

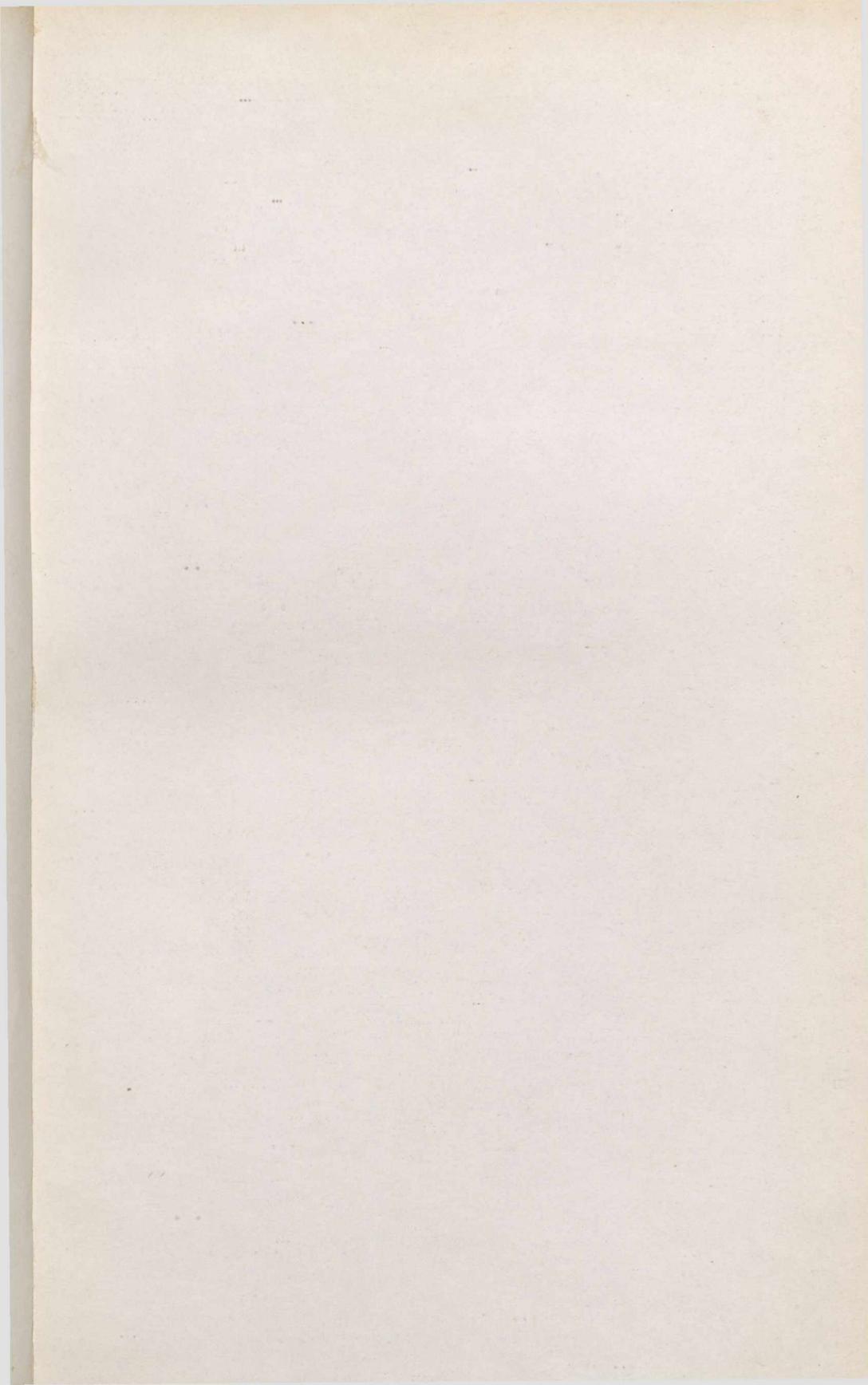
J
103
H72
1931
A3
A4

CANADA. PARL. C. DES C.
COM. PERM. DE L'AGRIC. ET
DE LA COLONISATION.

... Transport et vente des
produits agricoles.

DATE

NAME - NOM



SESSION 1931
CHAMBRE DES COMMUNES

70149
150

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

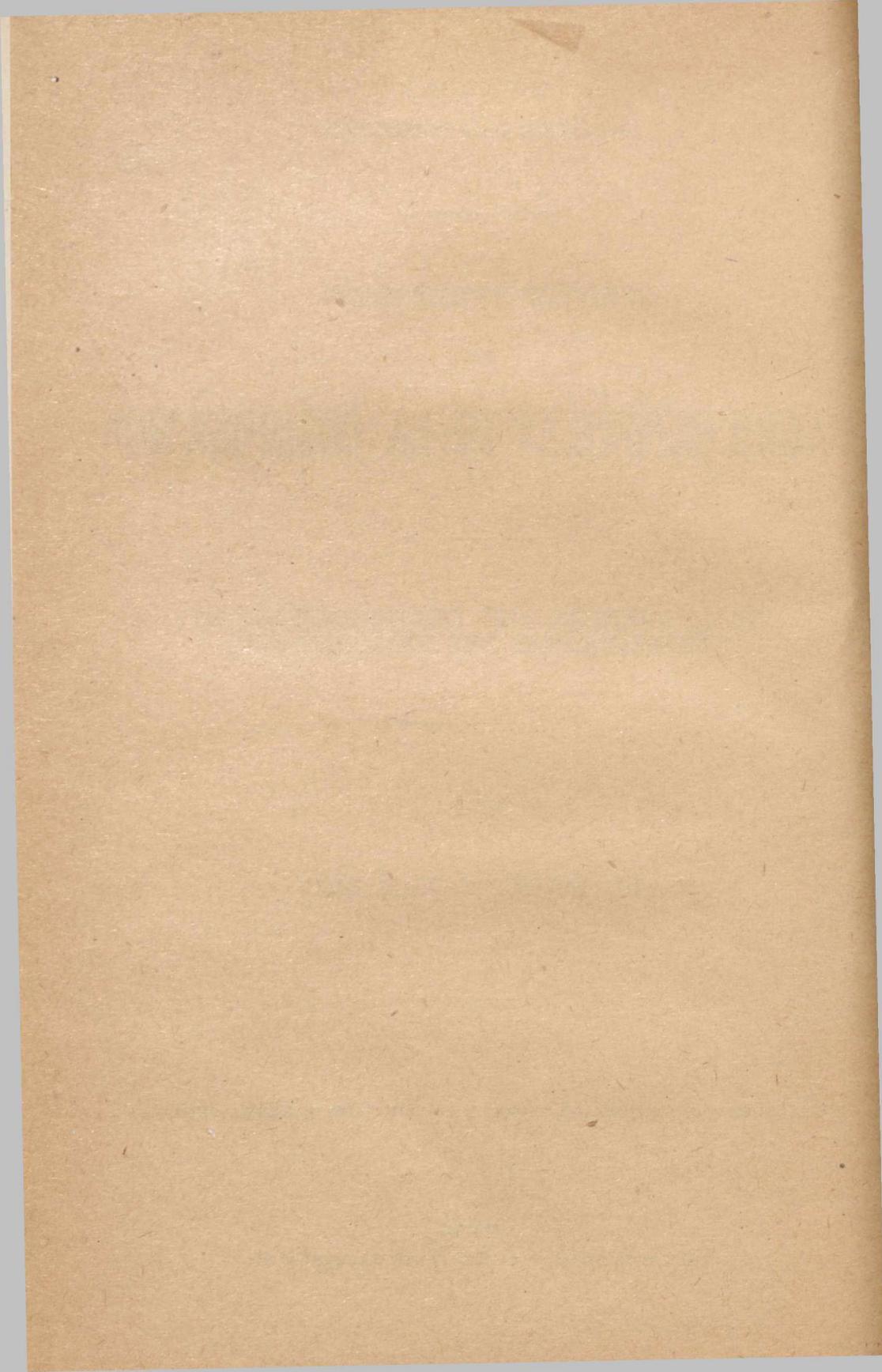
PROCÈS-VERBAL DES DÉLIBÉRATIONS ET
STÉNOGRAPHIE DES TÉMOIGNAGES

N° 1

LE MARDI 9 JUIN 1931

Ordonnance de renvoi.—Transport et vente des produits agricoles

OTTAWA
F. A. ACLAND
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI
1931



PROCÈS-VERBAL DES DÉLIBÉRATIONS

CHAMBRE DES COMMUNES,

LE MARDI 9 juin 1931.

