	0 80	·0464	·0206	·11	·08	6·36	5·94
13 au 31 juillet	1 80	1 00	·0464	·0258	·11	·08	6 36	5·42
Août	1 80	0 95	·0464	·0245	·11	·08	6 36	5·55
Septembre	1 80	0 95	·0464	·0245	·11	·08	6·36	5·55
1er au 16 octobre	1 80	1 20	·0464	·309	·11	·08	6·36	4·91
17 au 31 octobre	1 80	1 20	·0464	·0309	·11	·09	6·36	5·91
Novembre	1 80	1 20	·0464	·0309	·11	·09	6·36	5·91
Décembre	1 80	1 40	·0464	·0361	·11	·10	6·36	6·39
Total	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Moyenne	1 90	1 22	·04897	·03144	·1125	·0920	6·353	6·064

REMARQUE.—Le prix d'achat f. à b. ferme du lait dosant 3·4 p. 100 est basé sur 38·8 pintes par 100 livres.

TABLEAU 2

—	Livres de lait, achetées		Valeur et prime par pinte		Valeur par pinte		Nombre de pintes vendues		Valeur totale		Valeur par pinte		Ecart par pinte	
	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932
									$ c.	$ c.				
Janvier	2,763,399	2,398,440	2·163	1·463	·0558	·0377	639,769	702,119	75,574 62	68,877 67	·1181	·0981	·0623	·0604
Février	2,451,309	2,189,385	2·146	1·451	·0554	·0374	585,888	686,948	69,153 00	66,769 79	·1180	·0975	·0621	·0601
Mars	2,711,430	2,315,705	2·164	1·443	·0558	·0372	641,060	716,121	75,319 29	69,728 14	·1175	·0974	·0617	·0602
Avril	2,665,466	2,251,002	1·875	1·436	·0484	·0370	626,374	705,756	67,126 38	68,607 06	·1072	·0972	·0578	·0602
Mai	2,764,830	2,323,765	1·835	1·422	·0473	·0367	647,249	662,883	69,382 75	64,644 79	·1072	·0975	·0599	·0608
Juin	2,688,082	2,011,500	1·804	1·147	·0465	·0296	605,825	650,285	65,261 20	55,919 30	·1077	·0860	·0612	·0564
Juillet	2,671,031	1,708,927	1·770	0·946	·0457	·0244	766,859	641,168	82,115 08	50,143 98	·1071	·0782	·0614	·0538
Août	2,204,042	1,678,604	1·787	1·003	·0461	·0259	761,455	652,598	81,298 48	51,067 40	·1068	·0782	·0607	·0538
Septembre	2,427,809	1,674,035	1·737	1·024	·0448	·0264	759,983	644,696	81,436 97	50,415 39	·1071	·0782	·0623	·0518
Octobre	2,467,061	1,738,930	1·887	1·226	·0487	·0316	798,498	664,743	85,685 93	54,011 06	·1073	·0813	·0587	·0497
Novembre	2,345,553	1,628,936	1·861	1·236	·0480	·0319	701,993	647,677	75,444 31	54,508 92	·1075	·0842	·0595	·0523
Décembre	2,434,038	1,746,368	1·862	1·428	·0480	·0368	749,237	691,378	80,571 02	64,492 76	·1075	·0933	·0595	·0565
Total	30,594,050	23,665,597	.....	.....	.....	.....	8,284,190	8,066,372	908,369 03	719,386 26	.....	.....	.....	.....
Moyenne	2,549,504	1,972,123	1·911	1·290	·0493	·0333	690,349	672,206	75,697 42	59,947 98	·1096	·0892	·0606	·0562

REMARQUE.—La prime est de 4 cents par point au-dessus de 3·4 p. 100.

TABLEAU 2A

Ecart par pinte (A) (Voir le tableau 2) basé sur le prix réel réalisé et le coût réel du lait.
Ecart par pinte (B) (Voir le tableau 2) basé sur le prix réel réalisé et le coût réel du lait.

Mois	A		B		Différence entre A et B	
	1931	1932	1931	1932	1931	1932
	c.	c.	c.	c.	c.	c.
Janvier	6·43	6·39	6·23	6·04	·20	·35
Février	6·43	6·39	6·21	6·01	·22	·38
Mars	6·43	6·39	6·17	6·02	·26	·37
Avril	6·21	6·39	5·78	6·02	·43	·37
Mai	6·28	6·39	5·99	6·08	·29	·31
Juin	6·36	6·16	6·12	5·64	·24	·52
Juillet	6·36	5·68	6·14	5·38	·22	·30
Août	6·36	5·55	6·07	5·24	·29	·31
Septembre	6·36	5·55	6·23	5·18	·13	·37
Octobre	6·36	5·41	5·87	4·97	·49	·44
Novembre	6·36	5·91	5·95	5·23	·41	·68
Décembre	6·36	6·39	5·95	5·65	·41	·74
Total et moyenne	6·353	6·064	6·06	5·62	·293	·444

TABLEAU 3

Prix moyen payé pour tout le lait pour toutes fins

Mois	1931		1932	
	Par qtl	Par pte	Par qtl	Par pte
	$	c.	$	c.
Janvier	2·0232	·05214	1·3714	·03534
Février	2·0137	·05190	1·3636	·03514
Mars	2·0110	·05183	1·3695	·03530
Avril	1·7023	·04387	1·3293	·03606
Mai	1·5880	·04093	1·2867	·03316
Juin	1·4757	·03803	·9607	·02476
Juillet	1·5703	·04047	·8394	·02163
Août	1·5809	·04074	·9330	·02405
Septembre	1·7187	·04430	·9512	·02452
Octobre	1·7000	·04381	1·1221	·02892
Novembre	1·7187	·04430	1·1477	·02958
Décembre	1·7385	·04481	1·3068	·03368
Total et moyenne	1·6837	·04389	1·1697	·03018

TABLEAU 4

Achats et ventes de lait par livres

Mois	Achat de lait par livres en 1932				Pourcentage			
	Ventes à domicile	Crème douce	Excédent	Total	Ventes à domicile	Crème douce	Excédent	Total
Janvier	2,398,440	55,406	291,126	2,744,972	87·4	2·0	10·6	100
Février	2,180,385	51,902	236,284	2,477,571	88·4	2·1	9·5	100
Mars	2,315,705	56·299	270,617	2,642,621	87·6	2·1	10·3	100
Avril	2,251,002	52·845	306,929	2,610,776	86·2	2·0	11·8	100
Mai	2,323,765	84·851	398,104	2,806,720	82·8	3·0	14·2	100
Juin	2,011,500	214,660	816,757	3,042,917	66·1	7·1	26·8	100
Juillet	1,708,927	286,984	489,978	2,485,889	68·8	11·5	19·7	100
Août	1,678,604	228,368	218,369	2,125,341	79·0	10·7	10·3	100
Septembre	1,674,035	235,948	330,301	2,240,284	74·7	10·5	14·8	100
Octobre	1,738,930	234,823	251,173	2,224,926	78·2	10·5	11·3	100
Novembre	1,628,936	211,850	156,104	1,996,890	81·6	10·6	7·8	100
Décembre	1,746,368	207,669	180,729	2,134,766	81·8	9·7	8·5	100
Total et moyenne	23,665,597	1,921,605	3,946,471	29,533,673	80·1	6·5	13·4	100

OTTAWA DAIRY LIMITED

Capital-actions

	Autorisé	Emissions				Rémunération pour l'émission d'actions
	Actions	Actions ordinaires	Valeur nominale	Actions de priorité	Valeur nominale	
			$		$	
1er janv. 1928		16,000	800,000 00	72	3,600 00	
1er janv. 1928	60,000 à $50			21,242	1,062,100 00	
1er janv. 1928, rachat des actions de 1er et de 2e préf. et réduction des actions aut.	(21,314) à $50			(1er— 72)	(3,600 00)	Rachetées.
				(2e—21,242)	(1,062,100 00)	Rachetées.
19 mars 1929		22,000	1,100,000 00			En rég. du prêt con. par B. F. & Co., Ltd.
18 déc. 1931—Transfert de 6,300 actions ordinaires à Borden's Ltd., pour mise de fonds dans le Cornwall Dairy Products	(6,300) à $50	(6,300)	(315,000 00)			Actif et clientèle.
Valeur nominale de toutes les actions autorisées et émises changée à $100.00	(32,386) à $50	(31,700)	(1,585,000 00)			
	16,193 à $100	15,850	1,585,000 00			
	3,807 à $100					
29 déc. 1931—Achat de la *Laurentian Dairy, Ltd.*		1,500	150,000 00			
31 déc. 1932—Résumé du capital-actions	20,000 à $100	17,350	$1,735,000 00			

OTTAWA DAIRY LIMITED

Etat analytique des recettes nettes de l'année terminée le 31 décembre 1932

—	—	Pourcentage des ventes nettes
	$ c.	
Ventes brutes	1,494,504 68	
Déductions—		
Escomptes et allocations	8,963 17	
Rabais et allocations—Lait	4,471 72	
Réserve pour créances douteuses C.-I.	1,813 70	
Taxe des ventes	17,242 34	
Déductions totales	32,490 93	
Ventes nettes	1,462,013 75	
Coût des ventes—		
Coût des produits:		
Lait et produits laitiers	388,744 59	26·59
Achats de beurre, etc.	197,232 25	13·49
Sucre et matières premières	32,719 16	2·24
Coût global des produits	618,696 00	42·32
Frais de production:		
Salaires et traitements	76,529 21	5·24
Dépenses	36,431 05	2·49
Matières	55,755 40	3·82
Dépréciation	35,965 49	2·46
Assurance	2,674 82	0·18
Taxes	5,985 45	0·41
Autres frais imputables à la propriété	.....	
Dépenses d'admin.—Comp. affiliées	2,659 35	0·18
Dépenses d'admin.—Réelles	23,132 66	1·58
Dépenses globales du chef de la production	239,133 43	16·36
Dépenses de vente:		
Salaires et traitements	93,318 14	6·38
Commissions	117,664 68	8·06
Dépenses	48,004 93	3·28
Matières	14,150 36	0·97
Dépréciation	14,201 53	0·97
Assurance	4,452 68	0·30
Taxes	3,884 47	0·27
Autres dépenses imputables à la propriété	.....	
Dépenses de vente—en espèces C.-I.	146,667 64	10·03
Dépenses d'admin.—compagnies affiliées	2,659 36	0·18
Dépenses d'admin.—réelles	23,132 67	1·58
Dépenses de ventes globales	468,136 45	32·02
Réserve pour créances douteuses—lait	11,035 86	0·75
Publicité	9,452 32	0·65
Pertes du chef des bouteilles, boîtes et bidons	28,358 53	1·94
Bouteilles, réparations aux boîtes et bidons	1,588 32	0·10
Frais globaux des ventes	1,376,400 91	94·14
Profit net	85,612 84	
Autres recettes:		
Intérêt reçu	34,392 79	(2·38)
Profit sur les matériaux vendus	212 71	(0·01)
Exploitation de la ferme	(8,871 48)	0·61
Total des autres recettes	26,034 02	(1·78)
Recettes brutes	111,646 86	
Déductions des recettes:		
Impôt sur le revenu	12,516 03	8·86
Intérêt payé	1,618 38	0·11
Taxes provinciales	3,551 09	0·24
Déductions totales	17,685 50	1·21
Recettes nettes	93,961 36	6·43

Voir les détails de ces articles au tableau ci-joint.

REMARQUE.—Les chiffres entre parenthèses sont déficitaires.

OTTAWA DAIRY LIMITED

DÉTAILS DES ARTICLES APPARAISSANT À L'ÉTAT ANALYTIQUE DES RECETTES

Lait et produits laitiers.—Prix coûtant des achats de lait nature et de crème f. à b. de l'établissement y compris le fret et le transport.

Achats de beurre, etc.—Prix coûtant de tous les achats de beurre pour la revente.

Sucre et matières premières.—Sucre, fruits, etc., utilisés dans la fabrication de la crème glacée.

FRAIS DE PRODUCTION

Salaires et traitements.—Surveillance de l'outillage, laboratoire, énergie et réfrigération, réception et épreuves du lait, pasteurisation, embouteillage, mise en conserves, lavage des bouteilles et des bidons, fabrication du lait condensé, poudre et caséine, glace et saumure, réparations aux édifices.

Dépenses.—Papeterie, timbres, paiement des repas des employés, frais télégraphiques et téléphoniques, frais de déplacements, livres et revues, dépenses d'automobiles, buanderie, eau, éclairage, chauffage, épreuves de nouvelles bouteilles, fabrication de la glace.

Matières premières.—Ammoniaque, houille, boîtes de carton, enveloppes, capsules pour bouteilles, sel et glace, poudres à laver, matériaux de laboratoire, saumure, uniformes et pardessus.

Dépréciation.—Edifices, 2¼ à 3¾ p. 100; machinerie et outillage, lait, 6 p. 100; machinerie et outillage, crème glacée, 10 p. 100; chevaux, $3 par cheval par mois; harnais, 10 p. 100; voitures et traîneaux, 10 p. 100; vaches, $2 par vache par mois; mobilier et garnitures, 7 p. 100; automobiles, 25 p. 100; 20 p. 100 et 12 p. 100.

Assurance.—Assurance personnelle contre l'incendie et autres formes de protection.

Taxes.—Sur la propriété (y compris le permis).

Dépenses administratives—réelles.—Appointements des employés supérieurs et des comptables, salaires des préposés aux téléphones, papeterie, messages télégraphiques et téléphoniques, dépenses des administrateurs et gratifications, vérifications et rapports spéciaux, dons, souscriptions, assurance contre l'incendie et assurance collective, indemnisations ouvrières, loyer, taxes (générales, provinciales, sur le capital-actions), dépenses du chef des photostats, dépenses d'automobiles.

FRAIS DE VENTE

Appointements et salaires.—Surveillance des livraisons, employés de bureau, avocats, contremaîtres, vendeurs ambulants, chauffeurs, aides, préposés aux écuries, lavage des voitures, ferrage des chevaux, manœuvres, gardiens, surveillants de garage, mécaniciens et ravitailleurs, étameurs et voituriers.

Commissions.—Vendeurs et inspecteurs ambulants.

Dépenses.—Papeterie, timbres, messages télégraphiques et téléphoniques, dépenses de voyage, perte en cours de livraison, dépenses d'écuries, ferrage de chevaux, frais de vétérinaire, buanderie, produits de laboratoire, éclairage, chauffage, énergie, eau, dépenses d'automobiles, réparations et entretien des édifices et des constructions, machines et outillage, harnais et livreuses, éclairage divers.

Matériaux.—Fourrage et litière, matériaux et fournitures pour le ferrage, essence et huile, pneus et tubes, pièces de rechange et fournitures d'ateliers.

Assurance.—Assurance personnelle contre l'incendie et autres.

Taxes.—Sur la propriété, permis d'automobiles, taxe d'affaires.

OTTAWA DAIRY LIMITED

Nombre de membres appartenant à la *Ottawa Valley Milk Producers' Association*:

1931	471
1932	458

Rectification au sujet de la perte de bouteilles par envoi:

Valeur de la perte par envoi, 0.2186 de cent et non pas 0.1782, tel qu'indiqué. Le chiffre de 0.1782 de cent représente la perte la pinte de lait vendue en 1932.

Nombre de bouteilles en magasins au dernier inventaire pris le 31 mars 1933:

Pintes	145,362
Chopines	70,315
Demi-chopines	23,463

Coût d'une caisse métallique de douze pintes.

Une caisse métallique de douze pintes coûte $3.30 et non $3.50, tel qu'indiqué.

Ferme de l'"Ottawa Dairy".

En 1932, la ferme de l'*Ottawa Dairy* a produit 914,458 livres de lait.

PINTES DE LAIT VENDU EN 1932

	Par pinte
Lait Jersey, 53, 128½	1579
Lait maternisé, 81, 642½	1416

MANIÈRE DE DÉTERMINER LE PRIX D'ACHAT SUR LA FERME

Lait maternisé.—Le prix de l'Association, plus la moitié de la différence par pinte entre le prix de vente au détail du lait pasteurisé ordinaire et celui du lait maternisé sur les quantités vendues comme lait maternisé.

Lait de Jersey.—Le prix de l'Association, plus la moitié de la différence par pinte entre le prix de vente au détail du lait pasteurisé ordinaire et celui du lait de Jersey, sur les quantités vendues comme lait de Jersey.

Reste du lait produit dépassant les exigences relatives au lait maternisé et au lait de Jersey, acheté au prix courant de l'Association.

Nombre de vaches en lactation en mars 1933: 130.

Surplus de lait acheté de la ferme de l'*Ottawa Dairy* en 1932: 51,597 livres.

EXPLOITATION

Ventes de lait	$ 16,216 22	$ 16,216 22
Quantité de lait (livres)	914,458	
Salaires, surint.	2,160 00	
Valets de ferme	6,435 89	
Valets d'étable	91 72	
Main-d'œuvre et matériaux, réparation de matériel	367 72	
Main-d'œuvre et matériaux, réparations aux bâtiments	1,755 45	
Fourrage et litière	3,883 83	
Graines	566 89	
Frais vétérinaires (épreuve des vaches)	231 35	
Dépréciation, chevaux, machines et matériel, etc.	1,450 76	
Dépréciation des bâtiments	2,358 32	
Frais divers	2,169 04	
Diverses ventes de produits agricoles	(2,957 81)	
Impôts	2,186 19	
Assurance	349 25	
Dépréciation du bétail	3,359 70	
Plus-value du jeune bétail	(1,466 30)	
Camionnage	116 98	
Frais de la pension	2,028 72	
Total des frais	$ 25,087 70	25,087 70
Perte		$ 8,871 48

Les chiffres entre parenthèses doivent être considérés comme écrits en rouge.

OTTAWA DAIRY LIMITED

THE BORDEN COMPANY, ÉTABLIE EN 1857, ET TOUTES SES FILIALES

RAPPORT ANNUEL POUR L'ANNÉE FINANCIÈRE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1932, NEW-YORK, MARS 1933

LA COMPAGNIE BORDEN

Administrateurs

Howard Bayne	Robcliff V. Jones	Arthur W. Milburn
*Hugh Blair-Smith	John Le Feber	Beverley R. Robinson
Lewis M. Borden	Edward B. Lewis	Stanley M. Ross
L. Manuel Hendler	John W. McConnell	Wallace D. Strack
Albert T. Johnston	Albert G. Milbank	Robert Struthers

Dirigeants

Albert G. Milbank, président du conseil d'administration.
Arthur W. Milburn, gérant général et président du comité exécutif.
Albert T. Johnston, président.
Wallace D. Strack, vice-président exécutif.
Patrick D. Fox, vice-président.
Edward B. Lewis, vice-président.
Ralph D. Ward, vice-président.
George M. Waugh, fils, vice-président.
Everett L. Noetzel, trésorier.
Walter H. Rebman, secrétaire.
George Bittner, trésorier adjoint.
St-John W. Davis, contrôleur général.
Frederick W. Schwarz, trésorier adjoint.
Théodore D. Waibel, secrétaire adjoint.

Cette liste révèle certains changements opérés dans le personnel administratif par suite du décès, pendant l'année, de Merritt J. Norton, vice-président, et de William P. Marsh, secrétaire et trésorier.

BUREAUX ADMINISTRATIFS

La Cie Borden, 350, avenue Madison, New-York, N.-Y.
(non compris les bureaux des filiales ni les succursales)

BUREAU ENREGISTRÉ

15, Exchange Place, Jersey-City, N.-J. Agent des transferts et des paiements de dividendes: La *Chase National Bank*, de la ville de New-York, 11, rue Broad, ville de New-York.

Archivistes: La *Bankers Trust Company*, 16, Wall Street, New-York.
Avocats: Milbank, Tweed, Hope & Webb, 15, rue Broad, New-York.
Vérificateurs: Haskins & Sells, 22 Est, 40e rue, New-York.

L'ORGANISATION CORPORATIVE, SON AMPLEUR

Les affaires de la Compagnie se répartissent en quatre grandes divisions. Conformément à cette répartition, on a créé, en 1929, quatre filiales principales pour diriger et coordonner les opérations dans ces quatre domaines. Pour des raisons semblables et à cause de l'ampleur des opérations de la compagnie au Canada, opérations qui embrassent les quatre grand domaines de son activité, on a organisé en 1930 la compagnie canadienne *Borden's Ltd.*

* Décédé le 11 janvier 1933.

La *Borden's Company* détient toutes les actions des filiales principales et de la *Borden's Limited* et d'autre part chacune de ces compagnies possède toutes les actions des compagnies d'exploitation qui sont sous sa juridiction.

Les quatre grandes filiales sont les suivantes:

La *Borden's Food Products Company, Inc.* Groupe des produits laitiers—fabrication et vente, depuis 1857, du lait *Eagle Brand*, de quelques autres marques de lait concentré et de lait évaporé, malté et déshydraté; de produits de caséine, de caramels, de chair à pâté, de jus de fruits secs, etc.

Ce commerce se pratique dans tous les Etats-Unis, au Canada et sur les marchés d'exportation.

La *Borden's Dairy Products Company, Inc.* Groupe du lait en nature.—Achat et distribution par voitures de lait, crème, beurre, œufs, etc.

Ce commerce se pratique dans les Etats suivants: Arizona, Californie, Connecticut, Illinois, Indiana, Massachusetts, Michigan, Missouri, New-Jersey, New-York, Ohio, Pennsylvanie, Texas, Wisconsin et, au Canada, dans les provinces d'Ontario et de Québec.

La *Borden's Ice Cream & Milk Company, Inc.* Groupe de la crème glacée.—Fabrication et vente de la crème glacée et des produits de ce genre.

Ce commerce se pratique dans les Etats suivants: Californie, Connecticut, Delaware, Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Maryland, Massachusetts, Michigan, Missouri, New-Jersey, New-York, Ohio, Pennsylvanie, Texas, Virginie-Ouest, Wisconsin, et, au Canada, dans les provinces d'Ontario et de Québec.

La *Borden's Cheese and Produce Company, Inc.* Groupe des produits. Achat, production et vente de produits agricoles (beurre, œufs, etc.) comme source d'approvisionnement en gros pour notre distribution à domicile; aussi, fabrication et vente de fromages en paquets, pains et meules, et de fromages de fantaisie. Ce commerce se pratique dans tout le territoire américain, au Canada et sur certain marchés d'exportation.

Aux actionnaires de la *Borden Company*:

Nous vous présentons ci-joint les états financiers et le certificat de vérification de MM. Haskins & Sells, indiquant les résultats d'exploitation de 1932 et la situation de la compagnie à la fin de cette année.

La diminution des ventes et du revenu net est attribuable à l'incontrôlable situation générale qui a existé toute l'année et à la nouvelle baisse des prix des produits laitiers ainsi qu'au chaos des marchés qui en a résulté.

Malgré ces conditions, notre bilan de fin d'année indique l'énergie et la perspicacité.

VENTES

Les ventes de l'année se sont chiffrées à $212,348,871.24, contre $284,586,876.71 en 1931, soit une baisse de 25.4 p. 100 dans la valeur des ventes et de 12 p. 100 du volume. L'ajustement au dollar américain des ventes effectuées au Canada et sur les marchés d'exportation déprécie le chiffre des ventes des deux années.

REVENU NET ET GAIN PAR ACTION.

Le revenu net de $7,524,488.92 représente 3.54 p. 100 des ventes et $1.71 par action sur tout le capital-actions détenu au 31 décembre 1932.

Cela se compare au revenu net de 1931, qui fut de $3.82 par action avant la déduction de la somme attribuée à la participation aux bénéfices et de $3.66

par action après ladite déduction. Les conditions du plan de participation sont telles qu'elles empêchent toute distribution du bénéfice net de 1932 aux fins de la participation aux bénéfices.

La recette nette des ventes canadiennes et des ventes d'exportation est rajustée au dollar américain et cet ajustement figure parmi les frais d'exploitation.

FONDS DE ROULEMENT NET

A la fin de l'année, cet article était de $39,726,942.17, tandis qu'il avait été de $43,646,852.24 au 31 décembre 1931. Cette diminution de $3,919,910.07 s'explique par les inventaires qui ont constaté une moins-value de $4,381,060.57 au 31 décembre 1931. L'actif a été évalué au plus bas prix de revient ou de vente.

Au 31 décembre 1932, la proportion de l'actif courant par rapport au passif courant était de $4.72 contre $1, tandis qu'au 31 décembre 1931, cette proportion était de $3.91 contre $1.

L'encaisse domestique et l'encaisse étrangère rajustée à la valeur du dollar américain se totalisaient à $15,692,826.52 au 31 décembre 1932, tandis qu'elles se chiffraient à $15,027,552.55 au 31 décembre 1931. L'encaisse seule était d'environ une fois et demie le total du passif courant.

Les valeurs de bourse de la compagnie constituent des placements de haute sécurité. En grande partie, ce sont des bons du gouvernement américain. Il y a aussi une bonne quantité de bons du gouvernement canadien estimés à leur valeur en dollars américains au 31 décembre 1932. L'ensemble de ces valeurs constituait une somme de $8,777,071.56, contre $10,157,503 au 31 décembre 1931.

Les réserves créées en 1931 par le transfert du surplus pour compenser les pertes subies sur les valeurs de bourse et le rajustement, d'après la valeur du dollar américain, de l'actif total courant net possédé en pays étrangers ont été estimées d'après les valeurs de garantie et les valeurs de bourse, au 31 décembre 1931, et ont été considérées comme excessives. Mais vu que la situation demeurait instable, on a jugé bon d'attendre à plus tard pour remettre dans le surplus l'excédent des réserves. L'usage de ces réserves n'a pas profité aux opérations courantes.

Les recouvrements ont été plus faibles que ces dernières années, mais toutes les pertes sur créances ont été biffées et on a établi des réserves suffisantes pour parer aux pertes futures par des prélèvements sur les comptes d'exploitation. Le compte des créances demeure donc en bon état.

TERRAINS, ÉTABLISSEMENTS ET MATÉRIEL

Au 31 décembre 1932, la valeur nette dépréciée et rajustée de cet élément était de $98,678,333.01, contre $100,186,701.81 au 31 décembre 1931. Ce dernier chiffre comprend les grandes augmentations de réserve et les rajustements de l'année exposés au long dans le rapport de 1931 aux actionnaires.

La dépréciation imputée sur l'exploitation en 1932 s'est élevée à $8,695,625.76.

On a fait de grandes dépenses, selon les prévisions, pour améliorations et achats, et la valeur des biens s'est accrue d'autant.

Tous les établissements ont été maintenus en bon état et apparemment on n'a pas retardé les dépenses nécessaires pour assurer la qualité, la coordination et l'efficacité.

On a continué à contrôler par une prudente comptabilité les dépenses à faire sur les propriétés.

En tenant compte de ce qui précède, il y a lieu d'expliquer la réduction, par rapport à l'année précédente, de $14,058,941.27 dans la valeur brute des biens-fonds, établissements et matériel et de $12,550,572.47 dans les réserves de dépréciation. Voici l'explication:

Les deux principales causes de la réduction des valeurs brutes et des réserves, en 1932, sont les suivantes:

(1) De la valeur brute des biens-fonds et des réserves de dépréciation, on a retranché tous les immeubles et le matériel qui avaient subi une dépréciation de 100 p. 100.

(2) De la valeur brute des biens-fonds et des réserves de dépréciation, on a retranché les sommes représentant tous les biens vendus et toutes les valeur mises au rancart pendant la réorganisation effectuée au cours de l'année.

A tous les autres points de vue, les frais et crédits imputés sur les valeurs brutes et les réserves étaient réguliers.

La valeur inscrite des biens-fonds, des établissements et du matériel est une question qui reçoit beaucoup d'attention, de nos jours. Elle n'est pas susceptible d'une solution uniforme par toutes les corporations.

Dans une compagnie établie depuis longtemps et qui emploie nécessairement toujours un actif fixe d'un haut chiffre, il y a toujours une différence entre les valeurs inscrites et les valeurs de remplacement.

Un grande partie de cet actif dure depuis longtemps. Le coût de certains immeubles se ressent de l'ancienne époque des bas prix et se compare beaucoup plus favorablement aux prix actuels que lorsqu'il s'agit de certains immeubles construits pendant la période de cherté. Il n'y a pas lieu de supposer que la valeur inscrite totale de cet actif est excessive du fait de la différence entre les frais de la période de cherté et ceux d'aujourd'hui appliqués à la valeur des immeubles.

En tenant compte de ces faits, la compagnie a donné beaucoup d'attention au rajustement de ses valeurs d'immeubles et en agissant ainsi elle s'est efforcée d'éviter toute décision radicale et arbitraire dont elle pourrait plus tard constater l'imprudence. Nous avons adopté pour ligne de conduite de ne pas employer de remèdes généraux mais des spécifiques maniés avec compétence et précaution.

Jusqu'ici, notre examen a abouti aux résultats suivants:

(1) Création, en 1931, d'une réserve de $9,750,000 pour le rajustement de la valeur inscrite des immeubles vacants, de surplus, désuets, ayant coûté trop cher ou ayant été l'objet d'une évaluation indépendante antérieure, tel qu'indiqué dans le rapport aux actionnaires pour 1931.

(2) Admission en non-valeur en 1932 des immeubles dont la dépréciation a atteint 100 p. 100 et dont quelques-uns continuent cependant à servir. Cette opération a pour effet un rajustement à la baisse de la valeur brute totale des immeubles, tel qu'indiqué plus haut. A mesure que d'autres immeubles atteindront 100 p. 100 de dépréciation ou seront vendus, ils seront à leur tour admis en non-valeur.

Au surplus, il faut se le rappeler, si l'on fait de fortes dépenses pour remplacer des bâtiments et du matériel aux prix courants, on substitue les prix actuels à ceux qui avaient cours pendant les périodes de cherté et il en résulte un rajustement continuel de la valeur brute totale des bâtiments.

Tout cela réagit favorablement sur les frais de dépréciation, sans abaisser les taux.

Le budget des dépenses de capital pour 1933, tel qu'approuvé par le conseil d'administration, pourvoit pleinement à tous les remplacements nécessaires ainsi qu'à certains autres frais dans l'intérêt de la coordination et de l'efficacité, mais c'est un budget fortement réduit comparé à celui de 1932 et qui est loin de dépasser le chiffre des frais ordinaires de dépréciation pour l'année.

CAPITAL SOCIAL

Sur un capital autorisé de 8,000,000 d'actions d'une valeur nominale de $25 chacune et d'une valeur nominale globale de $200,000,000, il avait été souscrit, au 31 décembre 1932, pour une valeur nominale de $109,918, soit 4,396,754 actions, contre une valeur de $109,882,025, soit 4,396,281 actions au 31 décembre 1931.

L'augmentation nette du capital-actions souscrit dans l'année se chiffre à $36,825, comprend 1,473 actions et s'explique comme ceci:

Il a été émis 3,900 actions pour payer de petites compagnies achetées et fondues avec les unités existantes.

2,427 actions déjà acquises pour les fins de la corporation et qui excédaient les besoins ont été transférées au capital du trésor, ce qui a réduit le capital-actions total non payé.

Le capital demeure sans aucune valeur souscrite supérieure aux actions ordinaires de la *Borden Company*.

Les actions souscrites jusqu'au 31 décembre 1932 étaient détenues par 36,236 actionnaires possédant en moyenne 121 actions chacun, contre 32,383 actionnaires détenant en moyene 136 actions chacun au 31 décembre 1931.

Le nombre d'actionnaires, au 31 décembre de chacune des six dernières années, se trouve comme suit:

1927	5,664
1928	9,482
1929	17,167
1930	24,383
1931	32,383
1932	36,236

L'année mil neuf cent trente-deux a mis la direction en face du problème d'un rajustement constant des affaires d'après de rapides baisses de prix. Cette situation exigeait l'examen le plus attentif et le rajustement des frais d'exploitation et autres, si l'on voulait réduire autant que possible les effets de la baisse. Cela s'est entrepris et se continue.

On a augmenté l'efficacité d'exploitation et on s'attend à de nouveaux et important progrès dans ce sens en 1933.

Il a fallu que les cultivateurs et la compagnie fissent des sacrifices afin de conserver le marché et d'assurer l'avenir. Les cultivateurs ont accepté une baisse de prix. Les membres de notre organisation, du haut en bas, ont accepté des réductions d'appointements et de salaires. Les actionnaires ont accepté des réductions de dividendes. Tous ont fait des sacrifices pour l'avantage commun.

Le consommateur bénéficie de tout cela. Il faut reculer de plusieurs décades dans le passé pour trouver des prix de détail aussi bas que ceux qui ont cours. Il y a même certains prix dont on ne trouve pas les pareils.

La stabilité fait encore défaut, bien que l'on discerne depuis quelque temps une certaine fermeté.

On a préparé en 1932 des mesures d'économie dont l'application a commencé en 1933.

L'esprit de bonne entente, de coopération et de détermination était, cette année, beaucoup plus important que de coutume. Nous l'avons eu. Nous en remercions cordialement les membres de l'organisation au nom des administrateurs et des dirigeants, et nous avons hautement apprécié les sacrifices personnels, librement consentis.

Respectueusement soumis,

ARTHUR W. MILBURN,

Le gérant et président du Comité exécutif.

LA BORDEN COMPANY ET TOUTES SES FILIALES

Bilan général, 31 décembre 1932

ACTIF

TERRAINS, ÉTABLISSEMENTS ET MATÉRIEL:			
Y compris les immeubles des bureaux de l'avenue Madison et de la rue Hudson (valeurs estimées selon les prix ou d'après les expertises des ingénieurs aidés au besoin d'évaluateurs indépendants, avec addition subséquente aux frais)			$159,188,276 50
MOINS:			
Réserves de dépréciation			60,509,943 49
VALEUR NETTE DES TERRAINS, ÉTABLISSEMENTS ET MATÉRIEL			$ 98,678,333 01
ACTIF COURANT:			
En caisse	$ 15,692,826 52		
Valeur marchande (au prix du marché ou à moins)	8,777,071 56		
Créances (y compris avances d'appointements aux employés, soit $94,611.37)—			
Moins réserve pour comptes douteux	13,149,734 15		
Marchandises finies (au plus bas prix coûtant ou vendant)	8,445,426 92		
Matières brutes et fournitures (au plus bas prix coûtant ou vendant)	4,335,238 91		
		50,400,298 06	
HYPOTHÈQUES ET AUTRES CRÉANCES—NON COURANTES			
Résultant surtout de ventes de biens-fonds)		1,711,120 70	
VALEURS D'ACTIF PAYÉES D'AVANCE ET DIVERS		1,003,422 34	
MARQUES DE COMMERCE, BREVETS ET CLIENTÈLE		7,000,000 00	
TOTAL			$158,793,174 11

PASSIF

HYPOTHÈQUE—IMMEUBLE DES BUREAUX DE L'AVENUE MADISON			$ 2,700,000 00
PASSIF COURANT:			
Comptes payables	$ 7,454,745 50		
Comptes accumulés:			
Impôt sur le revenu (Approx.)	1,053,614 73		
Autres éléments	2,164,995 66		
		10,673,355 89	
CRÉDITS DIFFÉRÉS		621,813 55	
TOTAL			$ 13,995,169 44
CAPITAL-ACTIONS—*The Borden Company*:			
Actions ordinaires à $25 au pair (8,000,000 d'actions autorisées)			
Emises	4,417,958		
Moins actions du trésor	21,204		
Souscrites	4,396,754	$109,918,850 00	
RÉSERVES:			
Réserve d'éventualité		2,664,009 48	
Réserves d'assurance et autres réserves d'exploitation		5,662,359 74	
EXCÉDENT RÉALISÉ		26,552,785 45	
TOTAL DU CAPITAL SOCIAL, DES RÉSERVES ET DE L'EXCÉDENT			144,798,004 67
TOTAL			$158,793,174 11

VENTES:		
(Ce chiffre est obtenu après déduction des marchandises retournées et des ventes entre nos compagnies)		$212,348,871 24
COÛT DES VENTES ET FRAIS:		
Y compris une réserve de dépréciation au montant de $8,695,625.76, les assurances, les impôts fonciers et tous les frais de fabrication, de vente, de livraison, d'administration et généraux, après déduction du revenu divers d'exploitation)		204,479,834 37
BÉNÉFICE D'EXPLOITATION NET		$ 7,869,036 87
AUTRES RECETTES (moins les frais des intérêts)		585,490 23
REVENU BRUT		$ 8,454,527 10
Moins les impôts sur le revenu (approx.)		930,038 18
REVENU NET		$ 7,524,488 92
(Il n'est pas pourvu à la participation aux bénéfices vu que d'après le plan adopté aucune participation n'est permissible en 1932.)		
EXCÉDENT RÉALISÉ, 1ER JANVIER 1932		30,021,916 53
EXCÉDENT BRUT		$ 37,546,405 45
PRÉLÈVEMENT SUR L'EXCÉDENT—Dividendes payés en espèces en 1932		10,993,620 00
EXCÉDENT RÉALISÉ AU 31 DÉCEMBRE 1932		$ 26,552,785 45

HASKINS & SELLS

COMPTABLES PUBLICS AUTORISÉS

22 Est, 40e rue, New-York

LA BORDEN COMPANY ET TOUTES SES FILIALES

Certificat de vérification

LA CIE BORDEN:

Nous avons vérifié vos comptes et ceux de vos filiales pour l'année terminée le 31 décembre 1932.

Nous avons apuré les comptes représentant l'encaisse et les valeurs, soit par l'examen de ces éléments de l'actif soit en obtenant des certificats des dépositaires.

Les frais imputés sur les comptes de biens-fonds ont été l'objet d'un contrôle prudent. A notre avis, il a été suffisamment pourvu à la dépréciation des immeubles et à la possibilité des pertes, et amplement à toutes les dettes connues.

Les inventaires de marchandises finies ou de matières brutes et de fournitures représentent les soldes qui figurent dans les livres d'inventaire qu'on a ajusté de temps à autre pour qu'ils concordent avec les évaluations. Nous avons examiné les livres d'inventaire et ils paraissent exacts. Toutes les évaluations d'inventaire se fondent sur le prix de revient ou celui du marché, s'il est plus bas.

Nous certifions par les présentes qu'à notre avis le bilan général et l'état du revenu consolidé et du surplus indiquent exactement la situation financière des compagnies au 31 décembre 1932 et les résultats de leurs opérations pour l'année terminée à la date indiquée.

HASKINS & SELLS.

NEW-YORK, 21 février 1933.

OTTAWA DAIRY LIMITED

PROPORTION DES VENTES DE LAIT HOMOGÉNÉISÉ

Du 1er janvier 1932 au 31 octobre 1932, le lait homogénéisé a représenté 21.82 p. 100 du total des ventes.

PROFITS ET PERTES À LA FERME LAITIÈRE D'OTTAWA, 1928-32

Année	Somme
	$ c.
1928	3,955 98
1929	(4,234 79)
1930	(3,587 23)
1931	(8,118 87)
1932	(8,871 48)

Les chiffres entre parenthèses doivent être considérés comme écrits en rouge.

NOMBRE D'EXPÉDITEURS 1928-1932

—	1928	1929	1930	1931	1932
Janvier	251	247	247	254	228
Février	251	247	246	253	226
Mars	240	248	246	250	221
Avril	240	247	267	250	218
Mai	240	248	263	249	219
Juin	240	248	263	249	221
Juillet	240	250	262	248	222
Août	240	250	262	246	219
Septembre	243	249	261	334	219
Octobre	246	249	262	231	221
Novembre	246	247	256	312	215
Décembre	246	247	252	230	217

NOTE.—A partir d'avril 1930, les expéditeurs de la laiterie Laurentienne sont inclus.

OTTAWA DAIRY LIMITED

PRIX D'ACHAT PAR QUINTAL DU LAIT SERVANT À LA PRODUCTION DE LA CRÈME DOUCE COMPARÉ AUX PRIX DES BEURRERIES

Mois	Lait pour crème douce	*Prix des beurreries	Différence
	$	c.	c.
Janvier	1·01	70·75	30·25
Février	0·97	59·50	37·50
Mars	1·02	85·75	16·25
Avril	0·84	70·00	14·00
Mai	0·82	59·50	22·50
Juin	0·71	56·00	15·00
Juillet	0·69	56·00	13·00
Août	0·70	63·00	7·00
Septembre	0·77	73·50	3·50
Octobre	0·77	73·50	3·50
Novembre	0·78	70·00	8·00
Décembre	0·78	70·00	8·00
Moyenne pour l'année	0·7694	66·09†	10·85

* Prix des catégories spéciales rapportés au prix du quintal de lait de 3·5 p. 100.
† Quantités de crème douce.

La perte sur la ferme devrait se lire $8,871.48 au lieu de $800,000.

COMPOSITION DE LA CRÈME GLACÉE

Matières solides du lait—Matière grasse	12·00%	à	14·00%
" Autres	10·10	"	10·10
Sucre	15·70	"	15·00
Stabilisant	0·90	"	0·90
Total des matières solides	38·70%	à	40·00%

EXPLICATION DES QUATRE PRIX MENTIONNÉS PAR UN MEMBRE DU COMITÉ, LE 24 AVRIL 1933

Les prix de l'Association mentionnés par W. F. Jones comprenaient ceux du détail et ceux du gros. D'après une entente avec l'Association des producteurs de lait, il y a une différence de 20 cents le quintal entre ces deux catégories de lait.

OTTAWA DAIRY LIMITED

Correction quant à la somme totale payée pour le rachat des actions de 1er et de 2e privilège.

Conformément à la convention qui figure au certificat, on a payé $2.50 par action sur le stock de 2e privilège racheté, en plus de sa valeur nominale et des dividendes accumulés.

REVENU NET DE 1928 À 1931

Année	Ottawa Dairy, Ltd.	Laurentian Dairy, Ltd.	Total
	$ c.	$ c.	$ c.
1928	154,200 69	.....	154,200 69
1929	168,609 72	.....	168,609 72
1930	229,803 28	(40,385 11)	189,418 17
1931	170,320 80	*(12,714 14)	157,606 66
Total	722,934 49	(53,099 25)	669,835 24

* Pour la période du 1-1-31 au 30-6-31.

Correction du solde de la réserve pour mauvaises créances au 31 décembre 1932.

Solde réel de la réserve pour mauvaises créances au 31 décembre 1932:

Clients consommateurs de lait	$8,093 33
Clients consommateurs de crème glacée	1,721 65
Total	$9,814 98

Correction de la somme fixée pour mauvaises créances au 31 décembre 1932.

Somme réelle fixée pour mauvaises créances en 1932:

Clients consommateurs de lait	$11,035 86
Clients consommateurs de crème glacée	1,813 70
Total	$12,849 56

Réserve de dépréciation au 31 décembre 1927.

Somme de dépréciation transférée au 1er janvier 1928, $531,632.01.

Sommes payées à la compagnie mère pour frais d'administration avant 1932.

Somme payée à la compagnie mère pour frais d'administration de la *Borden's Limited*: 1931, $2,822.58.

Correction de l'évaluation d'un cheval après dépréciation.

La réponse se rapportait à la somme réalisée lors de la vente du cheval. Aucune valeur n'est inscrite pour un cheval lorsqu'on a biffé 100 p. 100 pour dépréciation.

PROPORTION ENTRE LES APPOINTEMENTS DU PERSONNEL ET LES SALAIRES DES EMPLOYÉS DU SERVICE DE PRODUCTION

Personnel	14.564
Autres employés	85.436
Total	100.

ANALYSE DES DÉBOUCHÉS RELATIFS À LA PRODUCTION

Frais généraux de la production:

Réparations et entretien	$ 80 59
Frais d'automobiles	111 77
Livres et magazines	31 30
Loyer des bidons de la compagnie	(759 81)
Total	$ (536 15)

Laboratoires:

Blanchissage	$ 5 66
Eclairage, chauffage, force motrice	34 00
Frais divers	289 12
Appointements et salaires	4,507 45
Assurances	18 27
Total	$ 4,854 50

Usine de force motrice et réfrigération:

Réparations et entretien—usine de force motrice	$ 456 79
Téléphone et télégraphe	18 00
Energie achetée	1,708 23
Frais divers	421 16
Réparations et entretien—réfrigération	1,087 49
Voiturage à partir d'autres services	206 04
Voiturage à partir d'autres services	652 33
Frais divers	136 14
Réparations et entretien—voiturage	11 39
Total	$ 4,697 57

ANALYSE DES DÉBOUCHÉS RELATIFS À LA PRODUCTION—*Fin*

Frais de production de crème glacée:

Téléphone et télégraphe	$ 276 00	
Blanchissage	322 09	
Eclairage, chauffage, force motrice	90 85	
Réparations et entretien:		
Edifices	1,509 54	
Machines à tailler en briquettes	167 49	
Machines spéciales	253 54	
Eau	1,054 92	
Frais divers	655 32	
Réparations et entretien:		
Autres machines	929 61	
Bacs, bidons, etc.	238 21	
Assurances	26 34	
Total	$ 5,523 91	

Frais d'exploitation:

Blanchissage	$ 1,307 91	
Frais divers	2,985 08	
Réparations et entretien:		
Edifices et bâtiments	4,563 55	
Machines—usine de force motrice	263 72	
Autres machines	7,384 71	
Divers	640 38	
Frais de voyages	254 56	
Papeterie, timbres-poste	183 23	
Eau	1,387 07	
Manutention du lait par étrangers	1,850 95	
Téléphone et télégraphe	210 06	
Eclairage, chauffage et force motrice	623 99	
Fabrication de la glace	6 90	
Frais divers	291 11	
Total	$ 21,891 22	
Grand total		$ 36,431 05

ANALYSE DES DÉBOUCHÉS POUR LA VENTE DU LAIT

Frais de livraison et de distribution:

Ferrage des chevaux	$ 627 41	
Soins et médicaments vétérinaires	48 80	
Frais divers	7,182 41	
Chauffage, éclairage et force motrice	338 79	
Tare de route des produits	6,157 54	
Papeterie, timbres-poste, etc.	905 84	
Téléphone et télégraphe	328 84	
Frais d'étable	1,351 24	
Blanchissage	95 16	
Réparations et entretien:		
Harnais, voitures, etc.	11,371 05	
Edifices et bâtiments	3,792 72	
Machines et matériel	178 50	
Camionnage, frais de transport par chemins de fer et massag.	100 01	
Eau	722 72	
Frais d'automobiles	12,127 41	
Loyer	307 73	
Frais de voyage	22 56	
A reporter	$ 45,658 73	

ANALYSE DES DÉBOUCHÉS POUR LA VENTE DU LAIT

Frais de livraison et de distribution:		
Frais divers	($1 33)	
Total	$ 45,657 40	
Frais de propriété:		
Loyer	95 00	
Licences de dépôt et de vente	23 54	
Total	$ 118 54	
Frais généraux de vente:		
Frais divers	$ 1,410 89	
Transport à partir d'autres services	(234 79)	
Produits finis distribués gratuitement	9 60	
Livres et revues	74 47	
Frais d'échange de bouteilles	751 80	
Papeterie, timbres-poste, etc.	110 77	
Réception de clients	1 25	
Eclairage, chauffage et force motrice	105 00	
Total	$ 2,228 99	
Grand total		$ 48,004 93