La séance s'ouvre à onze heures du matin, sous la présidence effective de M. Senn.

Présents: MM. Bertrand, Blair, Bouchard, Brown, Campbell, Carmichael, Cayley, Coote, Donnelly, Duguay, Loucks, Lucas, McKenzie, McMillan, Motherwell, Mullins, Myers, Perley, Pickel, Porteous, Senn, Shaver, Simpson, Stewart (*Lethbridge*), Stirling, Swanson, Taylor, Totzke, Tummon, Vallance, Weir (*Melfort*), Young.

Le président lit l'ordonnance de renvoi du 28 mai 1931, conçu en ces termes:

LE JEUDI 28 mai 1931.

Résolu, Considérant que la vente des produits agricoles canadiens de toute provenance est une question d'importance vitale.

Il est ordonné par la Chambre que le Comité de l'agriculture et de la colonisation procède à une enquête sur les méthodes de transport et de vente des produits agricoles de toute provenance, avec l'autorisation de citer dans cette intention les témoins qui peuvent lui paraître nécessaires et de faire rapport à l'occasion; et que le Comité reçoive l'autorisation de faire imprimer 1,000 exemplaires en langue anglaise et 300 en langue française des délibérations et des dépositions de chaque séance ainsi que tous écrits et pièces susceptibles d'être annexés à ces dépositions, à l'usage des membres du Comité et de la Chambre des communes, et que l'application de l'article 64 du Règlement soit suspendue à cet effet.

(Signé) ARTHUR BEAUCHESNE,
Greffier de la Chambre.

L'honorable M. Weir, ministre de l'Agriculture, le docteur Grisdale, sous-ministre, et des fonctionnaires du ministère sont présents.

L'honorable M. Weir, étant invité à prendre la parole, dégage quelques-unes des questions susceptibles d'être étudiées avec avantage.

W. A. Brown, chef de la division de l'aviculture du ministère de l'Agriculture, traite devant le Comité la question du transport et de la vente de la volaille et des œufs.

M. Brown s'engage à produire un état montrant l'écart entre le prix de revient et le prix de détail des œufs.

M. MacMillan, chef de la division de l'industrie ovine et porcine du ministère de l'Agriculture, va assister à la prochaine séance du Comité pour y témoigner.

Le Comité s'ajourne pour se réunir à l'appel du président.

Le secrétaire du Comité,
A. A. FRASER.

STÉNOGRAPHIE DES TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

LE MARDI 9 juin 1931.

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, sous la présidence effective de M. Senn, se réunit à onze heures du matin pour étudier l'ordonnance de renvoi du 28 mai concernant la vente et le transport des produits agricoles.

Le PRÉSIDENT: Je vais d'abord lire au Comité l'ordonnance relative à la question que nous allons étudier ce matin. M. Weir a proposé à la Chambre des communes, il y a quelques jours, la motion suivante:

Considérant que la vente des produits agricoles canadiens de toute provenance est une question d'importance vitale.

Il est ordonné par la Chambre que le Comité de l'agriculture et de la colonisation procède à une enquête sur les méthodes de transport et de vente des produits agricoles de toutes provenance, avec l'autorisation de citer dans cette intention les témoins qui peuvent lui paraître nécessaires et de faire rapport à l'occasion; et que le Comité reçoive l'autorisation de faire imprimer 1,000 exemplaires en langue anglaise et 300 en langue française des délibérations et des dépositions de chaque séance ainsi que tous écrits et pièces susceptibles d'être annexés à ces dépositions, à l'usage des membres du Comité et de la Chambre des communes, et que l'application de l'article 64 du Règlement soit suspendue à cet effet.

Messieurs, M. Weir, le ministre de l'Agriculture est présent. Je sais qu'il doit nous quitter sous peu pour assister à une réunion du cabinet, c'est pourquoi il va vous parler le premier. Sont aussi présents le docteur Grisdale et MM. Brown et MacMillan, du ministère de l'Agriculture.

L'hon. M. WEIR: Je dirai tout d'abord que nous convenons tous que le but auquel tend en premier lieu le Comité consiste à rechercher s'il est possible d'accorder au producteur une plus large part du prix de vente. Il existe deux méthodes que j'appellerais de prime abord: la vente par les sociétés soi-disant particulières et la vente par les coopératives. Il est possible que nous apercevions jusqu'à un certain point quelques-unes des faiblesses de celle-là, de même que les dangers de celle-ci. J'estime, pour ma part, qu'il est à notre avantage en ce moment d'avoir l'un et l'autre systèmes, si nous les qualifions ainsi: le système de la vente en commun et celui de la vente par des particuliers. Je ne crois pas que ce Comité saurait mieux s'acquitter de sa tâche qu'en communiquant au ministère de l'Agriculture des propositions susceptibles de lui aider à résoudre ce problème. Pour ma part, j'ai des idées bien arrêtées à ce sujet, mais j'éviterai autant que possible, ce matin, de vous laisser voir de quelle façon j'envisage ces questions, car j'entends laisser au Comité la liberté d'aborder ces problèmes avec impartialité ni ne songerais-je à lui donner des directives, quelles qu'elles soient. Je dirai, cependant, qu'il conviendrait, à mon sens, d'avoir un comité formé de représentants des sociétés particulières, des entreprises de transport, des coopératives et des producteurs. Ce comité se réunirait de temps à autre pour examiner les différentes possibilités de vente et indiquer aux cultivateurs le meilleur moyen d'envoyer leurs produits au marché de façon à prévenir, dans toute la mesure du possible, leur achat à vil prix par certains groupements qui les retiennent pendant quelque temps pour, ensuite, exploiter pour ainsi dire le consommateur, sans donner au producteur la juste part qui lui revient sur le prix de vente.

Dans l'étude de la vente des produits agricoles, on rencontre une foule de difficultés de fait offrant une certaine analogie, quel que soit le produit dont il s'agit, et qui, à mon sens, nous forcent à conclure qu'il conviendrait d'apprendre aux producteurs quoi produire et quand envoyer leur production au marché. Prenons, par exemple, les animaux de boucherie, pour lesquels notre meilleur débouché est l'Angleterre. Je crois savoir que quelques-uns des animaux que nous y avons vendus ont rapporté à l'éleveur ontarien un bénéfice net de plus de sept cents la livre. Sans ce débouché — et nous déplorons l'insuffisance de nos débouchés — ces animaux n'eussent rapporté, dans l'ouest, que quatre cents et demi la livre à peu près. Or, nous nous estimerions heureux de bénéficier des plus bas tarifs de transport possible. Nous estimons que les entreprises de navigation devraient mettre quelques bateaux à la disposition des éleveurs du Canada pour transporter ces animaux en Angleterre. Voici l'une de leurs objections et l'un de nos problèmes. Nous avons conscience qu'il ne faut pas s'attendre à ce que ces entreprises mettent des bateaux à notre disposition pour une courte saison de deux mois. L'aménagement de ces bateaux et leur détournement de certaines routes commerciales pour les affecter au transport du bétail canadien en Angleterre entraînent des frais élevés. Nous comprenons tous, je crois, que pour faire transporter notre bétail en Angleterre au tarif minimum, il conviendrait de répartir l'approvisionnement de façon à permettre aux entreprises de navigation d'y affecter leurs bateaux pour la plus longue saison possible. Je donne cet exemple uniquement pour démontrer combien il importe de faire l'éducation des producteurs, de leur faire connaître les difficultés auxquelles sont en butte ceux qui transportent leurs produits pour maintenir les frais au minimum. On peut discuter des problèmes comme celui-là. J'estime que ce qu'il nous faut, c'est un expert dans l'art de la vente; non pas tant une autorité en fait de vente en commun qu'un homme impartial et sans prévention qui étudierait le problème tout entier de la vente et ferait bénéficier les sociétés particulières comme les sociétés coopératives des renseignements qu'il serait à même de se procurer. J'avais songé, à ce sujet, que nos instituts agricoles pourraient consacrer plus d'attention à l'art de la vente. Vous savez que l'instruction publique est du ressort des provinces, c'est pourquoi j'estime qu'il conviendrait d'y suppléer par quelque chose que l'on pourrait qualifier de régale ou de luxe, d'ajouter un nouvel article à leur programme ordinaire—en faisant venir aux frais du gouvernement fédéral une ou deux des meilleures autorités de l'étranger pour donner des conférences particulières dans les différents instituts agricoles. J'estime que l'éducation constitue peut-être l'un des facteurs les plus importants de toute la question. J'ai été surpris d'apprendre qu'en Angleterre il n'existe pas de chaires d'art de la vente, même dans les collèges d'agriculture les plus avancés. On semble faire fonds presque uniquement sur les coopératives de gros, mais ces coopératives n'ont pas un caractère agricole. Il y a déjà eu des coopératives agricoles—il y en a actuellement en Angleterre—mais elles étaient en désaccord, du moins les coopératives de gros l'étaient davantage avec les coopératives agricoles, et celles-ci n'ont pas été aussi heureuses dans leurs entreprises commerciales que les coopératives de gros. Toutefois, les coopératives de gros modifient à l'heure présente leur attitude sur toute la question, et elles préconisent des associations d'agriculteurs. Vu le succès des coopératives de gros en Angleterre, j'estime, pour ma part, que nous ne saurions mieux faire que d'inviter un de leurs meilleurs experts à venir passer quelque temps parmi nous pour nous faire bénéficier de son expérience. Une objection se présente: ces experts, quoique très entendus sur la vente coopérative en Angleterre, ignoreraient peut-être la manière de voir des Canadiens, de sorte qu'il y aurait lieu de rechercher s'il conviendrait au gouvernement de faire venir au pays l'un de ces experts, ou de déléguer en Angleterre un Canadien éminent pour y étudier à fond le système coopératif de vente et les autres méthodes de vente. Notre représentant pourrait visiter aussi le Dane-

mark et les Etats-Unis, et faire bénéficier à son retour nos instituts agricoles, nos associations de cultivateurs, nos coopératives, de ce qu'il aurait vu. Généralement parlant, tel est le but que je me suis proposé en présentant cette résolution.

Pour en venir à un examen plus pratique de la question, j'ai cru qu'il conviendrait d'examiner d'abord la vente des produits laitiers, des produits du bacon et des produits des oiseaux de basse-cour. Considérons d'abord la vente de ces derniers. Nous croyons avoir accompli depuis quelques années des progrès étonnants en nous ralliant au système du classement comme le meilleur mode de présentation de ces produits. Or, on s'oppose énergiquement en différents milieux à ce classement, tel qu'il se pratique présentement. D'aucuns reprochent au système de classement et d'emballage des œufs son extravagance. Je puis m'abuser, mais je crois qu'il en coûte actuellement quatre cents. Mais quel qu'en soit le coût, c'est autant d'enlevé par le bas; le grossiste et le détaillant en enlèvent tant par le haut; le producteur se trouve pris entre les deux, et il en résulte que son bénéfice est très faible. J'ai invité M. Brown à témoigner ce matin sur cette question. Je crois qu'il est notre meilleure autorité en fait de classement de volaille, de classement des différents produits des oiseaux de basse-cour. Il vous expliquera comment il se pratique et vous dira quels sont les frais qu'il entraîne. Vous pourrez ensuite lui poser toutes les questions que vous voudrez touchant les difficultés que vous entrevoyez capables d'en entraver le succès. M. McMillan comparaitra après M. Brown. Il est chef de la division de l'industrie ovine et porcine et il vous expliquera le mode de classement des porcs et vous dira les frais qu'il entraîne. Il se fera un plaisir d'écouter les suggestions que vous aurez à lui offrir en vue d'améliorer le mode de classement ou de répondre à toutes les critiques ou objections que vous pourrez faire valoir contre celui-ci. D'aucuns croient que l'on ne devrait pas classer les porcs; que les frais que le classement entraîne ne se justifient pas. Certaines de ces personnes sont ici ce matin. D'autres sont d'avis que la marge devrait être plus grande entre le bacon non à point qu'il va falloir produire pour nous emparer du marché anglais et celui provenant de porcs plus lourds ou de boucherie. D'autres encore estiment que le classement devrait se faire sur rail plutôt que dans les parcs. M. McMillan se fera un plaisir de discuter ces choses avec vous et de répondre aux questions s'il le peut. Ainsi donc, je vous recommanderais de discuter d'abord la question de la vente des produits de la volaille, ensuite celle de la vente des produits du bacon, et finalement, la vente des produits laitiers.

Le PRÉSIDENT: Nous avons entendu, messieurs, ce que le ministre avait à nous dire. Que désire le Comité? Allons-nous entendre M. Brown?

M. GARLAND: Bien que je sois complètement d'accord avec le ministre quant à l'importance des questions agricoles qu'il a citées, me serait-il permis de dire que je suis, je dois l'avouer, quelque peu désappointé de ce qu'il n'ait soufflé mot de la question de la vente du blé. Peut-être y songe-t-il.

L'hon. M. WEIR: Mais oui. Je croyais avoir élucidé ce point, monsieur Garland. Mon dessein était d'étudier d'abord ces sujets parce qu'ils sont d'une application plus universelle, et j'ai cru que l'on pourrait en disposer plus rapidement que de la question du blé. J'ignore s'il me sied ou non de le suggérer, mais j'ai songé qu'il conviendrait de consulter d'autres personnes sur les questions relatives à la volaille, au bacon et à l'industrie laitière. A propos de la volaille, je vous propose le président de la *Canadian Poultry Pool*, M. Landreth, dont le bureau-chef est à Winnipeg. Quant aux fabricants de salaisons, je vous propose de faire venir les intéressés des fabricants de salaisons aussi bien que ceux des entreprises particulières. Egalement, à propos du bacon, je vous recommande de citer l'un des hommes les plus en vue de la *Canadian Packers*—je crois

que c'est M. Silcox—de Montréal. - Peut-être aussi le représentant de la compagnie Snyders; M. Morrison, de la compagnie Dumarts; et les chefs des diverses coopératives du bacon de l'Ontario. Il conviendrait peut-être de faire venir quelques commissionnaires d'animaux de boucherie. Je vous recommande aussi M. McKay, président de la *Canadian Live Stock Association*, M. Arkell, et les représentants de quelques-uns des plus importants fabricants de salaisons de viande.

M. VALLANCE: Quelques-uns des membres du Comité ne connaissent pas M. Brown. On s'est enquis de lui auprès de moi.

Le PRÉSIDENT: M. Brown est chef de la division des œufs et de la volaille du ministère de l'Agriculture.

On appelle M. BROWN.