ANALYSE DES DÉBOURSÉS POUR VENTE DE CRÈME GLACÉE

Frais généraux de vente:		
Papeterie, timbres-poste, etc.	$ 109 81	
Frais divers	670 14	
Frais de voyage—Autres	140 60	
Frais de voyage—gérant des ventes	475 56	
Téléphone et télégraphe	483 36	
Frais de voyage	1,046 72	
Téléphone et télégraphe	68 67	
Réception de clients	122 92	
Livres et revues	21 83	
Frais d'automobiles	1,788 96	
Dépréciation	245 04	
Appointements et salaires—gérant des ventes	3,069 50	
" " —employés du bureau	2,966 65	
" " —commis-voyageurs	5,030 75	
Transport à partir d'autres services	79 24	
Appointements et salaires—autres	814 45	
Total	$17,134 20	
Frais d'annonce:		
Total	$ 5,641 49	
Frais de propriété:		
Total	$13,443 04	
Frais de livraison et de distribution:		
Divers	$ 1,024 72	
Réparations et entretien—Harnais, voitures, etc.	879 70	
" " —Machines et matériel	118 47	
Matériaux et fournitures	280 35	
Frais d'écurie	123 31	
Ferrage de chevaux	34 61	
Téléphone et télégraphe	497 16	
Eclairage, chauffage et force motrice	119 21	
Frais d'automobiles	17,983 61	
Fourrage et litière	981 31	
Matériaux et ferrage	104 30	
Loyer	52 36	
Eau	275 50	
Réparations et entretien—édifices et bâtiments	221 27	
Papeterie, timbres-postes, etc.	63 12	
Soins et médicaments vétérinaires	4 50	

ANALYSE DES DÉBOURSÉS POUR VENTE DE CRÈME GLACÉE—*Fin*

Appointements et salaires—commis-voyageurs	9,638 41
" " —ferrage de chevaux	196 41
" " —valets d'écurie et selliers	1,687 34
" " —chauffeurs et aides	3,338 25
" " —divers	329 52
" " —commis expéditeurs	3,080 10
" " —commissions	5,336 96
" " divers	765 00
" " surveillance	752 45
" " employés de bureau	3,752 51
Transports par camion, ch. de f. ou messageries	1,681 42
Transport par ch. de f. et messageries—général	22 48
Assurance	101 79
Blanchissage	17 75
Assurance collective	338 37
Frais de voyage	59 39
Total	$53,961 65

Frais de livraison—service des clients:

Réparation et entretien—	
Cabinets, glace et sel	$ 3,165 01
Cabinets de mécanique	12,863 38
Sel employé	6,877 10
Frais d'automobiles	80 53
Installation des cabinets, glace et sel	247 90
Loyer	(78 00)
Dépréciation—cabinets mécaniques	25,730 69
Glace employée	3,877 70
Transfert au compte d'ordre	(25,710 60)
Frais d'automobiles	2,873 79
Transferts du compte d'ordre	25,710 60
Total	$55,638 01

Frais de livraison—envois de glace sèche:

Total	$ 849 26	
Grand total		$146,667 64

ANALYSE DES PERTES DE BOUTEILLES, DE CAISSES ET DE BIDONS EN 1932

VALEUR DE LA PERTE DES CONTENANTS EN 1932

Bouteilles	$21,257 29
Caisses	1,391 71
Bidons à lait	3,408 00
Bidons à crème glacée	1,701 53
Seaux à crème glacée	600 00
Total	$28,358 53

VALEURS ADDITIONNELLES DES IMMEUBLES PAR SUITE D'ÉVALUATIONS

20 déc. 1920—	$ 741,858 91	—évaluation de la *Canadian Appraisal Co.*, Mont., P.Q.
31 déc. 1922—	62,166 97	—évaluation de la *Canadian Appraisal Co.*, Mont., P.Q.
31 déc. 1925—	384,700 47	—évaluation de la *Canadian Appraisal* Co., Mont., P.Q.
31 mai 1927—	28,348 61	—évaluation du conseil d'administration, *Ottawa Dairy Ltd.*
30 nov. 1928—	5,719 62	—évaluation du conseil d'administration, *Ottawa Dairy Ltd.*
31 déc. 1928—	37,209 57	—évaluation du conseil d'administration, *Ottawa Dairy Ltd.*

Correction dans les noms des administrateurs.
M. C. H. Labarge ne fut nommé administrateur que le 19 mars 1929.

BILAN DE LA LAURENTIAN DAIRY LTD., 30 JUIN 1931

ACTIF:		
Terrain et établissement:		
Machines, matériel de livraison et meubles	$29,132 56	
Moins la réserve de dépréciation	2,010 47	
Valeur nette du terrain et de l'établissement		$27,122 09
Actif courant:		
En caisse	17,830 93	
Créances moins la réserve	110,019 90	
Fournitures d'inventaire	570 44	
Stocks divers	125 00	
Total de l'actif courant		$128,545 37
Assurances et impôts payés d'avance		829 02
Comptes attendant la distribution		2,159 11
Marques de commerce, brevets et clientèle		30,019 96
Total de l'actif		$188,676 55
PASSIF:		
Passif courant:		
Comptes payables	$29,137 96	
Comptes accumulés	811 98	
Total du passif courant		$29,949 94
Capital-actions:		
2,338 actions ($100 au pair)		233,800 00
Excédent		(75,074 39)
Total du passif et du capital		$188,675 55

NOTE.—Actif et passif présumés par la *Ottawa Dairy Limited* au 1er juillet 1931 et payé le 29 décembre 1931 par l'émission de 1,500 actions ordinaires à $100 au pair.

Somme payée par la *Borden Company* pour la *Ottawa Dairy Ltd.*:

La *Borden Company* a émis 10,666 actions $\frac{2}{3}$ valant $168 chacune, pour payer les actions ordinaires de la *Ottawa Dairy Limited.*

Remplacement du mot "vendu" par le mot "annulé".

6,300 actions de la *Ottawa Dairy* ont été annulées et non vendues.

Rectification de la somme expédiée en espèces à New-York par les compagnies canadiennes depuis 1928.

Je croyais que M. Spotton parlait de la *Ottawa Dairy Limited,* mais je constate que j'aurais dû répondre comme je le fais sur la feuille ci-jointe.

Rectifications de la somme expédiée en espèces aux Etats-Unis par les compagnies canadiennes depuis 1928.

L'état suivant indique que pendant la période de cinq ans qui va du 1er janvier 1928 au 31 décembre 1932, il a été expédié environ $6,524,000 des Etats-Unis au Canada, sous forme de remises en espèces ou de dividendes aux actionnaires canadiens de la *Borden Company.* Ces sommes furent expédiées en dollors américains. Aucune prime ni aucun escompte sur les transports d'espèces au Canada n'ont été exigés des filiales canadiennes ni des actionnaires canadiens de la *Borden Company.*

La *Borden Company* n'a reçu de dividendes d'aucune filiale canadienne pendant les cinq ans en question. Il y a eu toutefois des transferts entre compagnies, du Canada aux Etats-Unis, pour environ $6,230,000. Ces envois se sont faits en dollars canadiens, et l'escompte subi du fait de ces transports a été à la charge de la *Borden Company.* Environ $3,557,000 de cette somme a été soit renvoyé au Canada, soit déboursé pour le compte des filiales canadiennes. L'excédent de la somme transportée du Canada sur la somme renvoyée sous forme de soldes entre compagnies n'a pas été suffisant pour payer les dividendes des actionnaires canadiens de la *Borden Company.* Il a manqué $354,000, car les dividendes payés en dollars américains aux actionnaires canadiens s'élevaient à

quelque $3,027,000. Cependant la *Borden Company* a payé intérêt à ses filiales canadiennes sur l'argent emprunté d'elles, et par contre les filiales, évidemment, ont payé les impôts dus au gouvernement canadien sur ces intérêts.

On voit par ce qui précède que la *Borden Company*, pendant cette période de cinq ans, n'a reçu aucun dividende de ses filiales canadiennes et n'en a pas reçu assez d'argent pour payer la portion canadienne des dividendes de ses propres actions.

SOMME NETTE TRANSFÉRÉE DES ÉTATS-UNIS AU CANADA

Transports d'espèces entre compagnies des Etats-Unis au Canada		$ 3,557,127 62
Moyenne approximative des dividendes payés par la *Borden Company* aux actionnaires canadiens		3,027,500 00
		$ 6,584,628 62
Transports entre compagnies, du Canada aux Etats-Unis		6,229,635 75
Excédent des fonds américains expédiés au Canada		$ 354,991 87

BILAN—31 DÉCEMBRE 1932

ACTIF:		
Terrains et établissements:		
Immeubles, machines, matériel de livraison, cabinets mécaniques et meubles		$ 2,420,440 32
Réserve de dépréciation		921,693 05
Valeur nette des terrains et établissements		$ 1,498,747 27
Actif courant:		
Espèces	$ 64,125 47	
Comptes recevables, moins la réserve	806,432 77	
Inventaire—Produits et fournitures	67,308 12	
Valeurs marchandes	491,932 74	
Total de l'actif courant		1,428,799 10
Assurances et impôts payés d'avance		379 49
Marques de commerce, brevets et clientèle		30,019 96
Total de l'actif		$ 2,957,945 82
PASSIF, CAPITAL ET EXCÉDENT:		
Passif courant:		
Comptes payables	$ 114,399 21	
Impôts et payes arriérés	31,659 48	
Total du passif courant		$ 146,058 00
Passif différé		(968 33)
Total du passif		$ 145,090 36
Capital-actions:		
17,350 actions ($100)		$ 1,735,000 00
Réserves:		
Assurance-incendie		7,012 43
Excédent		1,070,843 03
Total du capital, des réserves et de l'excédent		$ 2,812,855 46
Total du passif, du capital et de l'excédent		$ 2,957,945 82

LISTE COMPLÈTE DES ÉTABLISSEMENTS BORDEN AU CANADA À LA DATE DE L'ACQUISITION

Ottawa Dairy Limited, 393, Somerset, Ottawa, Laiterie et fabrique de crème glacée.
Ottawa Dairy Farm, City View, Ontario, exploitation agricole.
Cornwall Dairy Products, Cornwall, Ont., laiterie.
Moyneur Co-operaative Creamery, 8-14, rue York, Ottawa, beurrerie et comptoir de produits en gros.
Laurentian Dairy Limited, 12, rue York, Ottawa, laiterie.
Chateau Cheese Company Limited, 18-20, rue York, Ottawa, fabrique de fromages spéciaux à la crème.
Compagnie Baumert, Limité, Huntingdon, P.Q., fromagerie.
Pure Milk Company Limited, 181, rue John N., Hamilton, laiterie et fabrique de crème glacée.
Renton, Ontario, beurrerie.

Silverdale, Ontario, beurrerie.
Hamilton Dairies, Limited, 100, rue Vine, Hamilton, laiterie.
Hamilton Dairies, Limited, 163, rue John S., Hamilton, fabrique de crème glacée.
Selkirk, Ontario, beurrerie.
Jarvis, Ontario, beurrerie.
Caledonia, Ontario, beurrerie.
Tisdale Street, Hamilton (ancienne fabrique de crème glacée, vacante).
Borden's Niagara Dairies, Limited, rue Magdalene, Chutes-Niagara, Ontario, laiterie et fabrique de crème glacée.
Borden's Niagara Dairies, rue Ferry, Chutes-Niagara, laiterie.
Walkerside Dairy, Limited, 66, Chemin Monmouth, Walkerville, Ontario, laiterie.
Walkerville Dairy, Limited, avenue Felix, Sandwich (ancienne station de livraison, vacante).
Walkerside Dairy Limited, rue King, London, Ontario, station de livraison.
Walkerside Dairy Limited, rue King, Chatham, Ontario, station de livraison.
Wesgate Ice Cream Company, 215 est, rue Sandwich, Windsor-Est, Ontario, fabrique de crème glacée.
Ballantyne Dairies Limited, 33, rue Pitt, Windsor, laiterie.
Windsor City Dairy, 329, avenue Dougall, Windsor, laiterie.
J. J. Joubert Limitée, 4141, rue St-André, Montréal, laiterie et fabrique de crème glacée.
J. J. Joubert Limitée, 920, Boulevard Décarie, Montréal, succ. de distribution.
J. J. Joubert Limitée, 10734, rue Lajeunesse, Montréal, établissement de distribution.
J. J. Joubert Limitée, La Baie-du-Febvre, P.Q. (village), établissement de réception du lait.
J. J. Joubert Limitée, La Baie-du-Febvre,, P.Q. (Pays Brûlé), établissement de réception du lait.
J. J. Joubert Limitée, La Baie-du-Febvre, P.Q. (haut de la baie), établissement de réception du lait.
Caulfield's Dairy Limited, 45, avenue Howard Park, Toronto, laiterie (principale).
Caulfield's Dairy Limited, 2187, rue Yonge, Toronto, laiterie (fermée le 30 juin 1931).
Caulfield's Dairy Limited, avenue Greenwood, et Long-Branch, laiterie (fermée le 30 juin 1931).
Caulfield's Dairy Limited, 381, avenue Roncesvalles, succ., magasin de détail.
Caulfield's Dairy Limited, 639, avenue Danforth, succ., magasin de détail.
Caulfield's Dairy Limited, 1966½, rue Queen, succ. de l'est, magasin de détail.
City Dairy Company Limited, Spadina Crescent, Toronto, laiterie et fabrique de crème glacée.
City Dairy Company Limited, Centre Island, Toronto, succursale de vente.
City Dairy Company Limited, New-Lowell, Ontario,, ferme laitière.
City Dairy Company Limited, Woodstock, Ontario, station de réception.
City Dairy Company Limited, Embro, Ontario, station de réception.
City Dairy Company Limited, Toronto, rue Queen, propriété vacante.
The Drimilk Company Limited, Spadina Crescent, Toronto, ventes et bureaux exécutifs.
The Drimilk Company Limited, Princeton, fabrique, comptoir et bureaux exécutifs.
The Drimilk Company Limited, Courtland, Ontario, fabrique.
The Drimilk Company Limited, Simcoe, Ontario, fabrique.
The Drimilk Company Limited, Listowel, Ontaario, fabrique.
The Drimilk Company Limited, Straffordville, Ontario, fabrique.
The Drimilk Company, Villa-Nova, Ontario, station de réception et fabrique.
Hall's Limited, Winnipeg, conserverie de viande de poulet et réfrigération d'œufs.
Hall's Limited, Lindsay, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Régina, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Calgary, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Windsor, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Hamilton, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Toronto, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Ottawa, bureaux de distribution.
Hall's Limited, Montréal, bureaux de distribution.
Canadian Milk Products Limited, Toronto, bureaux d'administration.
Canadian Milk Products Limited, Montréal, bureaux de vente et de distribution.
Canadian Milk Products, Limited, Winnipeg, bureaux de vente et de distribution.
Canadian Milk Products, Limited, Vancouver, bureaux de vente et de distribution.
Canadian Milk Products, Limited, Keevin, station d'approvisionnement.
Brownsville—Fabrique de lait en poudre; Corinth.
Belmont—Fabrique de lait en poudre; Vershoyle, station d'approvisionnement.
Burford—Fabrique de lait en poudre; Westminster, station d'approvisionnement.
Hickson—Fabrique de lait en poudre; Clanworth, station d'approvisionnement.
Russell—Manufactures de lait en poudre; New-Durham, station d'approvisionnement.
Tillsonburg—Fabrique de lait en poudre; Otterville, station d'approvisionnement.
Pinch—Fabrique de lait en poudre; Muir, station d'approvisionnement.
(Fabriques et stations d'approvisionnement de l'Ontario.)

APPENDICE 17

EXPOSÉ DE M. F. O. SARGENT, DE PETERSFIELD, MANITOBA, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION COOPÉRATIVE DES PRODUCTEURS DE LAIT DU DISTRICT DE WINNIPEG, LIMITÉE

MONSIEUR LE PRÉSIDENT ET MESSIEURS: Au nom de l'Association coopérative des producteurs de lait du district de Winnipeg, Limitée, je viens lire devant le Comité un exposé touchant la situation actuelle du commerce du lait à Winnipeg. Il ne renferme pas l'historique de cette question depuis les dix dernières années, ni ne parle de la crise ou de la guerre du lait qui s'ensuivit, mais il traite uniquement de la situation présente depuis que la législature du Manitoba a décrété le lait d'utilité publique, ressortissant à la Commission municipale des utilités publiques.

Le discours du président de cette Commission, prononcé en janvier 1933 devant le congrès d'industrie laitière du Manitoba et déposé ici comme pièce 1, renseignera le Comité sur notre histoire et sur les raisons qui ont fait du commerce du lait à Winnipeg une matière ressortissant à la Commission municipale des utilités publiques.

Prix de revient.—D'après des autorités reconnues en la matière (Pearson) la production de 100 livres de lait exige les proportions suivantes de nourriture:

	Livres
Grain	44
Foin	50
Fourrage ensilé	118
Fourrage brut	39

A l'automne de 1918, les prix des céréales étaient les suivants: Pour la quantité susdite:

Grain	$1 10
Foin	50
Fourrage ensilé	56
Fourrage brut	07
Total	$2 23*

A l'heure actuelle, les céréales ci-dessus coûteraient à peu près ce qui suit:

Grain	50
Foin	25
Fourrage ensilé	40
Fourrage brut	06
Total	$1 21

Il est nécessaire de servir ces quantités durant presque toute l'année. Presque partout au Manitoba, les mois de bon pâturage ne dépassent pas le nombre de deux ou trois, et encore la vache laitière exige une nourriture additionnelle.

De plus l'entretien d'une vache laitière exige beaucoup de travail: il importe de la nourrir et de l'abreuver deux fois par jour. Les bestiaux, l'outillage laitier, les granges et les laiteries se nettoient tous les jours. La nourriture, le foin plus spécialement, doit atteindre la ferme, et le lait parvenir à la gare ou au chemin. Il n'en coûte pas moins de 60 cents ordinairement pour le travail nécessaire à la production de 100 livres de lait, et à l'heure actuelle ce chiffre est de 40 cents.

* Coût de la nourriture pour produire 100 livres de lait. (Pearson).

Diverses autres dépenses d'exploitation viennent s'ajouter encore pour refroidir et tamiser le lait, pour les médicaments, les soins vétérinaires, les épreuves au butyromètre, l'éclairage et la force motrice, etc., qui deviennent élevées avec le temps.

Ajoutons 25 cents par cent livres pour le transport que doivent payer les producteurs.

Le climat rigoureux du Manitoba a nécessité la construction de granges confortables. Pour produire du lait dans des conditions sanitaires, il convient de poser des planchers bétonnés, drainés, d'aménager une ventilation spéciale et un éclairage abondant. Pour hiverner trente vaches, une bonne grange coûtera environ $2,500. A ce chiffre, additionnons encore les sommes représentant les intérêts, la dépréciation, les primes d'assurances et les frais de réparation.

Les frais du troupeau sont aussi très élevés. Jusqu'à 1930, une bonne vache laitière entretenue convenablement et produisant de 6,000 à 8,000 livres de lait par année a coûté $150 par année. Trente vaches représentent donc un capital engagé de $3,000 sur lequel on doit aussi calculer l'intérêt, la dépréciation et les primes d'assurances. Une bonne vache se vend environ de $60 à $70, et presque tous les producteurs, ayant acheté leurs troupeaux à des prix élevés, doivent maintenant apurer une forte proportion du capital engagé.

Dans le passé, le cultivateur du Manitoba n'a pas toujours tenu compte des pertes qu'il subit pour cause de maladie, tuberculose, hémorrhagie-septicémie, et surtout la maladie contagieuse des avortements, toutes pertes qui imposent un lourd tribut sur les troupeaux laitiers de cette province. Le cultivateur n'en saisit pas tout le danger, mais les autorités provinciales savent bien que cette maladie des avortements (pour laquelle il n'existe pas de sérum) entraînera sous peu de fortes pertes de capitaux.

Le coût moyen de production au Manitoba, au cours de l'hiver, est de "$1.50 à $1.60 le cent livres environ", y compris le transport. Ces chiffres ne concernent que les vaches produisant plus de 7,000 livres par année, et les cultivateurs, possesseurs de bêtes à cornes à rendement moindre, perdent de l'argent avec les règlements actuels de la Commission municipale des utilités publiques. Il est avéré déjà que plusieurs cultivateurs de Winnipeg devront abandonner leur exploitation.

Le lait, utilité publique.—Je dépose sur la table du Comité les arrêtés de la Commission municipale des utilités publiques et je vous ferai remarquer que les prix y sont fixés pour toute l'année. Pour cette Commission, c'était le seul moyen de régler la question. Si le producteur était tenu d'observer ces prix, quelques nouvelles compagnies disposant d'un capital peu élevé, du genre des chaînes de magasin, et s'occupant uniquement de vendre dans ses établissements sans tenir compte du commerce en général, ni des entreprises de transport, pourraient se rendre maître de la situation et créer un monopole avec des prix qui leur conviendraient. Le lait, devenu matière d'utilité publique, a besoin de contrôle durant toute l'année. Autrement, le règlement deviendrait lettre morte sur un marché devenu libre.

La Commission municipale des utilités publiques, de Winnipeg, n'utilise pas la force policière pour la mise en vigueur de ses arrêtés. Elle veut rendre justice à tous et tout décider, pourrions-nous dire, sur une base d'entente mutuelle.

Quant aux prix, la Commission se base évidemment pour ses décisions sur le producteur et le distributeur ordinaires, et sa ligne de conduite est sûre tant au point de vue économique que financier.

Comme pièce 3, je dépose devant le Comité les chiffres de la Commission municipale des utilités publiques concernant le mois d'octobre 1933 jusqu'au mois de mars 1934 inclusivement.

L'écart réel entre les prix des producteurs et ceux des consommateurs de Winnipeg, pour les dix dernières années, se trouve indiqué au tableau annexé. Je le dépose comme pièce 4.

Le tableau suivant indique les prix actuels en vigueur. De son côté le producteur perçoit environ 4 cents par pinte.

	Cents	Ecart, cents
Lait au détail	10	6
Lait pour secours directs livré par voiture	7	4
Lait vendu aux magasins	7½	3½
Lait à la mesure	6¼	2¼

Les compagnies de distribution écoulent inégalement du lait par vente au détail, lait pour secours directs, lait vendu aux magasins et lait à la mesure, ce qui explique les différences entre les écarts. Ainsi pour trois différentes compagnies de distribution l'écart est présentement de 4.7, 4.8 et 4.4.

Quelques beurreries nous assurent que cet écart n'est pas suffisant. De fait, il semble évident que deux compagnies de distribution ne jouissent pas d'un écart suffisant pour payer leurs frais d'exploitation, ni les intérêts sur leurs obligations, lorsque trois autres compagnies vendant au détail et une chaîne de magasins qui pasteurise son lait pour le vendre ensuite dans ses propres établissements semblent fonctionner d'après cet écart.

Une des compagnies de pasteurisation ne paie pas le prix de $1.54 fixé par la Commission municipale des utilités publiques, mais débourse $1.74 pour tout le lait vendu au détail. Elle a agi ainsi durant tout l'hiver.

Questions non encore réglées à la satisfaction des producteurs.—Les compagnies de distribution utilisent de 9 à 12 p. 100 de leur approvisionnement de lait pour des fins de standardisation, c'est-à-dire, pour réduire la crème, et fabriquer du babeurre ou de la crème glacée. La Commission municipale des utilités publiques leur permet de payer ce lait d'après sa teneur en matières grasses, soit environ 70 cents pour du lait contenant 3.5 p. 100 de matières grasses. Il est bien évident qu'à 70 cents le marché libre ne consomme que les matières grasses, soit 3.5 p. 100, lorsque le cultivateur doit expédier 100 livres de lait, et payer aux beurreries 25 cents par 100 livres pour frais de transport, et le lait écrémé qui ne représente que .10 par 100 livres, sans qu'on lui en tienne compte. En outre, les distributeurs tirent de bons profits de la vente du babeurre, de la crème et de la crème glacée. Il ressort évidemment que la vente de la crème et de la crème glacée rapporte plus de bénéfices aux compagnies de distribution que celle du lait en nature.