M. BROWN: Monsieur le président et messieurs, la campagne d'amélioration du commerce des œufs débuta en 1912, d'abord par une enquête sur la qualité des œufs. Les résultats de cette enquête sont consignés dans le bulletin n° 16 de la série traitant du bétail. Cette enquête fit voir qu'il se vendait non seulement un pourcentage malheureusement trop élevé d'œufs absolument impropres à la consommation, mais aussi un fort pourcentage d'œufs de qualité inférieure, guère meilleurs que des œufs gâtés. Les premières mesures prises furent purement bénévoles; on s'efforça d'engager les acheteurs d'œufs du Canada tout entier à s'entendre pour ne pas payer les œufs gâtés. Tout alla assez bien tant que le marché resta abondamment pourvu, mais l'entente ne dura guère lorsque le marché des œufs se raréfia.

La loi concernant les œufs gâtés créa beaucoup d'agitation. Elle était appliquée dans la plupart des Etats de l'Union. Le Canada resta à l'écart, sauf que la Commission des vivres prit certaines mesures en ce sens, l'insuccès de nos démonstrations et de nos expositions, du moins auprès du public consommateur, étant l'une des raisons qui nous firent agir. Ce que le public voulait savoir, c'était comment se procurer de bons œufs, et depuis lors il se produisit un changement radical. En janvier 1915, on formula les premiers étalons de qualité des œufs, et trois ans plus tard ils furent adoptés comme étalons légaux pour le Canada en vertu de la loi concernant le bétail et ses produits. A cette époque, on établit des règlements exigeant que les œufs destinés à l'exportation en consignations de vingt-cinq caisses ou plus, ainsi que les expéditions par chargements de wagon d'une province à l'autre fussent classés d'après les étalons et inspectés au lieu d'expédition. L'essor pris par les exportations s'explique par le fait que pendant la guerre les œufs détenus en transit pour l'Angleterre arrivaient avariés, et le but visé par cette inspection des œufs était de donner à l'acheteur britannique une garantie quant à la qualité du produit avant son départ du Canada. Nous reçûmes dans cette entreprise l'appui vigoureux des diverses commissions d'achat de vivres existant alors au Canada.

Nous fîmes un autre pas en 1921. Nos exportations étaient passablement considérables. Nous n'avions pas d'excédent au Canada; il fallait remplacer par un œuf américain chaque œuf que nous exportions. Nous n'envoyions à l'Angleterre que des *premiers* et des *extras*. Nous gardions les *seconds* pour la consommation domestique. Cependant, les œufs achetés sur place à Chicago n'étaient pas supérieurs aux *seconds* canadiens, et lorsque ces œufs arrivaient des Etats-Unis ils ne faisaient qu'augmenter d'autant la quantité d'œufs de qualité inférieure et la consommation en était diminuée d'autant.

Après beaucoup d'agitation, on parvint à faire appliquer les étalons aux importations. C'était en 1921 et 1922. On ajouta alors aux règlements d'importation une clause exigeant que tous les œufs importés au Canada pour la consommation, s'ils n'étaient pas classés selon l'étalon canadien avant leur arrivée

au pays, ne fussent pas envoyés au marché avant leur classement et leur inspection. Cela mit fin à l'entrée au pays des œufs de mauvaise qualité. Il est toujours difficile d'engager les gens à consommer les *seconds*.

Les acheteurs canadiens s'adressaient donc aux Etats-Unis pour leurs meilleurs œufs, et depuis quelques années presque tous les œufs qui sont venus au Canada des Etats-Unis étaient de qualité supérieure—pas de qualité aussi excellente que nous le voudrions parfois, parce qu'on ne les y trouve pas, mais supérieurs à ce qu'il étaient auparavant. Les coopératives de l'Ouest central et de la côte du Pacifique en ont expédié. Les consignations que nous avons reçues ces quelques dernières années, à de très rares exceptions près, sont arrivées parfois alors que nous étions à court, et elles étaient d'assez bonne qualité pour soutenir la demande des consommateurs. Si ce principe valait pour les exportations et pour les importations, l'on a cru qu'il valait pour la consommation domestique.

En 1923, on a modifié les règlements de façon à en étendre l'application au commerce. Alors les difficultés surgirent. Quelqu'un s'aperçut que l'adoption d'une telle loi par le gouvernement fédéral était *ultra vires*. Deux alternatives s'offraient: soumettre la question au Conseil privé ou bien obtenir des provinces une législation sanctionnatrice. C'est cette dernière que l'on adopta, et vers 1926 ou 1927, chaque province du Canada avait adopté les lois sanctionnatrices nécessaires, décrétant que ces étalons étaient en vigueur chacune chez elle. Au point de vue national, ce geste des provinces constitue l'une des réalisations constitutionnelles les plus remarquables depuis la Confédération.

Les résultats en furent satisfaisants. Les producteurs canadiens ont bénéficié de certains des prix les plus élevés offerts aux producteurs où que ce soit au monde. Notre consommation a fait des pas de géant et notre production de même. En un mot, la raison fondamentale de toute cette activité peut s'exprimer par le fait que la préférence du consommateur pour la qualité opérant par l'intermédiaire des étalons nationaux, est le véritable guide non seulement de la production profitable mais aussi du commerce rémunérateur.

Nous avons toujours attaché la plus grande importance à deux manières d'envisager le classement, d'abord, faire en sorte que le produit lui-même soit sa meilleure publicité; le faire apprécier et reconnaître pour ce qu'il est; faire en sorte que le consommateur soit satisfait du produit et étendre le marché domestique et les marchés étrangers d'après ce principe. En deuxième lieu, faire bénéficier le producteur de la prime que le consommateur s'est montré prêt à payer en guise de stimulant le mieux apprécié et le mieux compris pour l'amélioration des méthodes de production. Quiconque d'entre vous a assisté à des réunions de cultivateur a dû se rendre compte de la futilité de l'enseignement agricole s'il ne traite pas de la manière de faire ou d'épargner de l'argent.

L'application de la première manière d'envisager le classement ne présente pas de grandes difficultés à cause des étalons de qualité. Voici la définition, voici le produit; il est ou il n'est pas tel que représenté. Il est vrai que l'application complète de ces étalons à l'ensemble des petites villes et des villages du Canada présente un problème. Naturellement, la concentration s'est produite dans les plus grands centres de population.

Cependant, la deuxième manière nous met quelque peu en face d'un dilemme—comment faire bénéficier le producteur du profit du classement, comment s'assurer que la prime payée par le consommateur retournera au cultivateur. Il ne s'agit pas ici de faire le classement d'un produit d'après une définition; il s'agit surtout de faire le pointage de la répartition des fonds et de comptabilité, et comme dans toutes les questions de comptabilité, il peut se présenter des divergences. Une question que ce Comité peut à bon droit considérer, c'est la manière d'assurer au producteur, par l'entremise des diverses voies commerciales, la prime justifiée par la qualité de ses marchandises. Les règlements ont été amendés progressivement à cet égard. Relativement aux œufs, nous sommes proba-

blement allés plus loin que qui que ce soit. Nous sommes encore loin toutefois de la perfection; d'autres amendements s'imposent. Même alors il faudra toujours faire face au problème de l'inspection défectueuse dans son application à la comptabilité de l'acquiescement des primes à la production.