Il n'existe aucun contrôle sur le pesage, et une surveillance incomplète sur les épreuves au butyromètre. A ce sujet, il conviendrait de remplacer les balances actuelles des compagnies de distribution par d'autres appareils d'enregistrement automatique, et d'établir un système d'épreuves pour que des fonctionnaire du gouvernement se chargent eux-mêmes de calculer la teneur en matières grasses.

On n'a pas encore réglé la manière de disposer de l'excédent. Il serait très avantageux d'ériger un entrepôt en accordant une licence à tous les producteurs pour ainsi empêcher les nouveaux expéditeurs d'entrer dans le commerce du lait avant qu'on n'en voit la nécessité.

Le meilleur projet consisterait à transformer les associations de producteurs en société de vente qui ne porteraient aux compagnies de distribution que la quantité nécessaire de lait en nature, pour ensuite fabriquer elles-mêmes l'excédent du lait. L'association des producteurs écoulerait elle-même ces produits.

Il est nécessaire aussi d'étudier à fond la question des nouvelles usines de pasteurisation qui font leur apparition sur le marché du lait en nature. Winnipeg compte à l'heure actuelle un nombre suffisant de beurreries et nous affirmons que

tout nouvel établissement de ce genre nuit aux producteurs, tout comme aux consommateurs, puisqu'il augmente l'écart des compagnies de distribution. Ces dernières sont en nombre suffisant à Winnipeg et il devient nécessaire de limiter le nombre de ces dernières jusqu'à ce qu'on nous prouve la nécessité d'en fonder de nouvelles.

Reconnaissons aussi que le lait produit pour la crème seulement, ou mieux, tout le lait de saison, ne devrait pas entrer en concurrence avec l'approvisionnement du lait en nature. Le producteur de lait en nature doit, toute l'année, faire parvenir sur le marché un approvisionnement suffisant et il en coûte nécessairement plus pour lui que pour l'expéditeur de crème.

Il est donc opportun d'établir des prix différents pour la crème et le lait en nature, ce qui permettrait non seulement de le dédommager de ses frais additionnels, tels les frais de transport, et de la valeur du lait écrémé, mais aussi de reconnaître que le producteur de lait en nature doit fournir toute l'année une quantité égale de lait et donner des soins plus suivis à son troupeau, sous le rapport de la propreté, de l'hygiène, etc.

Le congrès des vendeurs de lait, tenu à Détroit l'automne dernier, a reconnu ce principe pour les Etats-Unis, et il a établi une différence minimum de .45 par quintal et un prix maximum de 90 cents le cent livres.

Il existe une grande différence entre les vieilles compagnies dont le capital est mouillé et les nouvelles, mieux adaptées aux conditions actuelles. Pour cette raison il importe de ne pas tenir compte du capital des compagnies de distribution dans la fixation des prix à payer. Je ne veux pas avancer que les anciennes compagnies devraient être mises hors concours, mais elles doivent rajuster l'immobilisation de leurs capitaux d'après les prix actuels, tout comme ont dû le faire le cultivateur et les autres industries du Canada. Ce rajustement doit, d'ailleurs, venir partout à son heure.

Dossier n°19/32
Arrêté n° 635.

MANITOBA

LOI DE LA COMMISSION MUNICIPALE DES UTILITÉS PUBLIQUES

VENDREDI, le 2 septembre 1932.

Présent: Le président,
M. D. L. Mellish, commissaire,
M. G. H. Balls, commissaire.

Sujet: Approvisionnement de lait de Winnipeg et sa banlieue.

A la suite de la décision intérimaire de la Commission, en date du 23 juillet 1932, l'Association coopérative des producteurs de lait de la région de Winnipeg, par l'entremise de son avocat, Me T. J. Murray, c.r., a demandé à la Commission de lui soumettre une preuve supplémentaire. Les intéressés ont comparu à l'une ou plus des audiences, pour démontrer l'insuffisance des pâturage par suite des sauterelles et de la sécheresse, et les difficultés qu'éprouvent les producteurs de lait de l'entrepôt de Winnipeg à se procurer du fourrage, d'où résulterait une diminution de l'approvisionnement de lait.

Il ressort de cette preuve que la modification saisonnière des prix d'automne basés sur le coût d'entretien des vaches durant l'hiver ne peut être mise en vigueur, à cause de la concurrence existant dans Winnipeg et sa banlieue et mentionnée dans notre décision intérimaire, et que l'augmentation du prix pour les matières grasses (19 cents la livre) diminuera l'approvisionnement du lait, si l'on n'augmente immédiatement les prix versés aux producteurs pour le lait en nature.

A la suite de ces révélations, les principales compagnies de distribution ont convenu mutuellement d'établir les prix d'hiver pour les consommateurs et les producteurs. Cet accord a pris naissance après des conférences tenues entre les compagnies de distribution suivantes, ou entre ces dernières et les commissaires:

Home Dairy Limited.
Crescent Creamery Company, Limited.
City Dairy Limited.
Modern Dairies Limited.
St. Boniface Creamery Company Limited.
Piggly Wiggly Canadian Limited.
Workers and Farmers Co-operative Association, Limited.

Ces prix, basés sur les documents déposés par les distributeurs, visent à assurer pour l'hiver prochain, dans la région concernée, un approvisionnement suffisant de lait. Ils apparaissent justes et raisonnables, mais pour les mettre en vigueur il est nécessaire, dans la situation actuelle, qu'une organisation étrangère apporte son concours et son support, et exige que les prix du lait se rapprochent davantage de ceux fixés pour les matières grasses et le lait standardisé. La situation est donc différente de celle qui prévaut depuis le 23 juillet.

En conséquence, il appert présentement que l'approvisionnement de lait dans la région connue sous le nom de Winnipeg et sa banlieue sera, selon toute apparence, interrompue ou de qualité inférieure, au détriment de la santé publique et du confort, si l'accord susmentionné entre en vigueur. Il est donc opportun d'assurer pour l'avenir un approvisionnement suffisant de lait dans la région concernée.

Il est ordonné, à l'unanimité des membres de la Commission:

(1) Que les producteurs et distributeurs se répartiront comme suit:

Catégorie A.—Ceux qui achètent, pasteurisent, traitent le lait pour le revendre sous forme de lait en nature;

Catégorie B.—Ceux qui vendent leur propre lait et le livrent aux consommateurs (producteurs-distributeurs);

Catégorie C.—Les magasins qui vendent du lait ou en gardent pour le revendre.

Catégorie D.—Les producteurs ou expéditeurs de lait.

(2) Que nous autorisons, approuvons et mettons en vigueur les prix suivants pour l'achat et la vente du lait dans Winnipeg et sa banlieue.

A.—Liste de prix aux producteurs de lait

Les distributeurs de lait (catégorie A ci-dessus) et les autres qui achètent pour la distribution, à titre de lait en nature, du lait à la mesure directement des producteurs, paieront à ceux-ci un prix minimum égal à un dollar et cinquante-cinq cents ($1.55) le quintal (lait dosant 3.5), f.a.b. fabrique, en quantités contractuelles ou selon les contingentements fixés entre les distributeurs et les producteurs.

B.—Liste de prix aux distributeurs de lait

(*a*) Lait en nature aux consommateurs:

Prix à exiger des acheteurs de lait embouteillé:

Livré à la porte du consommateur par voiture ou autrement; dix cents la pinte; six cents la chopine; trois cents le demiard, (aux écoles seulement).

Vente au magasin pour du comptant, lorsque l'acheteur emporte sa marchandise; huits cents la pinte; minimum de quatre cents et demi (en général) cinq cents la chopine.

Exceptions pour les contrats en faveur des hôpitaux, des institutions gouvernementales, municipales, œuvres de charité et de secours directs.

(*b*) Lait en nature vendu aux magasins.

Prix à exiger par les distributeurs aux magasins et leurs exploitants achetant du lait pour le revendre; sept cents et demi la pinte; quatre cents et demi la chopine.

(*c*) Lait en nature à la quantité: vingt-cinq cents le gallon à la quantité; lait embouteillé, sept cents et demi la bouteille d'une pinte; quatre cents et demi la chopine; deux cents et demi le dimiard.

(3) Nous approuvons la liste de prix suivante pour Winnipeg et sa banlieue:

(*a*) Par bouteille d'une chopine livrée par voiture ou autrement à la porte du consommateur: crème pour le café ou crème à 18 p. 100, douze cents; crème bonne pour fouetter ou à 32 p. 100, vingt cents; (*b*) crème vendue dans les magasins et emportée par l'acheteur sur paiement comptant, par chapine: crème à café ou à 18 p. 100, neuf cents; crème pour fouetter ou à 32 p. 100, quinze cents; (*c*) crème vendue aux magasins pour revente; par bouteille d'une chopine: crème à café, huit cents et demi; crème à fouetter, la bouteille d'une chopine, quatorze cents; (*d*) à la mesure: crème à 18 p. 100, par bouteille d'une pinte, trente-cinq cents; le gallon (à la mesure), un dollar et dix cents; crème à 25 p. 100, quarante cents la bouteille d'une pinte; le gallon (à la mesure) un dollar et trente cents; crème à 32 p. 100, bouteille d'une pinte, cinquante cents; le gallon (à la mesure) un dollar et soixante cents.

Tous les prix ci-dessus pour la crème sont sujets aux variations dans les prix des matières grasses, en rapport avec les prix actuels.

(4) Le lait destiné à la vente ou vendu dans Winnipeg et sa banlieue sera sujet aux conditions suivantes: (*a*) Toute personne, compagnie ou corporation qui produit, enbouteille, livre, garde pour vendre ou vend du lait et de la crème se conformera aux règlements municipaux, et se procurera tout enregistrement, permis ou licence que cette Commission peut exiger légalement; (*b*) Les offres de vendre ou vente de lait ou de crème ne pourront se faire en même temps que la vente de tout autre produit.

(5) Toute personne, compagnie ou corporation qui achète du lait en nature d'un producteur ou expéditeur pour le revendre comme tel dans Winnipeg et sa banlieue devra, le ou avant le sept de chaque mois civil, expédier ou remettre au secrétaire de cette Commission un rapport indiquant les détails suivants sur le dernier mois civil écoulé:

(*a*) La quantité de lait en nature par elle acheté ou à elle livré à son établissement de Winnipeg et de sa banlieue; (*b*) Les sommes payées pour ce lait écrémé en regard du pourcentage de son contrat, ou des quantités proportionnelles achetées, si elle les a écrémées; et de l'excédent du lait, s'il y en a; (*c*) la quantité de lait acheté qu'elle a vendu sous forme de lait en nature, et (*d*) la quantité de lait acheté dont elle a disposé comme lait de surplus ou de toute autre manière.

La Commission considérera ces rapports comme confidentiels.

(6) Le présent arrêté ne s'applique pas:

(*b*) Aux opérations entre les beurreries et les établissements de pasteurisation du Grand-Winnipeg; (*b*) aux ventes de lait de beurre, de lait écrémé ou d'autres produits laitiers non spécifiés dans les présentes, ni (*c*) au lait en bouteilles bouchées d'une capsule marquée "certifié" et délivré avec l'autorisation du Bureau d'hygiène.

(7) Le présent arrêté s'applique à tout le lait en nature acheté pour être revendu tel quel dans le territoire du Grand-Winnipeg, lequel comprend, aux fins du présent arrêté et des arrêtés subséquents, les cités de Winnipeg et de Saint-Boniface, la ville de Tuxedo, le village de Brooklands et les municipalités rurales de St-James, St-Vital, Fort-Garry, Kildonan-Ouest et Kildonan-Est, sauf les portions non urbaines desdites municipalités rurales.

(8) Conformément à l'article 127 du *Municipal and Public Utility Board Act*, aucun changement dans les prix autorisés par les présentes ne doit se faire sans l'approbation de la présente Commission, et toute personne désirant changer l'un desdits prix doit, avant de le faire, déposer au secrétariat de la Commission un avis indiquant les changements projetés et les raisons de les opérer, avis qui devra être motivé lors de l'audition des parties intéressées, laquelle aura lieu après avis dûment signifié.

(9) Le présent arrêté entrera en vigueur à une heure du matin le 12 septembre 1932. Cette date est spécifiée parce que, de l'avis de la Commission, la situation financière des producteurs ne permet pas d'observer la période statutaire. L'arrêté est intérimaire ou temporaire et, par statut, "cessera d'être en vigueur le vingtième jour après l'ouverture de la prochaine session de la Législature". La Commission se réserve, dans les limites de sa juridiction, le pouvoir de rendre les autres arrêtés qu'elle jugera à propos en la matière traitée dans les présentes ou en toute autre matière s'y rapportant.

THE MUNICIPAL AND PUBLIC UTILITY BOARD

Le président:
W. R. COTTINGHAM.

Le secrétaire:
MORRIS JACOB.

Copie certifiée conforme de l'arrêté n° 635, en date du 2 septembre 1932.

Le secrétaire:
MORRIS JACOB.

Arrêté n° 661. Dossier n° 19/32.

MANITOBA

THE MUNICIPAL AND PUBLIC UTILITY BOARD ACT

Le VENDREDI, 28 octobre 1932.

Présents: le Président:
M. D. L. Mellish, commissaire.
M. Geo. H. Balls, commissaire.

Distribution du lait dans le Grand Winnipeg

De sa propre initiative, à la suite de plusieurs conférence avec les représentants des distributeurs et producteurs laitiers, et pour compléter l'arrêté 635, la Commission ordonne par les présentes ce qui suit:

(1) Dans l'arrêté 635, la clause qui suit la rubrique "Liste des prix payables aux producteurs laitiers" se rapporte aux contrats ou arrangements de quotité passés entre les distributeurs et les producteurs, avant la rentrée des recettes mensuelles chez les distributeurs, et non pas aux ententes déterminées par des arrangements effectués par les distributeurs après la rentrée des recettes mensuelles. En conséquence, les règlements effectués par certains distributeurs avec leurs fournisseurs d'après la valeur des ventes effectuées par le distributeur pour la période du 12 au 30 septembre 1932 sont déclarés injustes envers les fournisseurs réguliers de ces distributeurs, et les arrangements à effectuer par ces distributeurs pour octobre, devront comprendre le rajustement à effectuer en faveur des expéditeurs en question pour ladite période de septembre, d'après leurs quotités de septembre. Voilà ce que nous ordonnons.

(2) Les règlements de comptes pour le mois d'octobre ne doivent être effectués par aucun distributeur tant que sa quotité n'aura pas été approuvée par l'inspecteur de la Commission: M. J. D. Cameron.

(3) Afin de prescrire la manière dont les quotités devront désormais se déterminer pour maintenir une production constante de lait, nous édictons les règles suivantes: (*a*) tous les changements de quotités devront être faits et communiqués aux producteurs par la poste, avant le premier jour du mois auquel ils sont censés s'appliquer, sauf lorsque le distributeur a besoin d'augmenter immédiatement ses envois; (*b*) la quantité totale de lait qu'un distributeur se propose de recevoir par quotités au cours d'un mois ne sera pas inférieure à la moyenne des ventes mensuelles de lait en nature effectuées par ce distributeur pendant la période d'après laquelle les quotités sont établies; (*c*) immédiatement après avoir fait un changement dans les quotités de ses fournisseurs, chaque distributeur doit en aviser le secrétaire de la Commission par la poste; (*d*) avant de réduire les quotités régulières et établies de lait en nature à fournir par les producteurs, les distributeurs doivent vérifier leurs listes d'expéditeurs afin d'en biffer les expéditeurs temporaires, les expéditeurs de lait sale ou insalubre et les expéditeurs de lait ordinairement employé comme matière première d'une fabrication; (*e*) lorsque, dans un mois, les ventes totales de lait en nature d'un distributeur dépassent les quotités totales reçues par lui au cours de ce mois, l'excédent doit se payer dans les paiements de ce mois, d'après le prix du lait en nature et non d'après le prix de la matière grasse; (*f*) tant que la liste des prix à payer aux producteurs demeurera tel que prévu dans l'arrêté 635, les variations autour de la teneur normale en gras doivent se régler à un taux non inférieur à 3c. par point au-dessus ou au-dessous de la teneur normale fixée à 3.5.

(4) Le secrétaire de la Commission doit imprimer des exemplaires des règlements ci-dessus, et chaque distributeur doit en envoyer un par la poste à chacun de ses fournisseurs, en même temps que les paiements du mois d'octobre 1932.

(5) Le présent arrêté entre en vigueur immédiatement.

THE MUNICIPAL AND PUBLIC UTILITY BOARD,

Le président:
W. R. COTTINGHAM.

(Sceau)

Le secrétaire:
MORRIS JACOB.

Copie certifiée conforme de l'arrêté n° 661, en date du 28 octobre 1932.

Le secrétaire:
MORRIS JACOB.

Arrêté n° 683. Dossier n° 19/32.

MANITOBA

THE MUNICIPAL AND PUBLIC UTILITY BOARD ACT

MARDI le 29 novembre A.D. 1932.

Présents: le Président—
M. Geo. H. Balls, commissaire.

L'arrêté n° 648 de la Commission pourvoyait, afin de défrayer les dépenses de la Commission, au paiement, par les producteurs de lait pour revente dans le Grand-Winnipeg, d'une taxe mensuelle d'un cent par cent livres pour les mois de septembre et d'octobre 1932 et d'un demi-cent pour les mois suivants. La Commission a appris, par la voie des journaux, que le Conseil privé, confirmant une décision de la Cour d'appel de la Colombie-Britannique, a jugé qu'une imposition de ce genre sur les producteurs, effectuée par l'entremise des compagnies de distribution, était une taxe indirecte et dépassait les pouvoirs de la

Législature. On peut douter si cette décision s'applique aux arrêtés de la Commission, vu qu'au Manitoba le principe de l'utilité publique s'applique à l'industrie du lait, mais pour prendre le parti le plus sûr, nous avons jugé opportun de réduire d'un cent par cent livres le prix fixé par l'arrêté 635 et payable par le producteur et de répartir la même somme à celle entre les distributeurs et de la rendre payable par eux. Nous maintenons la taxe d'un cent parce que les sommes reçues jusqu'ici n'ont pas été suffisantes pour que la Commission, avec ses seuls crédits départementaux, puisse solder ses obligations et payer ses frais mensuels tels qu'ils sont actuellement.

En conséquence, nous modifions l'arrêté 635 en substituant les mots et chiffres suivants: " un dollar et cinquante-quatre cents ($1.54) " aux mots et chiffres " un dollar et cinquante-cinq cents ($1.55) " dans la quatrième ligne de la Liste des prix payables aux producteurs laitiers, à la troisième page dudit arrêté.

Et nous modifions l'arrêté 648 en biffant les clauses 1 et 2 pour les remplacer par la suivante appelée clause 1 et en désignant comme clauses 2 et 3, les clauses actuellement numérotées 3 et 4.

1. Les frais et dépenses de la Commission sont répartis entre les distributeurs de lait figurant sur la liste et doivent être payés par eux sur le pied de deux cents par cent livres de lait vendu par eux comme lait en nature, dans le territoire du Grand-Winnipeg, tel que défini par l'arrêté nº 635, au cours de chaque mois de l'année civile, et ces sommes doivent être remises au secrétaire de la Commission en même temps que les rapports mensuels exigés par l'arrêté 635. Jusqu'à nouvel ordre, cette répartition doit être faite, appliquée et payable pour le mois de novembre 1932 et les mois qui suivront.

Le présent arrêté entre en vigueur immédiatement.

THE MUNICIPAL AND PUBLIC UTILITY BOARD,
Le président:
W. R. COTTINGHAM.

(Sceau)
Le secrétaire:
MORRIS JACOB.

Copie certifiée conforme de l'arrêté nº 683, en date du 29 novembre 1932.

Le secrétaire:
MORRIS JACOB.

PRIX DU LAIT À WINNIPEG L'HIVER PENDANT LA PÉRIODE DE 1921 À 1932 INCLUSIVEMENT

Année	Payé aux producteurs par 100, f. à b. ville	Payé aux producteurs, la pinte, f. à b. ville	Débité aux consommateurs par pinte. Ventes au détail	Ecart des distributeurs par pinte. Ventes au détail
	$ c.	c.	c.	c.
1921	2 45	6·1	13	6·9
1922	2 45	6·1	13	6·9
1923	2 40	6·0	13	7·0
1924	2 55	6·37	13	6·63
1925	2 17	5·42	13	7·58
1926	2 32	5·8	13	7·20
1927	2 47	6·15	13	6·92
1928	2 47	6·15	13	6·92
1929	2 45	6·15	13	6·9
1930	2 16	5·41	12	6·6
1931	1 66	4·15	10	5·85
1932—du 1er janv. au 15 juin	1 40	3·5	10	6·5
1932—du 16 juin au 12 sept.	1 00	2·5	8	5·5
1932—depuis le 12 sept. (ordonnance) de la Com. des utilités publiques	1 55	3·87	10	6·13

RENSEIGNEMENTS CONFIDENTIELS POUR LE SECRÉTAIRE DE L'ASSOCIATION DES PRODUCTEURS DE LAIT

Mois	Total des achats	Plein prix	Prix d'après le gras	Proportion payée d'après le gras	Valeur brute des achats	Ventes de lait en nature	Lait manufacturé	Plus-payé	Prix total	Ventes du mois dernier	Achats du mois dernier
					$ c.						
Octobre	5,881,667	5,185,129	696,538	11·8	89,987 28	4,833,883	1,047,784	6·6	1·530	.....	.....
Novembre	5,338,470	4,948,322	390,148	7·3	82,719 17	4,720,255	618,215	4·8	1·549	+0·9	−6·6
Décembre	5,663,904	5,109,616	554,288	9·8	85,630 85	4,845,715	818,189	5·4	1·511	−0·7	+2·6
Janvier	5,790,076	5,150,620	639,456	11·0	86,835 98	4,865,148	924,928	5·86	1·500	+0·4	+2·23
Février	5,390,614	4,721,020	669,594	12·4	79,503 09	4,526,401	864,213	4·30	1·475	+3·0	+3·0

JE CERTIFIE PAR LES PRÉSENTES que le tableau ci-dessus constitue un état exact compilé d'après les dossiers de la présente Commission relativement à son administration des établissements de pasteurisation dans le territoire du Grand-Winnipeg. Le producteur-distributeur, autrement dit le vendeur à domicile, qui distribue environ un tiers du lait consommé dans ce territoire, n'est pas inclus dans le présent état.

Le secrétaire,
MORRIS JACOB.

Déposé par le Dr Grant

THE MUNICIPAL AND PUBLIC UTILITY BOARD

Rapport mensuel requis du Distributeur de lait par l'arrêté 635

Par .....
(Nom de la compagnie)

Pour le mois d'avril 1933.

Achats de lait:

A. Quantité brute de lait en nature acheté..... livres

B. Somme brute payée pour A—..... $.....

C. *Répartition de A—*

1. Quantité sur le pied de $1.54..... livres
2. Quantité de matière grasse—d'après les prix..... livres
3. Quantité sur d'autres bases:
..... livres
..... livres

Total de "C" ..... livres

A. Comme lait en nature..... livres

B. Sous d'autres formes:
..... livres
..... livres

Total du lait vendu..... livres

Chèque ci-joint pour:

2c. par 100 livres de lait vendu comme lait en nature d'après "A" ci-dessus ..... $.....