Voici notre sentiment sur les coopératives. L'unification de la qualité des œufs a rendu possible dans une large mesure l'existence des coopératives, et en outre, les coopératives animées de leur premier mobile, qui est d'obtenir le meilleur prix possible pour leurs membres, offrent quelques-uns des meilleurs moyens d'appliquer le principe des profits gradués formant la base des règlements. La perspective encourageante pour les commerçants d'œufs et de volaille au Canada, c'est que les membres adonnés au commerce des produits de la ferme dans l'Ouest, dans les provinces Maritimes, pas tant encore dans l'Ontario et le Québec, dans la Colombie-Britannique, dans tout le Canada sauf Ontario et Québec, se rendent compte de l'opportunité et de l'utilité de rendre au producteur la prime qui lui revient sur ses bonnes marchandises, ce qui aide à améliorer et à étendre leurs affaires et celles de l'industrie dans son ensemble. Le but visé par l'entreprise dès le début a été l'expansion et l'amélioration des affaires pour tous les intéressés, et ceci, messieurs, a été l'épreuve à laquelle chaque amendement projeté aux règlements a été soumise, qu'il se soit agi du producteur, du marchand de campagne, du percepteur, du grossiste ou du détaillant. Nous avons essayé de démontrer que les règlements projetés assureraient l'essor et l'amélioration des affaires de chaque branche authentique du commerce.

Quelques mots à propos de volaille. Il a fallu plus de temps pour arriver à définir la volaille habillée que les œufs. Le principe est le même. La volaille de l'Ouest canadien et des provinces Maritimes transportée sur les marchés du centre depuis deux ans, et particulièrement l'an dernier, l'a été surtout en vertu des étalons canadiens et d'après des certificats d'inspection fournis au lieu d'expédition. On a fait des inspections l'an dernier à plus de trois cents endroits dans l'Ouest canadien. Le problème qui attend encore sa solution est la manière de faire constater par l'acheteur la qualité de chaque volaille. On a pris des mesures très précises pour y arriver. L'année dernière une grande partie de la volaille transportée était identifiée au moyen d'étiquettes individuelles quant à leur qualité dès leur classement, dans les boîtes et jusqu'au consommateur.

L'étiquette métallique employée l'année dernière n'est pas la plus satisfaisante. Voici la couleur des différentes étiquettes employées par les différentes firmes: rouge pour A, bleu pour B, une autre couleur pour C, et violet pour spécial. Cette étiquette se fixe à la poitrine de la volaille immédiatement au-dessous de la pointe du bréchet. Elle a une base métallique qui pince la peau, et qui la tient en place. Nous aimons employer une couleur différente pour chaque qualité, et ainsi nous établissons la préférence des consommateurs.

On trouve probablement la meilleure preuve de coopération au Canada à l'heure actuelle dans le Manitoba et la Saskatchewan, si l'on en juge par les expéditions de volaille habillée à l'automne. Les sociétés locales des coopératives dans les provinces citées ont l'habitude de nourrir, tuer et habiller leur volaille chez eux, et de l'apporter au lieu de classement. Le classement de la volaille se fait sous les yeux du cultivateur, on l'emballage dans des caisses de dimensions appropriées, et l'inspecteur voit chaque caisse de volaille emballée. Il l'accepte ou la rejette. Il existe une inspection complète des chargements de wagon dans l'Ouest. Tout le monde accourt pour aider à l'emballage de la volaille et à son chargement dans les fourgons. Elle va à la consommation au Canada sans autres frais que ceux du transport, de l'emballage et de la vente. Les cultivateurs, par leur propre travail alors qu'ils ont des loisirs, emballent un produit si parfait que si l'on pénètre dans un entrepôt à Ottawa, Toronto ou Montréal à l'automne, on peut y voir des consignations remplissant tout un fourgon, dont on n'aura ouvert qu'une seule boîte de chaque qualité, et tout le chargement est vendu d'après l'échantillon. C'est ce qui s'est produit dans l'expansion du commerce

de la volaille de l'Ouest canadien et des provinces Maritimes, et c'est grâce uniquement aux efforts acérés déployés dans l'application des étalons et le domaine de la coopération. L'utilisation de ces facilités a rapporté plusieurs centaines de milliers de dollars aux producteurs canadiens. Le commerce de la volaille habillée dans l'Ontario et le Québec n'en est pas encore là.

L'hon. M. MOTHERWELL: Est-ce que ces classements sont obligatoires?

M. BROWN: Non, on est libre de s'y conformer ou non.

L'hon. M. MOTHERWELL: Quand furent-ils établis?

M. BROWN: Il y a trois ans. Ils sont en vigueur depuis deux ans.

L'hon. M. MOTHERWELL: Ils ne sont pas obligatoires. Je suppose que vous songez à les rendre un jour obligatoires.

M. BROWN: On a suggéré de les rendre d'abord obligatoires pour l'exportation, mais il ne s'est fait cette année qu'une seule expédition à l'étranger qui ne fût pas classée conformément aux normes établies. La difficulté se rencontre dans l'Ontario et le Québec, où la majeure partie de la volaille habillée passe du producteur au consommateur directement ou par un seul intermédiaire, sans que l'on s'occupe particulièrement du fini et sans qu'il soit possible de la réunir en un lieu central pour la classer. Il en résulte un manque de fini et de perfection dans l'habillage et, par conséquent, un produit très peu appétissant. La région entre Peterboro et Windsor et les campagnes de la province de Québec n'expédient pas beaucoup de volaille aux marchés du centre; celle-ci est toute consommée sur place. On ne mange pas autant de volaille qu'on le voudrait ou qu'on le ferait si l'on pouvait obtenir la qualité voulue.

Le prix de la volaille s'est bien maintenu cette année. Durant la période précédant Noël de l'année dernière, l'offre a été étonnamment faible. A cela il y a deux causes: d'abord, la mise en vente graduelle à partir du mois de septembre, ensuite la grande consommation de volaille que font les cultivateurs. Peu de producteurs se rendent compte encore des possibilités d'accroître sensiblement leurs bénéfices en donnant un bon fini à leur volaille. Le poulet moyen à son arrivée de la ferme se classe à peu près "Select B". Bien formé et convenablement nourri pendant trois semaines, il devrait se classer "Milkfed A" et rapporter de 50 à 75 cents de plus.

Voilà, messieurs, une courte analyse du classement des œufs et de la volaille. J'ai examiné ni l'état du marché ni les possibilités d'exportation.

Le PRÉSIDENT: Peut-être pourriez-vous donner au Comité une idée quelconque du fonctionnement du système de classement des œufs?

M. PICKEL: Je voudrais avoir des détails. J'apprécie ce qu'a dit M. Brown au sujet du classement de la volaille, mais je désire des précisions sur le commerce des œufs. Dans ma circonscription, les cultivateurs en sont réduits à n'envoyer à la ville que le moins d'œufs possible, car les maisons de commission les classent à leur gré et les paient ce qu'elles veulent. Voici un exemple: dans ma région se trouve un très bon aviculteur qui gardait de 1,500 à 2,000 poules qui lui rapportaient de bons bénéfices. Après l'entrée en vigueur de la loi de classement des œufs, voyant ses bénéfices diminuer, il lui prit l'idée d'expédier à Montréal—il savait comment classer—une caisse d'"extras", qu'il faisait suivre d'une caisse de qualité inférieure. Pour les premiers, il recevait un classement mixte: tant d'extras, tant de premiers, tant de fêlés, tant de cassés, et tant de gâtés, tandis que l'envoi suivant, composé d'œufs de qualité inférieure, lui rapportait un classement tout aussi bon. Cet homme est prêt à témoigner sous serment. Je voudrais bien savoir comment on arrive à ce résultat. Le classement ne s'effectue pas en présence du producteur. J'apprécie ce que vous dites de l'avantage pour le cultivateur de voir sa volaille classée sous ses yeux. Il faut bien qu'il soit satisfait. Mais le classement des œufs est une farce en ce qui concerne nos gens. Nous en sommes venus chez nous à la conclusion que chaque

fois que le gouvernement intervient, avec les meilleures intentions du monde, pour aider le cultivateur, celui-ci en souffre. Quant au fromage et au beurre...