Je certifie par les pésentes que l'état ci-dessus est exact en substance et en fait.

.....
.....
(nom)
.....
(nom de la compagnie)

Date:

N.-B.—Cette formule doit être remplie et renvoyée à la Commission le ou avant le 11 du mois suivant celui dont il a été rendu compte.

Le secrétaire du Municipal and Public Utility Board:

MORRIS JACOB,
214, Law Courts,
Winnipeg, Man.

APPENDICE 18

NORTHERN ALBERTA DAIRY POOL, LIMITED

CONTRAT

La présente convention conclue le jour de A.D., 19

Entre la *Northern Alberta Dairy Pool Limited,* corporation organisée en vertu de la loi des Associations de vente coopérative, avec bureau chef à Edmonton dans la province d'Alberta, ci-après nommée " Le Syndicat " de la première part, et le soussigné, une personne intéressée à la production du lait ou de la crème, dans la province d'Alberta, ci-après appelé " Le Producteur ", de la deuxième part.

Considérant que le syndicat a été constitué en vue de la préparation et de la vente collective et coopérative des produits laitiers de ses membres et à ces fins est tenu de pourvoir et de maintenir les facilités nécessaires et adéquates pour la bonne administration de ce commerce;

Considérant que le producteur désire coopérer avec d'autres personnes intéressées à la production de produits laitiers et à la préparation et à la vente desdits produits; et retire certains avantages de la concentration collective, de la mise en commun et de la vente de ses produits laitiers par l'entremise du syndicat; et désire faire partie de ce syndicat;

A ces causes la présente convention fait foi qu'en considération de l'intitulé et des promesses et engagements de la part du syndicat tels que ci-après exposés et de l'exécution de cette convention ou d'une autre conçue en termes semblables par les autres producteurs de produits laitiers dans ladite province, et en considération des obligations mutuelles ci-après énoncées, il est par les présentes convenu par et entre les parties à cette convention de ce qui suit:

1. Le producteur promet et convient de livrer au syndicat ou à son ordre selon qu'il l'indiquera, et à telle station ou quai de chargement ou autre endroit désigné par le syndicat pendant une période de cinq années à partir de la date de cette convention, tout le lait et (ou) la crème produits sur les fermes possédées, exploitées ou dirigées par lui ou à son compte dans la région embrassée par le syndicat ou acquis par lui comme lait ou crème, à l'exception seulement du lait ou de la crème qu'il désire utiliser lui-même, qu'il destine à sa famille ou à l'alimentation de ses bestiaux, ou vendre au détail aux consommateurs habitant le voisinage de sa ferme.

2. Le producteur convient de livrer ledit lait et (ou) ladite crème, comme il est indiqué plus haut, en bon état pour la vente et en conformité des règles et règlements établis de temps à autre par le syndicat et de toute loi de la province de l'Alberta qui s'y applique.

3. Le Syndicat convient, conformément aux dispositions de ce contrat, d'agir à titre de représentant, de commissionnaire, d'agent commercial et de mandataire au nom du producteur et, à sa discrétion, de recevoir, d'accepter livraison, de manutentionner, de mêler, de fabriquer en beurre ou en fromage ou en produits laitiers, d'emmagasiner, de transporter, de mettre en vente, de vendre ou de disposer autrement du lait et (ou) de la crème livrés à lui par le producteur aux termes de la présente convention ou tous produits ou sous-produits de lait et de crème.

4. Le syndicat prendra livraison, lorsque la chose sera possible, à sa discrétion, du dit lait et (ou) de ladite crème à l'endroit de livraison le plus commode pour le producteur.

5. Le producteur promet et convient expressément de ne pas vendre ou disposer autrement de tout lait et (ou) de toute crème, qu'il doit, en vertu de l'article 1 de ce contrat, livrer au syndicat, à toute personne, firme ou corporation autre que le syndicat en tout temps pendant la durée de ce contrat.

6. Le producteur nomme par les présentes le syndicat comme son seul représentant, commissionnaire et agent commercial au sens de la loi des Commissionnaires (Factor's Act) de la province de l'Alberta, avec plein pouvoir et autorité en son propre nom, au nom du producteur ou autrement de faire telles affaires et de prendre telles mesures qui seront nécessaires, incidentes ou appropriées à leur exécution, joignant cette nomination à un intérêt financier direct à titre de représentant ordinaire et de mandataire des producteurs en vertu des présentes et sans pouvoir de révocation pendant la durée de ce contrat aux fins de:

(*a*) Recevoir et prendre livraison du lait et (ou) de la crème qui lui sont livrés par le producteur; les manutentionner, transporter et les vendre totalement ou partiellement sous forme de produits ou de sous-produits laitiers, entièrement à sa discrétion et de la manière et au temps et à l'endroit que le syndicat jugera le plus avantageux à l'égard des producteurs qui ont signé la présente ou une convention aux termes semblables.

(*b*) Mêler tout lait ou crème livrés par le producteur avec du lait ou de la crème livrés au syndicat par d'autres producteurs.

(*c*) Formuler des règlements établissant des étalons de qualité et classer tout lait livré au syndicat par les producteurs conformément au dits étalons de qualité; il est entendu que la loi concernant les laitiers (Dairymen's Act) de la province de l'Alberta et les règlements qui en découlent et sont en vigueur régiront le classement de toute la crème livrée au syndicat par le producteur.

(*d*) Emprunter de l'argent au nom du syndicat et à son propre compte sur la garantie du lait et (ou) de la crème livré au syndicat par le producteur ou sur la garantie de tout récépissé d'entrepôt, d'emmagasinage, ou d'autre reçu, ou sur la garantie d'une traite, d'un connaissement, d'un effet de commerce, de billets ou d'acceptations, d'ordres, ou de tout papier de commerce livré à cette fin et exercer tous les droits de propriété sans restriction, et hypothéquer ou gager en son nom et à son propre compte, ce lait et (ou) cette crème et tout récépissé d'entrepôt, d'emmagasinage ou autre reçu, connaissement, effets de commerce, billets ou acceptations, ordres ou tout papier de commerce pour garantir cet emprunt.

(*e*) Acquérir par achat, location ou autrement, et posséder, vendre, louer, construire, détenir, exploiter, maintenir, administrer et disposer d'entrepôts, d'établissements d'emmagasinage à froid et de réfrigération, de crèmeries, de fabriques, de salaisons, et de machines et d'installations pour la fabrication de la glace artificielle.

(*f*) Intenter des poursuites ou effectuer des règlements en matière de dommage ou autrement, qui peuvent résulter de la manutention du lait et (ou) de la crème des producteurs pendant le transport ou autrement ou qui peuvent surgir par rapport à l'exercice de tout pouvoir conféré par les présentes et à cette fin de prendre les mesures nécessaires ou incidentes.

(*g*) En général exercer tous les pouvoirs et faire toutes choses que le syndicat est autorisé à faire par ses statuts.

7. La crème et le lait en nature seront mis en commun séparément.

8. Le producteur convient de produire, garder et livrer le lait et (ou) la crème dans des conditions sanitaires et de permettre au syndicat de rejeter tout lait et (ou) toute crème qui n'est pas conforme à ses étalons. Le syndicat sera également autorisé, par l'entremise de ses directeurs ou autres représentants, en tout temps d'inspecter les vaches, étables et laiteries du producteur.

9. Le syndicat se réserve le droit d'avertir et d'obliger le producteur de temps à autre, et à la discrétion absolue du syndicat, de livrer son produit au syndicat soit sous forme de crème ou de lait en nature ou dans une proportion désignée de l'un et de l'autre, et le producteur promet et convient de livrer son lait et (ou) sa crème conformément aux prescriptions de cet avis et de cet ordre.

10. Le producteur convient par les présentes d'autoriser le syndicat à déduire une somme ne dépassant pas deux (2) cents la livre de gras et dans le cas de tous les autres produits, six pour cent (6%) de la valeur du produit fini aux fins d'établir une réserve. Le producteur convient de laisser en tout temps régir ses intérêts dans cette réserve par les règlements suivants, qui font expressément partie de ce contrat; à savoir, —

(*a*) Les fonds accumulés en vertu des déductions autorisées par les présentes, seront entièrement à la disposition des directeurs aux fins d'acheter du matériel et de l'outillage additionnels et de servir comme caisse d'amortissement et de réserve en espèces liquides ou de toute autre manière appropriée à la gestion et à la disposition d'une réserve commerciale.

(*b*) Le syndicat remettra tous les ans, à la fin de son exercice, un titre de part de réserve au producteur sans valeur nominale, attestant seulement que le producteur à qui il est remis a contribué à la réserve la somme indiquée sur le titre.

(*c*) Ce titre de part de réserve ne sera rachetable qu'à la discrétion des directeurs et à une valeur fixée par eux, et les directeurs seront autorisés à déclarer un dividende ou autrement sur ladite part de réserve et d'établir des règlements concernant le transfert de ce titre.

(*d*) Lors d'une liquidation volontaire des affaires du syndicat, les détenteurs de parts de réserve auront droit au partage de tout actif à être distribué proportionnément au nombre de titres qu'ils détiendront par rapport au total émis.

(*e*) Lors de la retraite, de la sortie ou du décès d'un producteur, les directeurs feront l'estimation des parts de réserve détenues par ce producteur au moment de sa retraite, de sa sortie ou de son décès en faisant une évaluation de la caisse de réserve et en déterminant la proportion de ces titres par rapport au total des parts émises; et la valeur ainsi établie sera payable en tel temps, en tels versements et de la manière que les directeurs pourront décréter à leur libre discrétion.

11. Le producteur promet et convient de payer un droit d'admission de deux dollars ($2) pour défrayer les dépenses d'organisation, maintenir les services de renseignements en campagne et autres travaux éducatifs et toute autre entreprise de la compétence du syndicat, et une souscription de 50 cents par année à l'organe officiel du syndicat. Cependant, aucun droit d'admission ne sera exigible si à cette date le producteur est membre en règle de " The Alberta Co-Operative Dairy Producers, Limited."

12. Toutes les opérations relatives à l'essai et au classement de la crème seront sujettes en tous points aux dispositions de la loi concernant les laitiers (Dairymen's Act) de la province de l'Alberta, à ses amendements, et aux règlements qui en découlent; et toutes les opérations relatives à l'essai et au classement du lait seront sujettes en tous points aux règlements du syndicat formulés à cette fin et alors en vigueur.

13. Vu que tout recours en loi serait inadéquat et vu qu'il est maintenant, et qu'il sera toujours, impraticable et excessivement difficile de déterminer le montant réel des dommages causés au syndicat par un producteur qui ne lui livre pas tout son lait ou toute sa crème, comme il est convenu par les présentes, le producteur s'engage par les présentes à payer au syndicat pour tout le lait et toute la crème livrés, vendus, consignés ou mis en vente par ou pour lui ou retenus, autrement qu'en conformité des termes du présent contrat, la somme de dix

cents (10 cents) la livre de gras pour chaque livre vendue ou retenue à titre de dommages par suite de la violation de ce contrat; toutes les parties reconnaissant que cette convention fait partie de toute une série de documents semblables dont la valeur réelle dépend de l'adhésion de chacune des parties contractantes à chacune et à toutes lesdites conventions.

14. Le producteur convient, en cas de violation de toute disposition importante dudit contrat, particulièrement quant à la livraison ou à la vente de tout lait et (ou) de toute crème autrement que par l'entremise du syndicat, d'autoriser le syndicat à prendre les mesures appropriées en vue d'obtenir une injonction pour empêcher toute nouvelle violation dudit contrat, et tout autre recours raisonnable, aux termes de la présente convention; et le syndicat et le producteur conviennent expressément que la présente convention n'est pas un engagement ayant trait à des services personnels ou exigeant des aptitudes et des talents exceptionnels; et qu'il s'agit en l'espèce d'un contrat de représentation joint à un intérêt financier dans des circonstances et conditions spéciales et que le syndicat ne peut pas avoir recours au marché libre pour obtenir du lait et (ou) de la crème dans le but de remplacer tout lait et (ou) toute crème que le producteur n'aura pas livré; et que ce contrat sera l'instrument approprié pour remédier à tout manquement relatif à l'exécution dudit contrat.

15. Le producteur autorise le syndicat par les présentes à conclure tout contrat aux prix, termes et conditions qu'il pourra trouver à propos et profitables de conclure pour la manutention, le transport, le classement, la mise en vente, la fabrication ou la vente du lait ou de la crème ou de leurs produits ou sous-produits reçus par toute association déjà organisée ou qui le sera plus tard dans la province de l'Alberta sous le titre d'association de vente coopérative du lait ou de la crème.

16. Le syndicat pourra établir des agences de vente, de renseignements ou autres en tout endroit de l'univers et le syndicat pourra faire exécuter ses opérations par l'entremise ou par le moyen d'agents, de courtiers, de sous-entrepreneurs ou autres.

17. Ce contrat sera censé être renouvelé entre les parties intéressées à l'expiration de la période de cinq ans,—terme de sa durée,—et être en vigueur pendant cinq autres années, et de même à l'expiration de toute période subséquente de cinq ans pour laquelle il a été renouvelée à moins que l'une ou l'autre partie ne donne un avis de résiliation de contrat à l'autre au plus tard six mois avant le dernier jour de toute telle période de cinq années et à la suite d'un tel avis le présent contrat sera résilié à l'expiration de ladite période.

18. Le syndicat est par les présentes autorisé à déduire le montant dudit droit d'admission et de toute souscription payables par le producteur conformément à l'article 11 du présent contrat sur tout argent qui lui est dû pour de la crème, du lait, ou autre produit laitier vendu par l'entremise du syndicat.

19. La présente convention engagera le producteur, ses représentants personnels, successeurs et ayants cause, durant la période susmentionnée, tant qu'il produira du lait et (ou) de la crème, directement ou indirectement, ou qu'il pourra légalement exercer un droit de propriété ou de régie sur tout partie de cette production, de la manière indiquée à l'article 1 de la présente convention.

20. Les parties conviennent qu'il n'existe aucune condition, intitulé, engagement, représentation, motif oral ou autre, additionnel ou contraire à toute disposition du présent contrat et que la présente convention représente pleinement et complètement l'entente volontaire et claire des deux parties.

En foi de quoi le producteur a apposé son seing et sceau aux présentes et le syndicat y a également apposé son seing et sceau par l'entremise d'un de ses officiers autorisés, au jour et en l'année susmentionnés.

NORTHERN ALBERTA DAIRY POOL LIMITED.

Scellé et livré et
contresigné par le président
en la présence de:

..... Par.....
Président

Signé, scellé et livré
en la présence de:
(Témoin du producteur)

.....
(Signature du producteur)

.....

Nom au long du producteur—
souscripteur.....
(En lettres capitales)

Adresse postale .....

Point d'expédition .....

COMPARAISONS DE PRIX

En juillet dernier les producteurs de crème de l'Ouest canadien ont reçu moins du tiers du prix moyen de juillet pour la période de cinq ans écoulée de 1926 à 1930. Le prix moyen payé au producteur de crème de l'Alberta pour le gras de qualité spéciale a été de 10.4 c. la livre, au cours du mois de juillet 1932.

PRIX MOYENS MENSUELS PAYÉS POUR LE GRAS DE QUALITÉ SPÉCIALE EN ALBERTA

	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932
Janvier	36.8	37.0	40.0	39.2	38.0	26.6	18.2
Février	40.7	37.0	40.6	39.0	38.0	27.4	13.4
Mars	44.2	37.0	42.0	39.0	36.5	27.4	16.8
Avril	35.6	37.0	41.0	39.0	32.0	25.7	16.0
Mai	31.0	35.8	36.3	35.0	28.0	17.7	12.5
Juin	31.5	32.0	32.0	33.5	25.2	16.4	11.2
Juillet	30.2	32.4	34.5	35.0	25.0	16.4	10.4
Août	30.0	33.7	38.2	35.1	25.0	16.4	15.0
Septembre	29.2	35.2	29.6	36.0	25.5	16.4	17.4
Octobre	29.0	36.0	41.0	38.0	27.0	16.4	17.4
Novembre	29.5	37.5	41.0	38.0	27.0	17.4	17.4
Décembre	36.4	40.5	40.2	38.0	26.5	19.4	17.4

APPENDICE 19

CITY DAIRY COMPANY, LIMITED

1932

—	Pintes de lait en nature	Pourcentage des prix de vente
VENTES	·0924	100·00
Coût du produit	·0379	41·02
Frais de production	·0100	10·82
Frais de vente et livraison	·0400	43·29
Perte de récipients	·0015	1·62
Impôt sur le revenu	·0003	·32
Profit net après déduction de l'impôt sur le revenu	·002	2·93
Prix de revient total et profit net	·0924	100·00

CITY DAIRY COMPANY, LIMITED

1932

—	Demiards de crème	Pourcentage des prix de vente
VENTES	·0955	100·00
Coût du produit	·0556	58·22
Frais de production	·0044	4·61
Frais de vente et livraison	·0230	24·08
Perte de récipients	·0008	·84
Impôt sur le revenu	·0014	1·47
Profit net après déduction de l'impôt sur le revenu	·0103	10·78
Prix de revient total et profit net	·0955	100·00

CITY DAIRY COMPANY, LIMITED

PRIX DE VENTE DU LAIT ET DE LA CRÈME PENDANT 1932

Au 1er janvier et changements au cours de l'année

	Au 1er janv.		Au 1er fév.		Au 16 sept.		Au 15 oct.		Au 17 déc.	
	Détail	Gros	Détail	Gros	Détail	Gros	Détail	Gros	Détail	Gros
Lait past. nature (y compris, le lait homog.)—										
Pintes	0·11	7½	10	6¾	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Chopines	6⅔	5	6	4¾	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Demiards	5	3	4	3	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Pintes en quant	.....	7½	.....	6¾	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Lait de vaches Guernesey et Jersey—										
Pintes	0·17	.....	.....	.....	0·11½	.....	.....	.....	.....	.....
Chopines	9	.....	.....	.....	7	.....	.....	.....	.....	.....
Demiards	5	3¾	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
En quant	.....	8½	.....	7¾	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Certifié—										
Pintes	0·20	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Chopines	13⅓	.....	12	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Demiards	6⅔	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Crème dosant 8 p. 100—										
Pintes	26⅔	18	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Demiards	6⅔	5½	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Pintes en quant	.....	18	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Crème dosant 16 p. 100—										
Pintes	53	28	.....	.....	.....	.....	.....	.....	40	.....
Chopines	26⅔	20	.....	.....	.....	.....	.....	.....	25	.....
Demiards	13⅓	10	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Quart de chopines	6⅔	5½	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Pintes en quant	.....	28	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Crème dosant 24 p. 100—										
Pintes	80	39	.....	37	.....	.....	.....	.....	45	.....
Chopines	40	25	.....	23	.....	.....	.....	.....	30	.....
Demiards	20	17	.....	13	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Quart de chopines	10	8½	.....	07	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Pintes en quant	.....	39	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Crème dosant 32 p. 100—										
Pintes	1·07	50	.....	45	.....	.....	.....	40	50	.....
Chopines	53	35	.....	30	.....	.....	.....	.....	35	.....
Demiards	26⅔	18	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Quart de chopines	13⅓	9	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Pintes en quant	.....	43¾	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

CITY DAIRY COMPANY, LIMITED

VENTES DE CRÈME EN 1932

		$ c.
8% demiards	627,868	38,207 01
16%	2,043,693	194,528 87
20%	313,816	22,090 62
24%	1,075,561	107,173 78
32%	770,864	99,742 63
	4,831,802	461,742 91

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, TORONTO, ONTARIO

RENSEIGNEMENTS DEMANDÉS PAR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION LE 2 MAI 1933

Réponses du colonel C. M. Ruttan

ACHATS DE CRÈME DOUCE EN 1932

	Livres de matières grasses	Livres de crème	Dosage moyen
Expéditeurs directs	23,498	71,647	32·8
Expéditeurs de Woodstock	34,231	107,536	31·8
Embro (écrémage)	97,774	310,349	31·5
Filiales	1,743,047	4,531,662	38·5
	1,898,550	5,021,194	37·8

PRIX DE VENTE DE LA CRÈME À 20 P. 100 EN 1932

31 cents la pinte.
$1.24 le gallon.

ERRATA

Les expéditeurs recevraient ce montant, .0388, moins les frais de transport par chemin de fer?

R. Oui, dans le cas des expéditeurs directs, mais moins également les frais de manutention et d'expédition des stations d'arrivage et divers rajustements déjà mentionnés.

Relativement au nombre de livres de poudre tirées de 100 livres de lait écrémé.

Voici quelle fut la réponse: "Approximativement 8 livres et demie. Je vais vous citer le chiffre exact".

Nos livres indiquent qu'en mars nous avons tiré 7 livres .62 de poudre de lait écrémé de 100 livres de lait.

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, TORONTO, ONTARIO

RENSEIGNEMENTS DEMANDÉS LE 2 MAI 1933 PAR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Réponses de M. B. H. Thorne

Armature financière en juin 1930:

Autorisé

6,000 actions ordinaires de $100 au pair	$ 600,000 00
3,500 actions privilégiées de $100 au pair	350,000 00
	$ 950,000 00

Émis

6,000 actions ordinaires de $100 au pair	$ 600,000 00
1,773 actions privilégiées de $100 au pair	177,300 00
	$ 777,300 00

Nulle relation entre le capital avant et après la fusion, les 80,850 actions ordinaires de la Borden Co., de New-York furent émises aux détenteurs d'actions ordinaires de la City Dairy Limited en acquittement du rachat de leurs actions. La nouvelle émission de 45,000 actions ordinaires par la City Dairy Co., Limited, représentait la valeur effective du prix net de celle-ci et de ses filiales, ainsi que de la clientèle, du nom de commerce et des possibilités de bénéfices de la compagnie précédente. L'ancienne City Dairy Ltd., évaluait sa clientèle à $1.

Les actionnaires de l'ancienne City Dairy qui reçurent des actions ordinaires de la Borden Co., de New-York ont encore ces actions ou celles-ci circulent encore.

Ma réponse de $6.25 l'action s'appliquait aux actions ordinaires sans valeur au pair de l'ancienne City Dairy Ltd.

J'ai dit que la clientèle, etc., avait été amortie à $1,500,000,00.

Le bilan remonte à la date effective de l'acquisition, soit le 1er janvier 1930.

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, BILAN

——	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906
					$ c.	$ c.	$ c.
ACTIF							
Immeubles, machines							†1,069,206 34
Matériel de livraison, cabinets et meubles							
*Réserve pour dépréciation							
Propriété et outillage, net					976,504 01	1,003,945 42	†1,069,206 34
Espèces					400 00	400 00	518 27
Comptes recevables, moins la réserve					17,991 25	16,880 73	21,485 93
Produit de l'inventaire, fournitures					6,057 38	9,265 41	11,638 20
Valeurs marchandes					1,929 89		
Total					1,002,882 53	26,546 14	33,642 40
Placements							
Réserve d'assurance						2,217 50	4,435 00
Frais de port payé							
Clientèle							38,077 40
Total de l'actif					1,002,882 53	1,032,709 06	1,107,283 47
PASSIF							
Comptes payables						104,930 12	81,861 86
Taxes et salaires courus							
Avances des banques							
Total du passif					164,821 77	104,930 12	
Obligations différées						53,600 00	53,600 00
Dividendes						4,679 31	5,972 94
					164,821 77	163,209 43	141,434 80
Capital-actions—privilégié						271,620 00	346,350 00
ordinaire						565,000 00	565,000 00
Total					815,060 00	836,620 00	911,350 00
Réserve						7,500 00	30,000 00
Surplus					23,000 76	25,379 63	24,498 94
Total du capital, de la réserve et du surplus					837,060 76	859,499 63	965,848 94
Total du passif, capital et surplus					1,002,882 53	1,032,709 06	1,107,283 74

† La propriété et l'outillage comprend la clientèle.

Ou nulle dépréciation n'apparaît, celle-ci est soit indiquée nette dans les valeurs de la propriété et de l'outillage, soit comprise parmi les réserves paraissant au bas de l'état.

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, BILAN

—	1907	1908	1909	1910	1911
ACTIF	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Immeubles, machines, matériel de livraison, cabinets et meubles	284,617 93	289,315 17	312,221 46	454,830 72	500,502 17
*Réserve pour dépréciation	.....	.....	.....	.....	.....
Propriété et outillage, net	284,617 93	289,315 17	312,221 46	454,830 72	500,502 17
Espèces	400 00	400 00	10,926 43	400 00	400 00
Comptes recevables, moins la réserve	15,305 34	11,102 13	13,796 40	15,848 86	34,427 52
Produit de l'inventaire, fournitures	15,820 80	17,905 72	25,208 82	28,350 85	32,089 62
Valeurs marchandes	.....	.....	.....	.....	.....
Total	31,526 14	29,407 85	49,931 65	44,599 71	66,917 14
Placements	8,800 00	10,800 00	14,200 00	14,200 00	204,904 56
Réserve pour assurance	6,652 50	8,870 00	11,087 50	13,305 00	15,522 50
Frais de port payé	.....	833 88	899 67	988 44	1,944 21
Clientèle	781,174 38	781,174 38	781,134 38	781,134 38	731,134 38
Total du passif	1,112,770 95	1,120,401 28	1,169,474 66	1,309,058 25	1,520,924 96
PASSIF					
Comptes payables	47,457 57	51,250 68	68,656 92	104,623 61	109,209 21
Taxes et salaires courus	.....	.....	.....	.....	.....
Avances des banques	43,477 12	34,915 25	.....	50,486 40	32,754 34
Total du passif	90,934 69	86,165 93	68,656 92	155,110 01	141,963 55
Obligations différées	53,600 00	54,936 00	54,936 00	54,936 00	59,958 91
Dividendes	.....	.....	.....	.....	.....
Total	144,534 69	141,101 93	123,592 92	210,046 01	201,922 46
Capital-actions—privilégié	349,600 00	349,600 00	408,910 00	449,840 00	700,000 00
ordinaire	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00
Total	914,600 00	914,600 00	973,910 00	1,014,840 00	1,265,000 00
Réserve	20,000 00	20,000 00	20,000 00	30,000 00	20,000 00
Surplus	33,636 26	44,699 35	51,971 74	54,172 24	34,002 50
Total du capital, réserve et surplus	968,236 26	979,299 35	1,045,881 74	1,099,012 24	1,319,002 50
Total du passif, capital et surplus	1,112,770 95	1,120,401 28	1,169,474 66	1,309,058 25	1,520,924 96

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, BILAN

—	1912	1913	1914	1915	1916
ACTIF	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Immeubles, machines, matériel de livraison, cabinets et meubles	579,470 91	684,080 70	674,003 36	719,954 25	743,571 10
*Réserve pour dépréciation	20,000 00	44,000 00	.....	12,000 00	36,000 00
Propriété et outillage, net	559,470 91	640,080 70	674,003 36	707,954 25	707,571 10
Espèces	400 00	36,521 80	36,116 69	29,201 44	7,949 96
Comptes recevables, moins la réserve	61,439 79	83,463 32	47,272 36	72,314 07	105,869 67
Produit de l'inventaire, fournitures	40,029 99	46,070 01	47,561 92	45,334 80	65,710 36
Valeurs marchandes	.....	.....	.....	.....	.....
Total	101,869 78	166,055 13	130,950 97	146,850 31	179,529 99
Placements	211,237 89	254,904 56	294,984 56	294,984 56	294,184 56
Réserve pour assurance	17,740 00	19,957 50	22,175 00	24,392 50	26,610 00
Frais de port payé	2,341 19	2,634 23	4,111 65	2,222 35	2,253 05
Clientèle	731,138 38	448,634 38	448,634 38	448,634 38	448,634 38
Total de l'actif	1,623,794 15	1,532,266 50	1,574,859 92	1,625,038 35	1,658,783 08
PASSIF					
Comptes payables	119,424 94	123,046 96	136,250 31	140,033 19	151,954 12
Taxes et salaires courus	.....	.....	.....	.....	.....
Avances des banques	101,502 65	.....	.....	35,000 00	100,000 00
Total du passif	220,927 59	123,046 96	136,250 31	175,033 19	251,954 12
Obligations différées	60,027 66	59,958 79	65,918 75	65,918 63	65,981 07
Dividendes	.....	.....	.....	.....	.....
Total	280,955 25	183,005 75	202,169 06	240,951 82	317,935 19
Capital-actions—privilégié	700,000 00	700,000 00	700,000 00	700,000 00	700,000 00
ordinaire	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00
Total	1,265,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00
Réserve	20,000 00	20,000 00	24,900 00	28,814 72	26,887 94
Surplus	57,838 90	64,260 75	82,790 86	90,271 81	48,959 95
Total du capital, réserve et surplus	1,342,838 90	1,349,260 75	1,372,690 86	1,384,086 53	1,340,847 89
Total du passif, capital et surplus	1,623,794 15	1,532,266 50	1,574,859 92	1,625,038 35	1,658,783 08

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, BILAN

—	1917	1918	1919	1920	1921
ACTIF	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Immeubles, machines, matériel de livraison, cabinets et meubles	747,800 60	885,729 35	1,045,343 33	1,039,142 07	1,138,098 36
*Réserve pour dépréciation	60,000 00	.....	.....	.....	98,136 00
Propriété et outillage, net	687,800 00	885,729 35	1,045,343 33	1,039,142 07	1,039,962 36
Espèces	4,046 01	735 00	1,410 00	1,450 00	42,387 47
Comptes recevables, moins la réserve	190,115 19	88,708 73	95,364 48	162,556 89	182,623 49
Produit de l'inventaire, fournitures	69,886 37	85,579 58	64,217 55	74,599 51	62,088 51
Valeurs marchandes	.....	.....	.....	.....	.....
Total	264,047 57	175,023 31	160,992 03	238,606 40	287,099 47
Placements	294,184 56	194,375 96	209,060 55	300,747 61	260,225 22
Réserve pour assurance	28,827 50	32,855 50	33,262 50	35,480 00	37,697 50
Frais de port payé	2,358 28	3,338 16	3,962 67	3,707 12	7,056 45
Clientèle	448,634 38	448,634 38	448,634 38	448,634 38	448,634 38
Total de l'actif	1,725,852 89	1,739,956 66	1,901,255 46	2,066,317 58	2,080,675 38
PASSIF					
Comptes payables	153,572 37	223,346 80	299,635 25	323,086 31	371,573 14
Taxes et salaires courus	.....	.....	.....	.....	.....
Avances des banques	120,000 00	24,737 63	19,358 12	118,948 34	.....
Total du passif	273,572 37	248,084 43	318,993 37	442,034 65	371,573 14
Obligations différées	61,100 00	55,114 83	55,114 83	55,114 83	55,366 50
Dividendes	.....	12,250 00	12,250 00	35,000 00	39,087 50
Total	334,672 37	315,449 26	386,358 20	532,149 48	466,027 14
Capital-actions—privilégié	700,000 00	700,000 00	700,000 00	700,000 00	700,000 00
ordinaire	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00
Total	1,265,000 00	1,265,00 000	1,265,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00
Réserve	41,945 74	.....	24,000 00	48,000 00	48,000 00
Surplus	84,234 78	159,507 40	225,897 26	221,168 10	301,648 24
Total du capital, réserve et surplus	1,391,180 52	1,424,507 40	1,514,897 26	1,534,168 10	1,614,648 24
Total du passif, capital et surplus	1,725,852 89	1,739,956 66	1,901,255 46	2,066,317 58	2,080,675 38

*Où nulle dépréciation n'apparaît, celle-ci est soit indiquée nette dans les valeurs de la propriété et de l'outillage, soit comprise parmi les réserves paraissant au bas de l'état.

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, BILAN

—	1922	1923	1924	1925	1926
ACTIF	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Immeubles, machines, matériel de livraison, cabinets et meubles	1,319,242 12	1,475,908 74	1,566,162 65	1,443,526 25	1,475,027 19
*Réserve pour dépréciation	240,098 74	385,481 45	524,164 03	590,572 92	702,272 79
Propriété et outillage, net	1,079,143 38	1,090,427 29	1,041,998 62	852,953 33	772,754 40
Espèces	28,362 84	53,232 47	74,789 18	85,682 94	137,370 97
Comptes recevables, moins la réserve	83,144 02	91,791 16	96,501 14	88,649 86	92,266 69
Produit de l'inventaire, fournitures	59,476 59	62,420 18	65,666 48	58,405 72	71,991 66
Valeurs marchandes	203,875 28	352,958 95	504,630 13	696,253 18	792,454 37
Total	374,858 73	560,402 76	741,586 93	928,991 70	1,094,083 69
Placements	223,510 70	232,010 70	239,510 70	349,510 70	358,510 70
Réserve pour assurance	39,915 00	42,132 50	21,645 00	6,807 50	6,807 50
Frais de port payé	992 05	919 82	138 14	2,607 21	6,497 16
Clientèle	448,634 38	1 00	1 00	1 00	1 00
Total de l'actif	2,167,054 24	1,925,894 07	2,044,880 39	2,140,871 44	2,238,654 45
PASSIF					
Comptes payables					
Taxes et salaires courus	330,007 52	261,024 94	354,912 19	343,477 12	279,667 89
Avances des banques					
Total du passif	330,007 52	361,024 94	354,912 19	343,477 12	279,667 89
Obligations différées		75,594 28	54,532 61	4,413 40	4,315 35
Dividendes	75,594 32	26,961 50	29,814 00	29,829 00	52,429 00
Total	26,886 25				
Capital-actions—privilégié		463,580 72	439,258 80	377,719 52	336,412 24
ordinaire	432,468 09	700,000 00	700,000 00	700,000 00	700,000 00
Total	700,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00	565,000 00
Réserve	565,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00	1,265,000 00
Assurance	1,265,000 00	48,000 00	48,000 00	48,000 00	48,000 00
Surplus	48,000 00				
	421,586 15	149,313 35	292,621 59	450,151 92	589,242 21
Total du capital, réserve et surplus	1,734,586 15	1,462,313 35	1,605,621 59	1,763,151 92	1,902,242 21
Total du passif, capital et surplus	2,167,054 24	1,925,894 07	2,044,880 39	2,140,871 44	2,238,654 45

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, BILAN

——	1927	1928	1929	1930	1931
ACTIF	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Immeubles, machines, matériel de livraison, cabinets et meubles	1,489,737 36	1,520,510 80	1,714,257 42	1,867,717 23	2,077,378 39
*Réserve pour dépréciation	733,650 91	782,848 61	865,264 01	822,977 32	832,450 37
Propriété et outillage, net	756,086 45	737,662 19	848,993 41	1,044,739 91	1,244,928 02
Espèces	194,430 97	136,316 39	37,612 56	40,198 62	98,551 02
Comptes recevables, moins la réserve	95,955 50	119,864 12	183,965 66	1,181,954 30	1,415,529 92
Produit de l'inventaire, fournitures	66,879 61	93,065 84	94,234 52	50,147 38	51,827 69
Valeurs marchandes	891,252 49	994,270 78	994,593 28	305,055 00	304,555 00
Total	1,248,518 57	1,343,517 13	1,310,406 02	1,577,355 30	1,870,463 63
Placements	458,095 20	497,925 74	572,810 70	600,000 00	.....
Réserve pour assurance	.....	13,887 50	18,446 00	.....	.....
Frais de port payé	6,362 56	8,381 19	7,839 61	9,753 26	8,019 98
Clientèle	1 00	1 00	1 00	2,162,702 52	2,182,331 19
Total de l'actif	2,469,063 78	2,601,374 75	2,758,496 74	5,394,550 99	5,305,742 82
PASSIF					
Comptes payables	.....	.....	.....	.....	.....
Taxes et salaires courus	313,929 36	350,526 18	378,520 16	223,297 74	362,753 22
Avances des banques	.....	.....	.....	40,436 44	68,861 62
Total du passif	313,929 36	350,526 18	378,520 16	263,734 18	431,614 84
Obligations différées	4,224 30	.....	.....	100,000 00	100,000 00
Dividendes	53,290 50	59,065 50	59,065 50	.....	.....
Total	.....	.....	.....	.....	.....
Capital-actions—privilégié	371,444 16	409,591 68	437,585 66	363,734 18	531,614 84
ordinaire	700,000 00	700,000 00	700,000 00	.....	.....
Total	577,500 00	577,500 00	577,500 00	4,500,000 00	3,900,000 00
Réserve	1,277,500 00	1,277,500 00	1,277,500 00	4,500,000 00	3,900,000 00
Assurance	48,000 00	48,000 00	48,000 00	.....	.....
					(161 25)
Surplus	772,119 62	866,283 07	995,411 08	530,816 81	874,289 23
Total du capital, réserve et surplus	2,097,619 62	2,191,783 07	2,320,911 08	5,030,816 81	4,774,127 98
Total du passif, capital et surplus	2,469,063 78	2,601,374 75	2,758,496 74	5,394,550 99	5,305,742 82

CITY DAIRY COMPANY LIMITED, PROFITS ET PERTES

——	1900	1901	1902	1903	1904	1095	1906
				$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Balance à reporter					4,349 52	23,000 76	25,379 63
Profit de l'année					18,651 24	30,114 74	34,386 92
Produit de la vente d'actions ordinaires cédées à la compagnie							10,920 00
Revenu sur placements							
Réserve de dépréciation surchargée							
Total					23,000 76	53,115 50	70,686 55
Dividendes—privilégié						18,046 01	20,652 61
ordinaire							
Biffé du placement dans la ferme							
Caisse de réserve de guerre							
Perte sur la vente de la propriété de la rue Boulton							
Dépréciation						2,189 86	10,000 00
Transfert—réserve						7,500 00	12,500 00
Commission des souscripteurs assortie							3,035 00
Compte de la Can. Condensed Milk Co., biffé							
Transfert—réduction du compte d'organisation							
Balance				4,349 52	23,000 76	25,379 63	24,498 94
Total				4,349 52	23,000 76	53,115 50	70,686 55

Les dividendes cumulatifs sur les actions privilégiées avant le 1er janvier 1905 ont été annulés à compter du 31 décembre 1904.

CITY DAIRY COMPANY LIMITED

PROFITS ET PERTES

——	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Balance reportée	24,498 94	33,636 26	44,699 35	51,971 74	54,172 24	34,002 50	57,838 90	64,260 75
Profit de l'année	40,787 37	45,689 63	52,154 47	59,408 70	95,491 34	91,969 73	93,650 04	100,702 52
Produit de la vente d'actions ordinaires cédées à la compagnie	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Revenu sur placements	.....	.....	.....	.....	4,166 66	12,166 67	21,000 00	22,500 00
Réserve de dépréciation surchargée	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	5,752 59
Total	65,286 31	79,325 89	96,853 82	111,380 44	153,830 24	138,138 90	172,488 94	193,215 86
Dividendes—privilégié	24,443 12	24,465 00	24,956 92	30,695 20	35,779 24	49,000 00	49,000 00	49,000 00
ordinaire	.....	.....	11,298 00	11,300 00	11,300 00	11,300 00	35,228 19	45,175 00
Biffé du placement dans la ferme	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	6,250 00
Réserve de guerre	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	10,000 00
Perte sur la vente de la propriété de la rue Boulton	.....	.....	.....	213 00	.....	.....	.....	.....
Dépréciation	7,206 93	6,162 15	8,627 16	.....	18,998 50	20,000 00	24,000 00	.....
Transfert—réserve	.....	.....	.....	10,000 00	.....	.....	.....	.....
Commissions des souscripteurs biffées	.....	.....	.....	5,000 00	3,750 00	.....	.....	.....
Compte de la Canadian Condensed Milk Co. amorti	.....	3,999 39	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Transfert—compte des frais d'organisation	.....	.....	.....	.....	50,000 00	.....	.....	.....
Balance	33,636 26	44,699 35	51,971 74	54,172 24	34,002 50	57,838 90	64,260 75	82,790 86
Total	65,286 31	79,325 89	96,853 82	111,380 44	153,830 24	138,138 90	172,488 94	193,215 86

—	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Balance reportée	82,790 86	90,271 81	48,959 95	84,234 78	159,507 40	225,897 26	221,168 10	301,648 24
Profit de l'année	79,146 95	6,768 14	70,274 83	112,022 62	115,389 86	117,770 84	163,778 64	200,746 53
Produit de la vente d'actions ordinaires cédées à la compagnie								
Revenu sur placements	22,500 00	11,250 00					22,201 50	24,691 38
Réserve de dépréciation surchargée								
Total	184,437 81	108,289 95	119,234 78	196,257 40	274,897 26	343,668 10	407,148 24	527,086 15
Dividendes—privilégié	49,000 00	36,750 00		36,750 00	49,000 00	122,500 00	49,000 00	49,000 00
ordinaire	45,166 00	22,580 00					56,500 00	56,500 00
Amorti sur placement de la ferme								
Réserve de guerre								
Perte—vente de propriété de la rue Boulton								
Dépréciation								
Réserve—transfert			35,000 00					
Commissions des souscripteurs amorties								
Compte de la Canadian Condensed Milk Co., amorti								
Transfert—compte des frais d'organisation								
Balance	90,271 81	48,959 95	84,234 78	159,507 40	225,897 26	221,168 10	301,648 24	421,586 15
Total	184,437 81	108,289 95	119,234 78	196,257 40	274,897 26	343,668 10	407,148 24	527,086 15

CITY DAIRY COMPANY LIMITED

PROFITS ET PERTES

—	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931
	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.	$ c.
Revenu sur placements	421,586 15	149,313 35	292,621 59	450,151 92	589,242 21	772,119 62	866,283 07	.....	530,816 81
Profit de l'année	225,477 06	248,456 44	204,445 50	170,533 21	234,032 15	227,258 95	263,406 27	274,021 31	263,245 65
Revenu sur placements	56,383 52	37,205 93	69,884 83	107,957 08	89,870 26	100,704 50	99,521 74	.....	.....
Gain sur vente de valeurs	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	25,241 50	.....
Produits d'assurance-vie	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	231,554 00	.....
Total	703,446 73	434,975 72	566,951 92	728,642 21	913,144 62	1,100,083 07	1,229,211 08	530,816 81	794,062 46
Dividendes—privilégié	49,000 00	49,000 00	49,000 00	49,000 00	49,000 00	49,000 00	49,000 00	.....	.....
ordinaire	56,500 00	64,975 00	67,800 00	90,400 00	92,025 00	184,800 00	184,800 00	.....	.....
Perte sur vente de propriété	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	21,150 91
Frais de propriété inoccupée	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	(1,377 68)
Dépréciation	.....	28,379 13	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Transfert—compte de frais d'organisation	448,633 38	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Balance	149,313 35	292,621 59	450,151 92	589,242 21	772,119 62	866,283 07	995,411 08	530,816 81	774,289 23
Total	703,446 73	434,975 72	566,951 92	728,642 21	913,144 62	1,100,083 07	1,229,211 08	530,816 81	794,062 46

CITY DAIRY COMPANY LIMITED

ARMATURE FINANCIÈRE PAR ANNÉE DEPUIS 1900

—	Autorisé		Emis						Total en cours		—
			Ordinaires			Privilégiées					
	Actions	Pair	Actions	Pair	Valeur au pair	Actions	Pair	Valeur au pair	Actions	Valeur	
	nombre	$	$	$	$ c.	nombre	$	$ c.	nombre	$ c.	
Juin 1900	3,500 priv.	100	6,000	100	600,000 00	1,773	100	177,300 00	7,773	777,300 00	Actif acquis.
	6,000 ord.	100	.....	.....	.....						*Annulation des actions des administrateurs.
Mars 1905	(350) ord.	100	(350)	100	*(35,000 00)	.....	.....	.....	7,423	742,300 00	Augmentations effectuées en vue
						1,727	100	172,700 00	9,150	915,000 00	d'obtenir à l'occasion d'autre
Oct. 1909	3,500 priv.	100	.....	.....	.....	3,500	100	350,000 00	12,650	1,265,000 00	capital d'exploitation pour la compagnie, ou pour l'acquisition de l'actif réel.
Mars 1913	2,825 ord.	100	2,825	100	282,500 00	.....	.....	.....	15,475	1,547,500 00	Pour amortir partie du compte et
	(2,825) ord.	100	(2,825)	100	(282,500 00)	.....	.....	.....	12,650	1,265,000 00	de la clientèle à la compagnie et pour obtenir, par la vente de $282,500 d'actions ordinaires, d'autre capital d'exploitation sans apporter de changement au capital-actions émis de la compagnie.
Fév. 1916	3,000 priv.	100									
	4,350 ord.	100									
	10,000 priv.	100	5,650	100	565,000 00	7,000	100	700,000 00	12,650	1,265,000 00	
	10,000 ord.	100									

CITY DAIRY COMPANY LIMITED

Espèces, réserves et surplus des compagnies Borden canadiennes au 31 décembre 1932

Total des espèces (B 20-1-6)	$ 2,243,556 57
Réserve pour mauvaises créances	113,431 89
" dépréciation	5,606,752 89
" obligations publiques	35,481 63
" assurance-feu	150,804 58
" avant période d'impôt sur revenu	12,191 27
Total	$ 5,918,662 26
*Surplus placé	$ 3,259,537 94
Surplus gagné	7,144,526 07
Total	$ 10,404,064 01
Tous les totaux	$ 18,566,282 84

*Non sujet à appel pour fins de dividendes.

APPENDICE 20

SILVERWOOD'S DAIRIES, LIMITED, CONSTITUÉS EN CORPORATION LE 14 JUIN 1928

SOMMAIRE INDIQUANT LES DATES AUXQUELLES LES FILIALES ONT ÉTÉ CONSTITUÉES EN CORPORATION ET ACQUISE. PAR SILVERWOOD'S DAIRIES, LTD.

Compagnie	Date de la constitution en corporation sous le régime de la loi dite «Ontario Companies Act»	Date de l'acquisition par Silverwood's Dairies, Ltd.
Silverwood's Ltd., London, Ont	9 février 1931 (réorganisation).	1er juillet 1928.
Silverwood's Storage, Ltd., London, Ont	1er mai 1932	Filiale de Silverwood's, Ltd.
London Cold Storage Co., Ltd	1er janv. 1928	28 mai 1932.
Silverwood's Windsor,	18 février 1925	1er juillet 1928.
Silverwood's, Elmira Creameries, Ltd	14 mars 1927	1er oct. 1928.
Elmira Creamery Co., Ltd	14 mars 1927	Filiale de Silverwood's Elmira Creameriess
Silverwood's, Kitchener	31 mai 1927	1er oct. 1928.
" Lucknow	31 mars 1923	1er oct. 1928.
" St. Catharines	10 juil. 1923	1er oct. 1928.
" Chatham	1er mai 1922	1er avril 1929.
" Sarnia	6 mai 1926	1er avril 1929.
" Brantford	24 avril 1928	1er avril 1929.
Brant Creameries, Ltd	24 déc. 1920	Filiale de Silverwood's, Brantford Dairy, Ltd.
Silverwood-Burke Dairy, Ltd., Hamilton	26 mars 1928	1er avril 1929.
Silverwood's, Peterboro Dairy, Ltd	13 fév. 1930	22 mars 1930.
" Stratford	19 avril 1928	22 mars 1930.
" Woodstock	18 fév. 1930	22 mars 1930.
" Toronto	26 mai 1928	5 avril 1930.
" Forest	29 juillet 1927	5 avril 1930.
" Guelph	11 mai 1928	5 avril 1930.
" Oxford	22 mai 1928	5 avril 1930.
" North-Bay	25 février 1930	6 avril 1931.
" Sudbury	29 déc. 1930	Filiale de Silverwood, North Bay Dairy, Ltd.
" Cargill	14 mai 1927	30 août 1932.
" Cayuga	8 mars 1928	30 août 1932.
" Milk Products	27 sept. 1928	24 juin 1932.