M. BROWN: Monsieur le président, un producteur aussi compétent que celui dont monsieur vient de parler peut faire et fait lui-même le classement de ses produits. A en juger par notre expérience, s'il n'obtient pas un prix avantageux, c'est que ses méthodes de vente sont mauvaises, car il y a au Canada des milliers de producteurs comme lui dont les classements sont acceptés sur les marchés du centre parce que leur compétence comme classeurs est reconnue.

M. PICKEL: Voudriez-vous nous dire comment se fait le classement à la ville? Est-ce que l'on examine et classe chaque caisse?

M. BROWN: Oui. Je dirai qu'il se vend dans les grands centres très peu d'œufs qui n'ont pas été mirés et classés.

M. PICKEL: Combien de bureaux de classement avez-vous à Montréal?

M. BROWN: Le ministère ne fait pas le classement. Tous les classements d'œufs se font par le commerce.

M. PICKEL: Combien d'inspecteurs avez-vous?

M. BROWN: Quarante-neuf au Canada.

M. SHAVER: Combien à Montréal?

M. BROWN: Cinq.

M. PICKEL: Cela revient à mettre l'inspection entre les mains des commissaires.

M. BROWN: Il existe à Montréal, à l'entrepôt frigorifique de la Commission du havre, à la disposition de tout expéditeur, un dépôt neutre de classement des œufs, où un classeur compétent classe chaque envoi et un inspecteur en tire et examine un échantillon.

M. COOTE: Que coûte cette opération?

M. BROWN: Deux cents. Un cent et demi pour le classement et un demi cent pour livraison dans la ville.

M. GARLAND: La douzaine ou la caisse?

M. BROWN: La douzaine. Le bureau de classement de l'entrepôt frigorifique de la Commission du havre mire et classe les œufs, en dresse le relevé et en fait la livraison. Si un producteur désire expédier des œufs à un détaillant, le bureau de classement les livre à, mettons, 4826, rue Notre-Dame. Cela fait partie des frais de 2 cents.

M. PICKEL: Sans vouloir amoindrir la probité des commissaires, il me semble qu'un classement neutre de nos œufs serait préférable. Le sentiment existe par tout le pays que lorsque le producteur expédie ses œufs à la ville, le commissaire les paie le prix qui lui plaît. Cela ne fait aucun doute et le mécontentement est grand. Il importe de remédier de quelque façon à cet état de choses, je ne sais trop comment.

M. GARLAND: La seule solution n'est-elle pas la vente en coopérative par le producteur?

M. PICKLE: Peut-être, lorsque le classement se fait devant lui, mais quant à expédier une caisse d'œufs à un commissionnaire de Montréal qui les classe lui-même, c'est devenu chez nous une véritable farce.

M. BROWN: Comme vous le savez, la coopération n'a jamais atteint d'importantes proportions dans l'Ontario et le Québec. La majeure partie des œufs de la Colombie-Britannique, une grande partie de ceux des prairies et la très grande partie de ceux des provinces Maritimes sont vendus aux consommateurs directement par les coopératives de production. Des centaines de wagons sont ainsi vendus. Le développement actuel de l'Ouest provient largement du fait que les producteurs non seulement font leur propre classement, mais savent

comment s'y prendre pour écouler leur produit. Nous tâchons d'aider partout les coopératives mais dans de nombreuses régions de l'Est, l'individualisme tend à étouffer tout mouvement coopératif. Dans l'Ouest, c'est le cas de le dire: ce sont ceux qui s'aident qui sont aidés.

Un DÉPUTÉ: Je crois comprendre que le bureau de classement est à la disposition de quiconque désire expédier à Montréal?

M. BROWN: Oui, de tout cultivateur ou expéditeur de campagne qui a une caisse ou davantage.

Un DÉPUTÉ: Je suppose que l'expéditeur d'œufs pourrait très facilement faire des arrangements avec un épicier ou un détaillant quelconque pour faire classer ses œufs par le bureau de classement et les faire livrer au détaillant?

M. BROWN: Oui.

M. PICKEL: L'expéditeur qui agirait ainsi serait avisé de ne plus expédier d'œufs.

M. COOTE: A-t-on fait savoir aux producteurs d'œufs que ce service est à leur disposition?

M. BROWN: Si. Avant de faire quoi que ce soit, on a envoyé des circulaires aux expéditeurs de tout l'est de l'Ontario et de la province de Québec et l'on a demandé leur avis sur la praticabilité de l'idée. Ils s'y sont tous ralliés. Ces gens savent fort bien que ce service existe aujourd'hui.

M. DONNELLY: La même chose existe-t-elle en Saskatchewan?

M. BROWN: Autrefois à Saskatoon et à Régina.

M. DONNELLY: Il y a des classeurs indépendants à Saskatoon et à Régina?

M. BROWN: Les bureaux de classement à ces endroits ne sont pas aussi importants qu'il y a deux ou trois ans, car à cette époque et auparavant, la plus grande partie du produit de l'Ouest atteignait le marché par l'entremise des épiciers de gros. Ceux-ci ne voulant pas s'adonner au commerce des œufs, ils se réunirent et prirent des dispositions pour l'établissement de bureaux de classement neutres, mais dans l'Ouest, depuis l'avènement de la vente coopérative, les coopératives reçoivent la plus grande partie de la volaille et des œufs, surtout des œufs.

M. DONNELLY: Pour le classement de la volaille en Saskatchewan, avant que les chargements de wagon partaient d'un de ces petits villages, ils envoyaient un homme montrer aux cultivateurs comment habiller la volaille. Savez-vous si cela leur a fait beaucoup de bien?

M. BROWN: On a fait cela méthodiquement.

Un DÉPUTÉ: Au Manitoba aussi?

M. BROWN: Oui.

M. TUMMON: Le ministre a affirmé que le classement des œufs coûte huit cents. Cela me semble presque impossible.

M. BROWN: Non, de quatre à cinq cents.

M. PICKEL: Quatre cents pourquoi?

M. BROWN: La douzaine.

M. PICKEL: Pour le classement?

M. BROWN: Cela comprend une caisse neuve, le classement, le transport au bureau de classement, la vente et tous les frais généraux. Le classement coûte à peu près un cent. Ils payent aux mireurs 25 cents la caisse.

M. TUMMON: Vous dites que le coût est de quatre cents? Le classement augmente-t-il de quatre cents le prix? Que comprend cette somme de quatre cents? J'essaie de déterminer le montant par lequel ce coût excède celui d'œufs non classés.

M. BROWN: Disons, environ un cent la douzaine, parce que les quatre cents comprennent le transport de la ferme au bureau, la caisse et le remplissage, le loyer des locaux, la vente, la comptabilité, etc.

M. TUMMON: Mais à tout prendre le classement n'ajoute pas quatre cents. Prenez les frais de transport jusqu'à Montréal...

M. BROWN: Le classement n'ajoute qu'un cent.

M. PICKEL: Les classeurs à Montréal sont-ils à l'emploi des commissionnaires?

M. BROWN: Oui.

M. COOTE: La question du classement est fort intéressante, mais le Comité est autorisé à connaître de la question de la mise en vente, et dans l'Ouest canadien, les œufs ne rapportent aux producteurs que quatre cents. Aujourd'hui, quelques-uns des producteurs ne peuvent même pas obtenir cela, et comme m'écrivait une femme dernièrement, quatre cents la douzaine ne compense guère l'usure des poules. Si ce Comité désire se rendre utile, il devrait étudier la question du prix. J'ai reçu ce matin une lettre d'un citoyen d'Edmonton qui m'informe que plusieurs cultivateurs lui ont dit qu'ils donnaient leurs œufs à manger aux veaux. J'ai vu une lettre adressée au député de la Rivière-la-Paix disant que l'on jetait aux porcs de nombreuses caisses d'œufs. Il me paraît inutile que le ministère de l'Agriculture favorise la production des œufs ou leur classement si le producteur n'en retire que quatre cents la douzaine. Or, le Comité peut-il connaître de cette situation, et M. Brown, vu son expérience dans le service, a-t-il à faire au Comité quelque suggestion qui aurait l'effet de hausser le prix que reçoit le producteur d'œufs?

M. PICKEL: Y a-t-il des œufs en entrepôt frigorifique?

Le PRÉSIDENT: L'ordonnance de renvoi ne mentionne pas seulement la vente mais aussi le transport, et je suppose que cela tombe là-dessous. M. Brown a-t-il autre chose à dire?

M. SHAVER: Je voudrais savoir quel en a été l'effet sur les producteurs d'œufs—si le classement a eu l'effet d'engager les producteurs à produire des œufs de meilleure qualité et de les mettre sur le marché dans un meilleur état.

M. BROWN: Oui, la qualité des œufs par tout le pays n'a cessé de s'améliorer depuis que l'on a institué le classement. Même cette année...

L'hon. M. MOTHERWELL: La consommation accrue le démontre.

M. VALLANCE: Le prix a-t-il augmenté en proportion de l'amélioration de la qualité des œufs? C'est là le point important. En est-il résulté un meilleur bénéfice pour le producteur?

M. BROWN: Sauf pour la présente année, le prix reçu par le producteur s'est bien maintenu et a augmenté par intervalles depuis la guerre. Quoique moins élevés que durant la guerre, les prix de nos œufs se sont bien maintenus. Les producteurs canadiens ont quelquefois obtenu les plus hauts prix de tous les producteurs au monde. L'automne dernier, au point de vue statistique, notre marché était fort, mais l'hiver a déjoué tous les calculs. Il n'est arrivé qu'une fois dans le passé qu'on ait expédié de l'Alberta un wagon d'œufs frais en janvier. L'an dernier on en a expédié 29, et dans les autres provinces la même chose est arrivée. Ce n'est que depuis deux ans que les cultivateurs de l'Ouest ont commencé à se rendre compte que l'aviculture est rémunératrice. Nous escomptons dans l'Ouest une augmentation régulière de la production d'œufs—la production phénoménale de l'hiver dernier mise à part. Ce n'est pas tant l'hiver qui nous a donné cette année 108 wagons d'œufs de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Alberta de plus que mars et avril d'il y a un an. C'est un accroissement de production qui nous a permis de passer au rang d'exportateurs;

et même encore nos prix au Canada se comparent très avantageusement à ceux des Etats-Unis. J'ai les prix de Chicago et les prix canadiens et je serais heureux de vous les communiquer.

Le PRÉSIDENT: Il serait peut-être à propos de les consigner au procès-verbal.

M. BROWN: Je voudrais vous entendre dire quelque chose de l'exportation.

L'hon. M. MOTHERWELL: Comment se maintient la production au point de vue quantité cette année?

M. BROWN: Elle est beaucoup supérieure. Les inspections dans les provinces des prairies sont en avance de 40 p. 100. Dans la Colombie-Britannique, il y a eu un léger déclin. Dans l'Ontario, malgré une certaine vente de pondueuses en janvier, le nombre des pondueuses a augmenté de 50 p. 100 dans les derniers dix ans.

M. BOWMAN: Les œufs achetés dans les magasins de campagne du Manitoba et de la Saskatchewan à quatre ou cinq cents la douzaine sont-ils de qualité moyenne?

M. BROWN: Quatre ou cinq cents les porteraient au point de chargement de wagon.

M. VALLANCE: Quel est le prix à Winnipeg?

Le PRÉSIDENT: Vous allez consigner au procès-verbal cette comparaison de prix?

M. BROWN: Oui.

Un DÉPUTÉ: Ne pourrait-on pas prendre vingt et un cents comme prix maximum et remonter à ce qui devrait être un prix raisonnable pour le producteur, déduisant le transport et autres frais?

M. DONNELLY: Quel pourcentage déduisez-vous pour la casse dans les expéditions d'œufs n° 1? Lorsqu'ils arrivent chez le grossiste, il y en a toujours beaucoup de cassés.

M. BROWN: Le producteur se trouve payé pour les œufs fêlés. La casse varie beaucoup selon le mode de ramassage.

M. DONNELLY: Je connais un mireur très compétent qui, depuis quatre ou cinq ans, mire les œufs, les emballe dans des caisses et les envoie à l'entrepôt frigorifique. Il calcule qu'il y aura une déduction de 25 p. 100 et affirme que l'entrepôt ne fait que le frauder. Connaissez-vous quelque moyen de livrer ces œufs au consommateur à meilleur marché?

M. BROWN: Le producteur individuel qui cherche à écouler son produit sur un marché central peut utiliser le service des colis postaux ou des messageries. Il peut classer ses œufs, les emballer lui-même et, par de bons procédés de vente, s'assurer une clientèle. Pour effectuer ses recouvrements, il peut se servir des systèmes de perception du service postal et des messageries.

Un DÉPUTÉ: Sur le marché de Montréal?

M. BROWN: Oui, il peut livrer par la poste, dans un rayon de vingt milles, deux douzaines d'œufs moyennant sept cents la douzaine, ce qui représente l'équivalent des frais de classement, d'emballage, de transport et de manutention en gros et en détail. C'est aux procédés de vente, plus que toute autre chose, que le producteur est redevable de bénéfices rémunérateurs. C'est ce que les syndicats ont fait pour les producteurs.

Un DÉPUTÉ: Ne croyez-vous pas qu'en dernière analyse la solution du problème se trouve dans la vente coopérative?

M. BROWN: Oui.

M. COOTE: On m'informe que dans la ville d'Okotoks, à vingt milles de Calgary, il faut expédier les œufs à Calgary pour les faire classer, les marchands

de l'endroit se refusant à les classer. Ce système ne paraît pas donner satisfaction ni aux habitants de cette ville ni aux cultivateurs qui produisent des petites quantités d'œufs qu'ils cherchent à vendre à Okotoks. Ne serait-il pas possible, vu cet état de choses, de modifier les règlements de façon à permettre la vente d'œufs marqués "non classés"? Cette demande m'a été faite par des marchands de petites villes et par les cultivateurs eux-mêmes.

M. BROWN: En d'autres termes, "que l'acheteur prenne garde".

M. BLAIR: Ne croyez-vous pas que la coopération, dans l'achat comme dans la vente, donnerait de bons résultats? Les marchands de ma localité se plaignent amèrement de ce système de classement des œufs. Ils se déclarent incapables de les classer eux-mêmes. Pourquoi n'aurions-nous pas dans les villes et les gros villages un entrepôt central pour les œufs où se trouveraient des inspecteurs qui classeraient pour toute la ville? Puisque les marchands n'ont pas le temps de faire le classement eux-mêmes, qu'on le fasse faire par la coopérative de vente.

M. BROWN: Si vous habitez l'Ouest, vous devez savoir que la plupart des marchands traitent avec la Coopérative ou avec des entreprises privées et n'achètent plus les œufs. Ils agissent simplement comme consignataires moyennant tant la douzaine.

M. LOUCKS: Ne croyez-vous pas que dix pour cent est un pourcentage excessif pour le marchand de gros?

M. BROWN: Le grossiste passe par des temps très difficiles. L'essor des magasins en séries, qui traitent directement avec le manufacturier et le producteur a fait tomber son chiffre d'affaires, même en bonne année, bien au-dessous de ce qu'il était du temps des marchands individuels. Quant aux prix, je ne suis pas sûr que le système des magasins en séries ne soit pas le plus grand ennemi du marchand de gros. Bien que ces magasins aient sans doute accru la vente, ils le font en grande mesure en réduisant les prix, et leur influence a beaucoup contribué à l'avalissement des cours de la présente année. Comme les coopératives de gros en Angleterre, les magasins en séries sont de durs acheteurs; lorsque le marchand a de fortes quantités sur les bras, ils le savent et agissent en conséquence.