BILAN CONSOLIDÉ DES SILVERWOOD DAIRIES LIMITED ET DE VINGT-CINQ FILIALES, Y COMPRIS LE COMPTE CONSOLIDÉ DE VENTES ET DES PROFITS ET PERTES ET LE COMPTE CONSOLIDÉ DE SURPLUS AU 2 AVRIL 1932.

FILIALES COMPRISES AU BILAN CONSOLIDÉ CI-ANNEXÉ

Silverwood's Dairies Limited, London.
Silverwood's Limited, London.
Silverwood's Storage Limited, London.
London Cold Storage Company Limited, London.
Silverwood's Windsor Dairy Limited, Windsor.
Silverwood's Elmira Creameries Limited, Elmira.
Elmira Creamery Company Limited, Elmira.
Silverwood's Kitchener Dairy Limited, Kitchener.
Silverwood's Lucknow Creamery Limited, Lucknow.
Silverwood's St. Catharines Dairy Limited, St. Catharines.
Silverwood's Chatham Dairies Limited, Chatham.
Silverwood's Sarnia Dairy Limited, Sarnia.
St. Clair Ice Cream Company Limited, Sarnia.
Silverwood's Brantford Dairy Limited, Brantford.
Brant Creameries Limited, Brantford.
Silverwood's-Burke Dairy Limited, Hamilton.
Silverwood's Peterborough Dairy Limited, Peterborough.
Indian River Dairy Limited, Indian-River.
Silverwood's Stratford Dairy Limited, Stratford.
Silverwood's Woodstock Dairy Limited, Woodstock.
Silverwood's Toronto Dairy Limited, Toronto.
Silverwood's Forest Produce Company Limited, Forest.
Silverwood's Guelph Dairy Limited, Guelph.
Silverwood's Oxford Dairy Limited, Woodstock.
Silverwood's North Bay Dairy Limited, North-Bay.
Davie Brothers Ice Cream Limited North-Bay et Sudbury.

BILAN CONSOLIDÉ DE SILVERWOOD'S DAIRIES, LIMITED, ET DES 25 FILIALES (LISTE ANNEXÉE) AU 2 AVRIL 1932

Actif			
Espèces en mains et en circulation	$ 4,814 57		
Espèces aux mains des acheteurs et dans les succursales	11,674 28		
Espèces en banque	25,263 99		
		$ 41,752 84	
Billets recevables	$ 12,233 90		
Comptes recevables	262,129 32		
	$ 274,363 22		
Moins: Réserve pour dettes véreuses	76,058 24		
		198,304 98	
Inventaires—y compris les magasins et les approvisionnements		235,297 34	
Assurance-vie—Valeur de rachat en espèces moins les prêts sur polices	$ 37,563 64		
Hypothèques à percevoir	10,100 00		
Placements divers	3,335 00		
		50,998 64	
			$ 526,353 80
A percevoir des compagnies associées moins réserves			34,251 56
CAPITAL—			
Actif—suivant la valeur de rachat, estimation de la Sterling Appraisal Company, Ltd., au 27 septembre 1930, avec les additions suivantes au prix coûtant:—			
Terrain		$ 285,494 50	
Bâtiments	$ 1,722,022 93		
Machines et outillage	1,561,891 79		
Contenants et autre matériel	235,331 76		
Bouteilles dans le commerce	22,376 89		
Cabinets sans glace	897,702 70		
Camions et automobiles	224,832 49		
Chevaux	44,121 52		
Voitures et matériel d'écurie	112,169 63		

Actif—Fin

Fournitures de bureau, des magasins et succursales	86,318 46		
	$ 4,906,768 17		
Moins: Réserve pour dépréciation	1,491,044 07		
		$ 3,415,724 10	
			3,701,218 60
Dépenses payées d'avance			$ 52,261 63
Rondes de lait, achat et expansion		$ 439,806 94	
Brevet pour bouteille spéciale moins amortissement		90,000 00	
Frais d'organisation, y compris escompte sur actions, moins amortissement		39,229 17	
Coût des actions de certaines compagnies filiales au delà de la valeur livresque et des redressements subséquents		452,993 67	
			1,022,029 78
			$ 5,336,115 37

Passif

Découverts à la banque (garantis)		$ 15,357 06	
Emprunts de la banque (garantis)		184,400 00	
Billets privilégiés payables		49,163 50	
Billets payables		24,094 74	
Comptes payables et frais courus (dont $16,449.86 garantis)		306,352 86	
Dividendes payables		58,871 15	
Réserve pour impôt fédéral sur le revenu		49,011 09	
Intérêts courus sur obligations et hypothèques		7,119 26	
			$ 694,369 66
Billets privilégiés payables différés		$ 9,802 12	
Comptes payables différés		17,770 33	
			27,572 45
Hypothèques payables		$ 171,700 00	
Obligations en cours		238,650 00	
Somme due suivant contrats d'achats		257,055 25	
			667,405 25
Sommes reçues des employés et des producteurs de lait pour actions Classe "A" sujettes à ristourne à la discrétion des souscripteurs au cas où ces derniers cesseraient leurs relations avec la compagnie		$ 103,482 75	
Intérêt des actionnaires minoritaires dans les compagnies filiales		2,180 00	
			105,662 75
CAPITAL—			
Silverwood's Dairies, Limited:			
Actions cumulatives rachetables convertibles privilégiées à 7% de $100 chacune—			
Autorisé	$ 5,000,000 00		
Emises—33,325 actions		$ 3,332,500 00	
Actions cumulatives rachetables convertibles privilégiées à 6% de $100 chacune—			
Autorisées		$ 5,000,000 00	
Emises—Nulles.			
Actions classe "A" sans droit de vote mais avec pleine participation, sans valeur au pair—			
Autorisées—975,000 actions		507,245 00	
Emises ou devant être émises—147,765 actions			
Actions ordinaires sans valeur au pair—			
Autorisées et émises—25,000 actions		1 00	
		$ 3,839,746 00	
Surplus (après application de $153,816 de l'actif net de certaines compagnies filiales au delà de leur prix d'achat		1,359 26	
			$ 3,841,105 26
			$ 5,336,115 37

CERTIFICAT DES APURATEURS

Nous avons préparé le bilan consolidé ci-dessus des Silverwood's Dairies, Limited, et de leurs vingt-cinq filiales (liste ci-annexée) au 2 avril 1932. Nous avons vérifié les bilans des Silverwood's Dairies, Limited, et de cinq de leurs filiales (Silverwood's Limited, Silverwood's Kitchener Dairy Limited, Silverwood's St. Catharines Dairy Limited, Silverwood's Peterborough Dairy Limited, Silverwood's Toronto Dairy Limited), et nous avons aussi procédé à un examen général des bilans et états des vingt autres filiales tels que préparés par le département de vérification de la compagnie. Sans plus d'examen vos conseillers ne peuvent certifier que certains immeubles sont légalement la propriété des compagnies filiales. Subordonnément à cette réserve nous faisons rapport que d'après nous le bilan consolidé ci-dessus est rédigé de manière à exposer sous son vrai jour la situation financière des Silverwood's Dairies, Limited, et de leurs vingt-cinq filiales au 2 avril 1932.

CLARKSON, GORDON, DILWORTH, GUILFOYLE & NASH,
Comptables brevetés.

TORONTO, le 26 juillet 1932.

COMPTE DE VENTES ET COMPTE DES PROFITS ET PERTES CONSOLIDÉS

ANNÉE FINISSANT LE 2 AVRIL 1932

Ventes, y compris les ventes entre compagnies		$6,640,721 95
A déduire: Coût des matériaux	$3,659,837 96	
Salaires et frais directs	1,722,309 32	
		5,382,147 28
Profits bruts sur les ventes		$1,258,574 67
Loyers pour cabinets et autres recettes		100,135 32
Profits bruts de l'exercice		$1,358,709 99
A déduire: Frais d'administration et indirects		693,570 14
		$ 665,139 85
Moins: Amortissement des brevets et frais d'organisation	$ 18,078 41	
Réserve pour dépréciation	326,855 72	
Réserve pour impôt fédéral sur le revenu	20,165 94	
		365,100 07
Profit net		$ 300,039 78

COMPTE CONSOLIDÉ DE SURPLUS

2 AVRIL 1932

Surplus au 4 avril 1931 (après application de $153,816 de l'actif net de certaines filiales au delà de leur prix d'achat)		$ 10,997 88
Profit net de l'année finissant le 2 avril 1932 après réserve pour dépréciation et impôt fédéral sur le revenu		300,039 78
		$ 311,037 66
A déduire: Dividendes:		
Quatre dividendes trimestriels sur les actions privilégiées à 7 p. 100 par année	$ 233,124 50	
Deux dividendes trimestriels de 25c. sur actions classe "A" et 12½c. par action respectivement	52,365 00	
Deux dividendes trimestriels de 25c. sur actions ordinaires et 12½c. par action respectivement	9,375 00	
Dividendes payés aux actionnaires minoritaires par les filiales	62 40	
Payements effectués au lieu de dividendes aux employés et producteurs laitiers sur actions souscrites dans la classe "A"	14,751 50	
		309,678 40
Surplus le 2 avril 1932 reporté au bilan consolidé		$ 1,359 26

TÉMOIGNAGES POSTÉRIEURS DEMANDÉS À LA SILVERWOOD'S DAIRIES, LIMITED, PAR LE COMITÉ SPÉCIAL DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION, CHAMBRE DES COMMUNES, OTTAWA, ONT.

D. Nombre de parts ou valeur des parts détenues par les producteurs?—R. Privilégiées, $1,868,800. Catégorie A, 36,770 parts.

D. Armature financière de la Silverwood-Burke Dairy, Limited, d'Hamilton, Ont.?—R. Le seul document que nous ayons est un bilan et compte de profits et pertes, en date du 29 février 1928, de la maison Burke Brothers, société particulière possédée par T. A. Burke. (Copie du bilan est ci-annexée). La charte de la Silverwood-Burke Dairy Limited date du 26 mars 1928, et voici le capital autorisé: 50,000 actions privilégiées et 20,000 actions ordinaires. L'achat de la société Burke Brothers, d'Hamilton, Ont., a été basé sur le bilan ci-dessus de Burke Brothers, en date du 29 février 1928. Ce bilan se résume à ceci.

Actif:		
Courant	$ 12,211 52	
Moins la réserve pour mauvaises créances	1,981 90	
Net		$ 10,229 62
Inventaires		7,803 65
Total		$ 18,033 21
Obligations différées		$ 2,526 43
Actif fixe, terrains, bâtiments et matériel	$ 303,536 68	
Moins la dépréciation	162,285 04	
		$ 141,250 64
Passif:		
Courant		$ 80,990 57
Hypothèque payable		2,000 00
Réserve en cas de rajustement		1,393 37
Part (ou surplus) de T. A. Burke		77,426 40

L'achat a été inscrit comme suit dans les livres de la nouvelle compagnie (Silverwood Dairy, Limited):

Actif:		
Courant	$ 12,211 52	
Moins la réserve pour mauvaises créances	1,981 90	
Net		$ 10,229 62
Inventaires		7,803 65
Total		$ 18,033 27
Obligations différées		$ 2,526 43
Actif fixe, terrains, bâtiments et matériel (selon l'estimation)		$ 187,247 87

(L'actif fixe est conforme à l'estimation du 14 avril 1928 par la Sterling Appraisal Company, de Toronto, Ont.).

La part de T. A. Burke dans la nouvelle compagnie s'établissait ainsi qu'il suit:

Espèces et billets	$ 45,000 00
Actions privilégiées	75,000 00
Total	$ 120,000 00

Plus l'émission de 2,500 actions ordinaires.

Quant à l'émission d'obligations au montant de $100,000 en date du 1er mai 1928, garanties par l'actif de la Silverwood-Burke Dairy, Limited, cette émission n'a aucun rapport avec le prix d'achat versé par Burke Brothers. C'est purement une question de nouvel aménagement financier. De plus, le chiffre de $87,000 indiqué dans nos livres le 1er avril 1933, et cité dans notre témoignage, représente l'impayé de cette émission à cette date, le 1er avril 1933.

Postérieurement, les actions impayées au 5 avril 1930 de la Silverwood-Burke Dairy, Limited, soit $213,900 d'actions privilégiées et 20,000 actions sans valeur au pair, furent transformées en 2,139 actions privilégiées et 10,000 actions de la catégorie A sans valeur au pair des Silverwood Dairies, Limited.

D. Le nombre d'actions de la catégorie A données pour primes aux détenteurs d'actions privilégiées?—R. Aucune.

D. Actions de la catégorie A émises, 147,765 actions d'une valeur de $507,245 (selon le bilan consolidé du 2 avril 1932).—R. Le prix des 147,765 actions de la catégorie A, tel qu'il apparaît au bilan du 2 avril 1932, se décompose ainsi qu'il suit:

Vente de 10,000 actions souscrites à $16	$ 160,000
Vente de 15,000 actions souscrites à $21	315,000
Valeur de rachat en espèces d'une prime d'assurance sur la vie de A. E. Silverwood et ayant trait à $500,000 d'assurance sur la vie maintenue pendant trois ans par A. E. Silverwood. Ceci a trait à la répartition de 3,625 actions	31,805
Vente de 20 actions acquittées aux employés et producteurs	402
Reliquat de 119,120 actions représentant les actions émises contre les actions ordinaires des filiales. Toutes les actions échangées n'ont pas de valeur au pair et valent $1 par inscriptions dans les livres de la compagnie, soit au total	38
Total des actions, 147,765	$ 507,245

D. Détenteurs de 1,000 actions et plus?—R. Autres membres de la famille Silverwood: Mme A. E. Silverwood, E. G. Silverwood (fils), Dorothy M. Lawrence (fille), Albert Edward Lawrence (beau-fils) ..... 12,266 actions

(*b*) Employés et administrateurs ..... 16,464 "

(*c*) Producteurs, M. E. W. Nesbitt, Woodstock ..... 700 "

(*d*) Autres actionnaires:

M. Guy Long, Hamilton, Ont ..... 1,017 "

Succession C. L. Messecar, Brantford, Ont ..... 1,066 "

Rapport sur le dosage quotidien à Hamilton

Achat de crème douce à Woodstock par notre usine d'Hamilton, période de onze mois finissant le 28 février 1933.

Livres de crème douce	19,210
Dosage — moyenne	3·72
Livres de matières grasses	7,142.92
Valeur	$ 2,178.59

SILVERWOOD DAIRIES LIMITED,

Le gérant général,

J. H. DUPLAN.

BURKE BROTHERS, HAMILTON, ONTARIO

BILAN—29 FÉVRIER 1928

ACTIF			PASSIF		
Courant—					
Espèces	$ 751 61		Banque de Montréal O/D	$ 4,128 28	
Comptes recevables	11,459 91		Emprunt de la Banque de Montréal	21,500 00	
	$ 12,211 52		Emprunt de la Can. Milk Products	25,900 00	
Inventaires—			Comptes payables—de commerce	20,615 59	
Matériel brut	$ 2,816 64		Billets payables—		
Marchandise	3,274 19		Kelvinator Co. of Canada	8,846 70	
Produit manufacturé	585 00			$	80,990 57
Emballages et récipients	1,127 82				
	7,803 65		*Hypothèque—*		
	$	20,015 17	Propriété de la rue Sheaffe		2,000 00
Fixe—			*Réserves d'exploitation—*		
Terrain	$ 7,663 00		Réserve pour mauvaise créances	$ 1,981 91	
Bâtiments	51,746 41		Réserve pour dépréciation	162,285 04	
Outillage et machinerie	94,544 96		Réserve pour rajustements divers	1,393 37	
Cabinets (glace et sel)	20,013 33				165,660 31
Bidons	18,779 05				
Cuves, etc	7,092 73				
Cabinets automatiques	54,480 93		*Surplus—*		
Automobiles et camions	35,985 71		T. A. Burke		77,426 40
Chevaux et voitures	6,399 33				
Ameublement de bureau	1,643 30				
Propriété de la rue Sheaffe	5,186 93				
		303,535 68			
Obligations différées—					
Primes d'assurance acquittées, fournitures de bureau, etc	$ 1,526 43				
Publicité	1,000 00				
		2,526 43			
	$	326,077 28		$	326,077 28

65422—60

APPENDICE 21

COÛT ACTUEL DE LA PRODUCTION DU LAIT À LA FERME LOCALDA

375 livres de lait par jour

	Par jour
Recoupes et concentrés, 140 livres	$1 40
Foin, 400 livres	1 60
Main-d'œuvre, 9 heures	1 80
Dépréciation, 18 vaches à $1,500,—10 p. 100=$150	40
Bâtisses à $3,000, 5 p. 100=$150	40
Trayeuses mécaniques à $365, 10 p. 100=$36.50	10
Essence	10
Services du vétérinaire, $30	08
Refroidissement du lait (glace et main-d'œuvre)	15
La moitié des taxes	30
=$1.69 le qtl	$6 33

RECETTES

Prix du lait à la laiterie	$1 37 pour du lait à 3.2	
Transport	33	
Recettes nettes	$1 04	
375 livres, 3 jours par semaine à $1.04		$11 70
Prix du gras de beurre,—24c.		
375 livres, 3.2 p. 100=12 livres de gras.		
12 livres à 24c., 4 jours par semaine		11 52
1,500 livres de lait écrémée à 15c. 100		2 25
Recettes de 7 jours		$25 47

=3.64 par jour.

375 livres de lait rapportent $3.64.

=97c. le quintal.

375 livres, coût $1.69 le qtl et rendement 9c. le qtl.

=perte de $2.70 par jour.

COUT DE LA PRODUCTION DU LAIT DANS LA REGION DE TORONTO

8,000 bidons de lait=32,000 vaches à $75		$2,400,000
Par vache,—2 acres de grain, 2 acres de foin et d'ensilage,—128,000 acres avec bâtisse, à $75		9,600,000
$1,500 en machines et chevaux, la moitié au compte de la production du lait.		
$750 par ferme pour 3,500 fermes		2,625,000
		$14,625,000
Par ferme,—main-d'œuvre, 2 hommes à $500	$1,000	
Taxes imputables au lait	75	
Battage, ensilage, matériaux et dépenses	1 25	
3,500 fermes, chacune	$1,200	$4,200,000
Intérêt sur $14,625,000 à 5 p. 100		731,250
2,900,000 bidons de lait coûtent		$4,931,250

Avec intérêt	$1 69 le bidon
	2 11 le qt.
Sans intérêt	1 44 le bidon

Sur ce placement de $14,625,000, cette main-d'œuvre, ces taxes et autres dépenses, les producteurs reçoivent environ $1.23 le qtl pour du lait d'une teneur de 3.6, vendu en bouteille.

En calculant leur placement à environ $1,000 le bidon, les distributeurs établissent leur capitalisation totale à $8,000,000. Cette mise de fonds, la pasteurisation, l'embouteillage et la distribution, rapportent environ $2.17 le qtl aux distributeurs.

APPENDICE 22

CAULFIELD'S DAIRY LIMITED

1932

—	Lait en nature (pintes)	Pour-cent du prix de vente
Ventes	·1003	100·00
Coût du produit	·0424	42·27
Frais de production	·0076	7·58
Frais de vente et de distribution	·0426	42·47
Pertes de contenants	·0019	1·90
Profit net	·0051	5·08
Impôt sur le revenu	·0007	0·70
Coût total et profit net	·1003	100·00

TABLEAU 1

Prix d'achat, prix de vente au détail et écart

Mois	Prix d'achat, le qtl		Prix la pinte		Prix de détail, la pinte		Ecart la pinte	
	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932
	$	$						
Janvier	2 20	1 85	·057	·048	·12	·11	·063	·062
Février	2 20	1 45	·057	·037	·12	·10	·063	·063
Mars	2 20	1 45	·057	·037	·12	·10	·063	·063
Avril	2 20	1 45	·057	·037	·12	·10	·063	·063
Mai	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Juin	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Juillet	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Août	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Septembre	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Octobre	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Novembre	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Décembre	1 85	1 45	·048	·037	·11	·10	·062	·063
Total	23 60	17 80	·612	·555	1·36	1·21	·748	·755
Moyenne	1 96	1 48	·051	·038	·11	·10	·062	·063

NOTE.—Prix d'achat f.à.b. établissement de lait à 3·4 avec majoration ou diminution de 4 cents le point décimal, selon le cas.
Moyenne—Totaux divisés par 12.
Moyenne—Ecart la pinte est la différence entre la moyenne du prix d'achat et du prix de vente.

CAULFIELD DAIRY LIMITED, 45 AVENUE PARC HOWARD, TORONTO, ONTARIO

TABLEAU 2

Prix réel, prix moyen de vente et écart, exception faite du lait de la ferme, du lait spécial pour bébés et du lait Jersey

Mois	Livres de lait achetées		Valeur et prime		Prix, la pinte		Nombre de pintes vendues		Valeur		Prix, la pinte		Ecart, la pinte	
	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932	1931	1932
			$ c.	$ c.					$ c.	$ c.				
Janvier	1,783,616	1,765,873	38,581 22	32,088 58	·0558	·0469	665,283	665,196	80,640 63	73,313 33	·1212	·1102	·0654	·0633
Février	1,650,591	1,743,569	35,175 47	26,358 58	·0549	·0390	605,699	644,972	73,329 40	64,084 06	·1211	·0993	·0662	·0603
Mars	1,785,641	1,873,121	37,935 08	28,398 61	·0548	·0391	665,458	698,213	80,506 18	69,560 51	·1210	·0996	·0662	·0605
Avril	1,705,545	1,799,780	36,627 38	26,955 45	·0554	·0386	628,789	672,961	71,687 83	67,294 00	·1140	·0999	·0586	·0613
Mai	1,791,867	1,827,981	32,640 24	27,367 72	·0470	·0386	658,178	673,607	72,871 35	67,142 08	·1107	·0996	·0637	·0610
Juin	1,697,993	1,683,203	30,617 47	24,605 53	·0465	·0377	619,598	632,273	66,406 24	63,430 23	·1072	·1003	·0607	·0626
Juillet	1,611,708	1,597,319	29,703 97	23,361 82	·0476	·0377	583,030	578,454	64,051 64	57,091 23	·1099	·1004	·0623	·0627
Août	1,594,963	1,613,078	29,469 89	24,058 80	·0483	·0387	574,194	580,594	63,107 24	58,119 14	·1099	·1001	·0616	·0614
Septembre	1,743,809	1,706,133	31,880 42	25,608 21	·0472	·0387	637,433	620,009¾	70,074,03	61,845 73	·1099	·0997	·0627	·0610
Octobre	1,776,387	1,726,794	32,758 41	26,425 40	·0476	·0395	665,616	636,960	73,699 73	63,380 32	·1107	·0995	·0631	·0600
Novembre	1,757,996	1,751,250	33,638 16	27,365 42	·0494	·0403	650,331	612,308	72,004 69	61,958 14	·1107	·1012	·0613	·0609
Décembre	1,811,224	1,794,865	34,134 61	28,042 47	·0486	·0403	664,883	620,759	73,543 44	58,908 75	·1106	·0949	·0620	·0546
Total	20,691,340	20,872,966	403,167 32	320,636 59	·6031	·4751	7,618,492	7,636,306¾	861,922 40	766,127 42	1·3569	1·2047	·7538	·7296
Moyenne	1,724,278	1,739,414	33,597 27	27,719 72	·0503 Moyenne le qtl $1·948	·0395 Moyenne le qtl $1·536	634,874	636,359	71,826 87	63,843 95	·1131	·1003	·0628	·0608

*Ventes aux maisons seulement.

TABLEAU 2A

Ecart, la pinte "A" d'après le prix de détail maximum et prix normal d'achat
Ecart, la pinte "B" d'après le prix réalisé et le coût du lait

Mois	"A" Voir tableau 1		"B" Voir tableau 2		Différence entre "A" et "B"	
	1931	1932	1931	1932	1931	1932
	c.	c.	c.	c.	c.	c.
Janvier	·063	·062	·065	·063	(·002)	(·001)
Février	·063	·063	·066	·060	(·003)	·003
Mars	·063	·063	·066	·061	(·003)	·002
Avril	·063	·063	·059	·061	·004	·002
Mai	·062	·063	·064	·061	(·002)	·002
Juin	·062	·063	·061	·063	·001	·000
Juillet	·062	·063	·062	·063	·000	·000
Août	·062	·063	·062	·061	·000	·002
Septembre	·062	·063	·063	·061	(·001)	·002
Octobre	·062	·063	·063	·060	(·001)	·003
Novembre	·062	·063	·061	·061	·001	·002
Décembre	·062	·063	·062	·055	·000	·008
Total	·748	·755	·754	·730	(·006)	·025
Moyenne	·0623	·063	·0628	·061	(·0005)	·002

TABLEAU 3

Prix moyen payé pour tout le lait (Ferme non comprise)

Mois	1931		1932	
	Le qtl	La pte	Le qtl	La pte
	$	c.	$	c.
Janvier	2·15	·056	1·81	·047
Février	2·12	·055	1·51	·039
Mars	2·12	·055	1·51	·039
Avril	2·14	·055	1·49	·038
Mai	1·81	·047	1·49	·038
Juin	1·79	·046	1·46	·038
Juillet	1·83	·047	1·46	·038
Août	1·86	·048	1·49	·038
Septembre	1·82	·047	1·49	·038
Octobre	1·83	·047	1·52	·039
Novembre	1·90	·049	1·56	·040
Décembre	1·87	·048	1·56	·040
Total	23·24	·600	18·35	·472
Moyenne	1·9354	·04993	1·5306	·0394

100 livres égalent 38·8 pintes.

TABLEAU 4

Livres de lait achetées en 1932 (Ferme non comprise)

Mois	Ventes en nature	Surplus	Total	Pour-cent des ventes en nature	Surplus	Total
Janvier	1,765,873	115,331	1,881,204	94	6	100
Février	1,743,569	107,093	1,850,662	94	6	100
Mars	1,873,121	111,704	1,984,825	94	6	100
Avril	1,799,780	103,886	1,903,666	95	5	100
Mai	1,827,981	104,485	1,932,466	95	5	100
Juin	1,683,203	109,469	1,782,672	94	6	100
Juillet	1,597,319	96,647	1,693,966	94	6	100
Août	1,603,078	98,600	1,701,678	94	6	100
Septembre	1,706,133	100,989	1,807,122	94	6	100
Octobre	1,726,794	99,360	1,826,134	95	5	100
Novembre	1,751,250	93,956	1,845,206	95	5	100
Décembre	1,794,865	96,020	1,890,885	95	5	100
Total	20,872,966	1,237,540	22,100,486	1133	67	1,200
Moyenne	1,739,414	103,127	1,841,707	94·5	5·5	100
		Prix le qtl $1·425				

CAULFIELD'S DAIRY LIMITED

ÉTAT DÉTAILLÉ DES RECETTES NETTES

Pour les années terminées le 31 décembre 1931 et 1932

—	Année 1931	Pour-cent des ventes nettes	Année 1932	Pour-cent des ventes nettes
	$ c.		$ c.	
Ventes brutes	1,303,359 31	.....	1,172,112 13	
A déduire des ventes				
Escomptes et allocations	7,023 14	.....	11,769 90	
Ventes nettes	1,296,336 17	100·00	1,160,342 23	100·00
Coût des ventes—				
Coût du produit—				
Lait et produits laitiers y compris transport par trains et camions	555,965 45	42·89	436,252 27	37·60
Achats de beurre, d'œufs et de fromage	96,781 63	7·46	93,931 02	8·09
Coût total des produits	652,747 08	50·35	530,183 29	45·69
Frais de production—				
Salaires et gages	31,305 45	2·42	24,857 43	2·14
Dépenses	10,606 24	0·82	9,908 40	0·85
Matériaux	27,579 20	2·13	27,156 31	2·34
Dépréciation	8,419 11	0·65	7,577 54	0·65
Assurances	1,003 58	0·08	515 42	0·05
Impôts	1,242 05	0·09	1,291 56	0·11
Autres dépenses de propriété	314 36	0·02	.....	
Frais d'administration (réels)	14,888 97	1·15	12,934 74	1·12
Frais d'administration (transférés)	548 30	0·04	529 22	0·05
Total des frais de production	95,907 26	7·40	84,770 62	7·31

CAULFIELD'S DAIRY LIMITED—*Fin*

	Année 1931	Pour-cent des ventes nettes	Année 1932	Pour-cent des ventes nettes
	$ c.		$ c.	
Frais de vente et de distribution—				
Salaires, gages et commissions	265,833 54	20·51	250,135 53	21·55
Dépenses	63,566 32	4·90	92,752 31	7·99
Matériaux	34,441 79	2·66	19,850 77	1·71
Dépréciation	24,491 38	1·89	26,442 26	2·28
Assurances	5,614 56	0·43	3,953 72	0·34
Impôts	6,072 66	0·47	7,285 96	0·63
Autres dépenses de propriété	3,495 26	0·27	3,887 32	0·33
Frais d'administration (réels)	14,888 97	1·15	12,934 74	1·12
Frais d'administration (transférés)	548 29	0·04	529 22	0·05
Total des frais de vente et de distribution	418,952 77	32·32	417,771 83	36·00
Réserve pour mauvaises créances	6,458 23	0·50	6,899 48	0·59
Publicité	11,928 29	0·92	10,639 84	0·92
Pertes pour bouteilles, bidons et caisses (y compris les réparations)	21,177 47	1·63	20,305 22	1·75
Total du coût des ventes	1,207,171 10	93·12	1,070,561 28	92·96
Profit net	89,165 07	6·88	89,780 95	7·74
A ajouter aux recettes—				
Intérêt reçu (net)	(5,315 20)	(0·41)	(2,319 03)	(0·20)
Profit ou perte sur matériaux vendus	.....	.....	.....	
Total à ajouter aux recettes	(5,315 20)	(0·41)	(2,319 03)	(0·20)
A déduire des recettes—				
Impôt fédéral sur le revenu	7,235 20	0·56	9,374 89	0·81
Impôts provinciaux, de charte ou de compagnie	.....	.....	2,000 79	0·17
Dépenses sur propriété improductive	(239 53)	(0·02)	941 75	0·08
Contributions de secours aux chômeurs	.....	.....	.....	
Change avec pays étrangers	.....	.....	.....	
Total à déduire des recettes	6,995 67	0·54	12,317 43	1·06
Recettes nettes	76,854 20	5·93	75,144 49	6·48

CAULFIELD'S DAIRY LIMITED

NOMS DES ARTICLES COMPRIS SOUS LE TITRE "COÛT DES VENTES" DANS L'ÉTAT DÉTAILLÉ DES RECETTES NETTES

COÛT DES PRODUITS

Beurre acheté, etc., beurre, café, fromage, extraits de fruit, miel, sucre, biscuits, chocolat en poudre.

LAIT ET PRODUITS LAITIERS

Lait, crème, lait en poudre (y compris transport par trains et camions).

FRAIS DE PRODUCTION

Salaires et gages: Surintendant et employés de l'usine et du bureau, laveurs de bouteilles, laveurs de bidons, embouteilleurs et metteurs en conserve, receveurs et éprouveurs, fabricants de beurre, mécanicien et chauffeur, buanderie, pasteurisateurs.

ASSURANCES

Assurance-feu.

IMPÔTS

Impôts immobiliers, taxes d'affaires.

FRAIS ADMINISTRATIFS (réels)

Traitements du personnel exécutif, salaires du personnel de bureau, papeterie, timbres, fournitures, etc., téléphones, frais de voyage, timbres du revenu, jetons de directeurs, honoraires légaux, honoraires de vérificateurs, dons, frais d'agence mercantile, droits et souscriptions de clubs et d'associations, assurances, feu et collective, dédommagement en cas d'accidents aux employés, frais d'automobiles, dépréciation, mobilier et garnitures, réparations au mobilier et aux garnitures.

DÉPENSES

Poudre à laver, soude caustique, charbon, énergie électrique, éclairage, eau, glace, assurance collective, réparations aux bâtisses, réparations aux machines et au matériel, stérilisateur, papeterie, téléphones, dédommagement en cas d'accidents aux ouvriers, frais de buanderie.

MATÉRIAUX

Ammoniac, chlorure, charbon, bouchons de bouteilles, salopettes, coton à filtrer, couloirs, poudre à laver, fil de fer à goulot, capsules, fournitures de laboratoire, balais, brosses à laver les bouteilles, sceaux de bidons, étiquette d'expédition, compound de chaudière, sel, papiers à envelopper le beurre, cartons à beurre, bottes, souliers et tabliers de caoutchouc, coton à fromage.

DÉPRÉCIATION

Bâtisses—Acier et béton, 2 p. 100.
Machines et matériel, 6 p. 100.

FRAIS ADMINISTRATIFS (transférés)

Partie transférée du bureau chef comme notre part des frais de l'administration générale.

VENTE ET DISTRIBUTION

Salaires et gages: Surintendant de succursale, personnel de bureau, avocats, contremaîtres seniors et juniors, distributeurs, vendeurs, chauffeurs, commis d'expédition, garçons d'écurie, nettoyeurs de harnais, chargeurs et préposés de cour, cartonneurs d'œufs et de beurre, commis de magasin, concierge.

COMMISSIONS

Commission de vendeurs-distributeurs.

VENTES ET DISTRIBUTION

Frais de vente: Papeterie, timbres-poste, téléphones, télégrammes, frais de voyage, produits gaspillés sur les routes de distribution, écurie et pension à l'extérieur, ferrage de chevaux à l'extérieur, vétérinaire et médicaments, salopettes, buanderie, assurance collective, assurance pour les accidents aux ouvriers, éclairage, chauffage et énergie électrique, eau, réparations aux machines et au matériel, réparations aux bâtisses, réparations aux harnais et voitures.

Frais d'automobile: Essence, huile, antifreeze, pneus, permis, assurance-feu et vol, assurance-dommages, réparations aux chassis, peinture, salaires des machinistes, gages des employés du garage.

MATÉRIAUX

Sel, foin, avoine, paille, son, farine de graine de lin, fers pour chevaux, clous de fer à cheval, *hoofnu*, coussinet de caoutchouc, coussinet de cuir, crampons, cirage pour harnais et cuir, cartons et papier à beurre, cartons à œufs, fanaux, pailles pour boire, papier d'emballage, tasses en papier, verres à l'eau, sacs en papier, bottes et souliers de caoutchouc.

DÉPRÉCIATION

Bâtisses—acier et béton, 2 p. 100 par année.
Machines et matériel, 8 p. 100 par année.
Chevaux, $2 par mois ou 14.3 p. 100 par année.
Voitures, 10 p. 100 par année.
Harnais, 10 p. 100 par année.
Autos de tourisme, 25 p. 100 par année.
Camions, 2 tonnes ½ ou moins, 20 p. 100 par année.
Camions, plus de 2 tonnes ½, 12½ p. 100 par année.
Remorques, 10 p. 100 par année.

ASSURANCES

Assurance-feu.

IMPÔTS

Taxes immobilières et d'affaires.

RÉSERVE POUR CRÉANCES DOUTEUSES

Pour cent des ventes de l'année.

PUBLICITÉ

Publicité dans les journaux, cartes dans les tramways et les autobus, enseignes électriques, annonces sur programmes, sur cartes à jouer, magazines, goulots de bouteilles.

FRAIS ADMINISTRATIFS (réels)

Traitements du personnel exécutif, salaires du personnel de bureau, papeterie, timbres-poste, fournitures, etc., téléphones, frais de voyage, timbres du revenu, jetons de directeurs, honoraires légaux, honoraires de vérificateurs, dons, frais d'agence mercantile, droits et souscriptions de clubs et d'associations, assurances, feu et collective, dédommagement aux employés en cas d'accident, frais d'automobiles, dépréciation, mobilier et garnitures, réparations au mobilier et aux garnitures.

PERTES DE CONTENANTS

Bouteilles, caisses, boîtes, bidons, réparations aux contenants, couvercles neufs de bidons, réparations aux vieux bidons.

FRAIS ADMINISTRATIFS (transférés)

Partie transférée du bureau chef comme notre part des frais de l'administration générale.

EMOLUMENTS DES MEMBRES DU CONSEIL—SALAIRES DES MEMBRES DU BUREAU—DE LA CITY DAIRY COMPANY, LTD. ET DE LA DRIMILK COMPANY, LTD.

—	—	1932	1931	1930	1929	1928	1927	1926	1925	1924	1923	1922
MM—		$	$	$	$	$	$	$	$	$	$	$
S. J. Moore	City Dairy, Président											
	Drimilk Co. du conseil.	220 00	160 00	5,416 62	5,000 00	5,000 00	5,000 00	5,000 00	5,000 00	5,000 00	5,000 00	500 00
				833 34	2,000 00	2,000 00	1,000 00					
A. E. Ames	City Dairy, Adminis-											
	Drimilk Co. trateur....	160 00	120 00	1,625 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	100 00
	Membre du bureau.			125 00	300 00	300 00	150 00					
E. G. Baker	City Dairy, Adminis-	.....	.....	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	300 00	
	Drimilk Co. trateur.			83 34	200 00	200 00	100 00					
D. Massey	City Dairy, Adminis-	.....	.....	400 00	400 00	400 00						
	Drimilk Co. trateur.			83 33	200 00							
T. A. Russell	City Dairy, Adminis-	.....	.....	400 00								
	Drimilk Co. trateur.			83 33								
J. N. Shenstone	City Dairy, Adminis-	.....	.....	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	100 00
	Drimilk Co. trateur.			83 33	200 00	200 00	100 00					
Erichson Brown	City Dairy, Adminis-	.....	.....	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	400 00	100 00
	Drimilk Co. trateur.			83 33	200 00	200 00	100 00					
Col. F. H. Deacon	City Dairy, Adminis-	.....	.....	1,225 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	1,500 00	100 00
	Drimilk Co. trateur.			125 00	300 00	300 00	150 00					
	Membre du bureau.											
M. Bredin	City Dairy, Adminis-	.....	.....	.....	200 00	400 00	400 00	400 00	400 00	100 00		
	Drimilk Co. trateur.				100 00	200 00	100 00					
J. G. Kent	City Dairy, Adminis-	.....	.....	.....	.....	.....	.....	400 00	400 00	400 00	400 00	100 00
	trateur.											
Geo. Weston	City Dairy, Adminis-	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	100 00	400 00	100 00
	Co. trateur.											
C. B. McNaught	City Dairy. Président	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	5,916 62
C. M. Ruttan	City Dairy. Président	9,450 00	10,500 00	7,625 00	1,600 00							
	Drimilk Co.	6,750 00	7,500 00	7,900 00								
J. Findley	City Dairy. Secrétaire.	4,230 00	4,700 00	4,700 00	4,700 00	3,825 00	4,250 00	2,700 00	2,700 00	2,700 00	2,700 00	2,750 00
J. H. Allemang	City Dairy, Trés.-	2,700 00	3,000 00	3,898 33								
	Drimilk Co. adjoint.	2,700 00	3,000 00	2,201 67								
W. J. Northgrave	City Dairy, Président	.....	.....	20,000 00	45,000 00	40,000 00	40,000 00	40,000 00	20,000 00	20,000 00	20,000 00	20,000 00
	Drimilk Co.			5,000 00	15,000 00	10,000 00	10,000 00	10,000 00	30,000 00	25,000 00	5,000 00	5,000 00

NOTE.—Ces personnes n'ont retiré ni salaire ni émoluments supplémentaires des *City Dairy Farms*.

CITY DAIRY COMPANY, LTD

MISE DE FONDS ET REVENU NET

Année	Capital réserves, surplus	Revenu net
	$ c.	$ c.
1904	838,060 76	18,651 24
1905	869,499 63	27,924 88
1906	965,848 94	32,271 92
1907	968,236 26	33,580 44
1908	979,299 35	35,528 09
1909	1,045,881 74	43,527 31
1910	1,099,012 24	54,408 70
1911	1,319,002 50	76,909 50
1912	1,342,838 90	84,136 40
1913	1,349,260 75	90,650 04
1914	1,372,690 86	128,955 11
1915	1,384,086 53	101,646 95
1916	1,340,847 89	18,018 14
1917	1,391,180 52	70,274 83
1918	1,424,507 40	112,022 62
1919	1,514,897 26	115,389 86
1920	1,534,168 10	117,770 84
1921	1,614,648 24	185,980 14
1922	1,734,586 15	225,437 91
1923	1,462,313 35	281,860 58
1924	1,605,621 50	257,283 24
1925	1,763,151 92	274,330 33
1926	1,902,242 21	278,490 29
1927	2,097,619 62	323,902 41
1928	2,191,783 07	327,963 45
1929	2,320,911 08	362,928 01
Total	37,432,196 86	3,679,843 23
Moyenne annuelle	1,439,699 88	141,532 43
Moyenne pour cent de revenu net du placement		9·83068

TABLEAU DU COÛT DE PRODUCTION PRÉPARÉ PAR W. H. LOWES, DE CANNINGTON, ONT.

COÛT DE PRODUCTION DE 100 LIVRES DE LAIT

L'expérience nous a appris que pour combler les vides causés par la dépréciation, il faut ajouter chaque année au troupeau une vache sur cinq. Je parle d'une vache nourrie à l'étable. En conséquence et sur un troupeau de dix vaches il faudrait en nourrir 12 et un taureau, soit 13 bêtes. La perte d'une vache sur cinq entrerait dans la colonne de la dépréciation et du matériel.

TROUPEAU DE TREIZE VACHES

12 livres d'aliments hachés par jour à $11 la tonne	$ 1 33
30 livres d'ensilage à $3	0 56
10 livres de foin à $8	0 52
10 livres de paille d'avoine hachée à $8	0 52
1 garçon de ferme toute l'année	0 75
Sa pension	0 75
Dépréciation et outillage	0 50
	$ 4 93

Quatre dollars et quatre-vingt-treize cents par jour pendant trente et un jours, $152.83.

Livres de lait pendant trente et un jours, 6,840.

Coût de cent livres de lait, $2.23.

TABLEAU DU COÛT DE PRODUCTION DU LAIT PRÉPARÉ PAR M. RUTHERFORD, DE COLBORNE, ONTARIO

Pour produire 400 livres de lait par jour (5 bidons d'expédition).

Il faut 20 têtes de bétail, vaches, génisses, etc.

Valeur d'une terre pouvant sustenter ce troupeau	$ 7,000
Outillage, roulant, instruments aratoires, etc	3,000
	$ 10,000

Main-d'œuvre: cultivateur et garçon de ferme de 17 ou 18 ans.

Intérêts de $10,000 à six p. 100	$ 600
Main-d'œuvre étrangère nourrie	400
Cultivateur, pour son travail seulement	600
Assurances et taxes, par année	205
Réparations de clôtures et de bâtiments dans l'année	150

Frais d'exploitation, dans un an: $1,955; ces mêmes frais par jour, $5.75.

400 livres de lait par jour—coût sur la terre les cent livres	$ 1 34
Frais de transport—35 cents les cent livres	0 35
Coût, livraison comprise	$ 1 69

Le lait de surplus et les veaux compensent la dépréciation du troupeau.

COÛT DE PRODUCTION DU LAIT POUR UN TROUPEAU DE VINGT-CINQ VACHES

Tableau préparé par C. C. Haviland, de Wilsonville

Vingt-cinq vaches à $60 l'unité: $1,500; un taureau à $50: $50; étable: $2,500; intérêts à 5 p. 100: $275.

Nourriture: 15 livres par vache et par année à 1 cent la livre	$ 1,368 75
Nourriture du taureau: 30 livres de foin par jour à $6 la tonne	32 85
Entretien de 25 vaches à 20 livres de foin par jour à $6 la tonne	346 00
Entretien de 25 vaches à 30 livres d'ensilage par jour à $3.50 la tonne	476 00
Paille—200 livres par jour à $4 la tonne	146 00
Sel et aliments minéraux	40 00
Honoraires du vétérinaire	50 00
Assurances du troupeau et de l'étable	30 00
Electricité utilisée pour pompage, criblage et éclairage	80 00
Fourches, pelles, seaux et ustensiles de laiterie: $20; à déduire 50 p. 100 de dépréciation	10 00
"Fly Knocker" pendant quatre mois d'été	8 00
2 garçons de ferme toute l'année à $1 par jour	730 00
Leur pension à raison de $5 par semaine	520 00
	$ 4,037 60

Revenu:

Vingt-cinq vaches à 7,000 livres de lait: 175,000 livres d'un prix de revient de $4,037.60 ou $2.30 les cent livres sur les lieux.

Prix actuel: $1.45 livraison comprise; coût moyen de transport: 25 cents les cent livres, soit $1.20 pour 175,000 livres; revenu total: $2,100, soit un déficit net de $1,937.60 pour l'année.

INDEX DES TÉMOINS

Aird, William R. 152–185
Ball, M. (avec M. J. H. Duplan) 651, 652
Beauregard, Louis 48–50
Booth, Dr J. F. 8–14
Brown, Frank Erichson 727–743
Caulfield, Robert Francis 703–712, 717–725
Charest, Napoléon 221–245
Chartrand, Ernest 283–294
Conklin, Emmet H. 187–220, 305, 376, 378
Cousins, Ernest Albert, 151, 152, 247–274, 311–323, 335, 336, 337, 338, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 349, 350, 351, 352
Cousins, Frank 91–108
Desjardins, Gérald 294–304
Duplan, J. H. 635–673
Fletcher, Hiram 698–701
Gamble, Thomas 305–311
Gooding, C. T. 514–529
Grant, Dr H. C. 498–508
Grabill, D. L. 419–431, 432, 433, 437, 439–442, 444–460, 461
Hogg George 123-149, 571-604
Hood, Dr A. G. J. 73–89
Hughes, J. A. 690–695
Hurford, R. U. 511–513
Innes, John 556–569
Jones, Walter Frank 363–387, 408–417, 443
Lebel, le R. P. L. 66–71
Love, J. R. 529–545
McArthur, Peter D. 18–29
McMillan, Gilbert 41–47
Marritt, William G. 674–690
Marrotte, Cecil G. 325–352
Mercer, A. H. 465–487
Monette, F. 108–121, 274–281
Moore, William W. 29–41
Reynolds, Dr J. B. 695–698
Roberge, Joseph L. 353–362, 431–439, 461–462
Ruttan, Charles M. 605–608, 622–630, 630–634
Sargent, Frederick Oaxley 489–498
Singleton, J. F. 1–8, 14–15
Spratt, Norman 548–556
Thorne, Benjamin Harrison, 376, 387–408, 608–622, 630, 631, 632, 634, 712–717, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 743–745
Toupin, le professeur G. 52–66

Relié par
Harpell's Press Co-operative
Gardenvale