M. COOTE: Avez-vous quelque chose à dire au sujet du classement des œufs dans les petites villes, où on les expédie à Calgary pour les classer?

M. BROWN: Pourquoi les expédie-t-on à Calgary?

M. COOTE: Je crois savoir que c'est parce qu'il n'est pas permis au marchand d'Okotoks de vendre des œufs qui sont ni classés ni marqués.

M. BROWN: Telle est la lettre de la loi.

M. COOTE: Et vous voulez que l'on observe la loi.

M. BROWN: Oui, et je m'engage à prouver à n'importe quel marchand d'Okotoks, sur la base de ses recettes courantes, que s'il a intérêt à maintenir son commerce dans l'ensemble—non seulement son commerce d'œufs—il lui sera avantageux de mirer et classer ses œufs.

M. COOTE: Peut-être, mais cet état de choses existe dans bien des villes.

L'hon. M. MOTHERWELL: N'existerait-il pas une autre solution satisfaisante? Si le cultivateur peut vendre une quantité suffisante d'œufs à quatre cents pour les emballer et les classer chez lui, gardant toute la recette dans la famille, et qu'il les expédie à un commissionnaire réputé, il en recevrait le plein prix moins les frais de manutention. Ne serait-ce pas une solution?

M. BROWN: Oui.

L'hon. M. MOTHERWELL: Peut-être lui manquerait-il l'argent pour se procurer une caisse. C'est comme quand on commence à envoyer du lait à la crèmerie; peut-être en trouverait-on une qui en déduirait le coût de la première caisse.

M. BROWN: Nous offrons à tout producteur individuel ou expéditeur qui veut mirer et emballer ses œufs de lui envoyer quelqu'un pour le mettre au courant, et, sur son premier envoi, nous lui décernerons un certificat de qualité. Ce certificat, ajouté à de bonnes méthodes de vente, fera reconnaître la valeur de son classement.

L'hon. M. MOTHERWELL: Où se procure-t-il ses premières caisses? Les déduit-on du prix de son premier envoi ou les achète-t-il en gros?

M. BROWN: Il les achète généralement du marchand de gros.

M. MULLINS: Arrive-t-il des œufs gelés en vrac?

M. BROWN: Il n'en vient plus. La seule dérogation à l'application du droit de *dumping* est accordée dans le cas de la poudre d'albumine utilisée pour la guimauve, la pâte de remplissage de chocolats fourrés, et d'autres confiseries de la sorte. Il ne s'en fabrique pas au Canada.

M. MULLINS: Ces œufs admis en gros font concurrence à la poule, n'est-ce pas? Y en a-t-il beaucoup en stock?

M. BROWN: Non, il en reste peut-être un peu des importations de mai ou juin de l'an dernier. Nos manufacturiers sont à présent capables de satisfaire toute la demande canadienne d'œufs gelés ou en poudre.

L'hon. M. MOTHERWELL: Vous voulez dire des établissements de classement?

M. BROWN: Oui.

L'hon. M. MOTHERWELL: Presque tous les numéros deux vont aux établissements de cassage.

M. BROWN: Oui.

M. GARLAND (Bow-River): Je désire m'assurer de ce qu'a dit M. Brown; combien reçoit le détaillant?

M. BROWN: Le détaillant prend généralement vingt pour cent et le grossiste dix.

M. GARLAND (Bow-River): Y a-t-il d'autres frais à ajouter?

M. BROWN: Le transport, les caisses, etc.

M. GARLAND (Bow-River): Quelle serait la moyenne?

M. BROWN: Je voudrais analyser ces chiffres plus à fond et déposer un état basé sur les prix courants, pour l'Ouest, ainsi que pour l'Ontario et le Québec.

M. BOWMAN: Y compris Dauphin, s'il vous plaît.

M. BROWN: Je désire répondre à la question de M. Coote concernant l'exportation. Nous sommes aujourd'hui presque des exportateurs. On entrevoit pour le mois prochain des envois à l'étranger et l'on a fait des ventes livrables cet automne. Le meilleur marché d'exportation est l'Angleterre. En Angleterre on classe très peu les œufs; on les vend d'après leur pays d'origine, ce qui ne constitue pas nécessairement un critérium de qualité. Au congrès avicole mondial de l'an dernier, il y a eu discussion préliminaire sur l'opportunité d'établir des étalons impériaux qui feraient pour l'Empire à peu près ce que fait pour le Canada l'étalon du Dominion dans le commerce interprovincial et permettraient de classer les œufs de tous les pays sur le marché anglais selon leur qualité. La consommation annuelle de l'Angleterre par tête est très faible; elle ne dépasse pas douze à quatorze douzaines. On pourrait facilement l'augmenter en fournissant des œufs d'une qualité assurée.

Ce que nous ont appris nos contacts avec des représentants de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie, de l'Afrique du Sud et de l'Islande, et avec la bonne volonté du ministère anglais de l'Agriculture, nous avons lieu de croire que les dominions sont disposés à établir un étalon impérial pour les œufs, qui, croyons-nous assurera de certaine façon le développement de ce commerce que la standardisation lui a donné au Canada.

L'hon. M. MOTHERWELL: Est-ce le plan que l'on est à modeler sur le principe de la coopérative du bétail.

M. BROWN: Non, celui-ci a procédé de discussions avec les représentants des autres dominions à la division des marchés du congrès avicole de l'an dernier, à Londres.

L'hon. M. MOTHERWELL: Lorsque les œufs de l'Ouest canadien arrivent sur le marché de Londres, dans quelle classe se placeraient-ils si on les classait comme au Canada?

M. BROWN: Ils auraient changé très peu à leur arrivée à Montréal. Les œufs de l'Ouest arrivant sur le marché de Montréal se vendent parfois à prime sur ceux de l'Ontario de la même classe. Cela provient de récentes améliorations dans le ramassage, de leur transport en wagons frigorifiques de la campagne au lieu de classement, du classement et de l'expédition en chambre froide. Sur le marché de Montréal, les "extras des prairies" sont un produit dont on peut être fier. En Colombie-Britannique, pour expédition par la voie du canal de Panama, les œufs sont portés directement du bureau de classement aux chambres froides à bord du navire.

Un DÉPUTÉ: Vos règlements n'exigent-ils pas que ces œufs soient vendus un certain nombre de jours après la ponte?

M. BROWN: Non, monsieur.

Un DÉPUTÉ: Si l'on veut les vendre comme "extras"?

M. BROWN: Non, monsieur.

Un DÉPUTÉ: Pour combien de temps après le classement peut-on les vendre comme "extras"?

M. BROWN: Il existait dans l'Ontario, il y a quelques années, un petit entrepôt frigorifique où deux wagons d'œufs furent classés comme "extras". L'entrepôt était si excellent que ces œufs conservaient leur qualité au point où l'on aurait pu les expédier comme "extras" sans les mirer ou les classer de nouveau. Aujourd'hui la principale cause de la détérioration est la faiblesse de l'albumine, le manque de durabilité.

M. DUGUAY: Pour combien de temps après le classement et la mise en chambre froide permet-on de vendre les œufs comme "extras"?

M. BROWN: Aucun délai n'est fixé à cet égard. Beaucoup d'œufs d'entrepôt se vendent comme "extras d'entrepôt", car, dans un bon entrepôt, les œufs ne devraient pas perdre plus d'un quart de livre ou d'une demi-livre par caisse.

M. SHAVER: Ne faudrait-il pas les vendre comme "extras d'entrepôt"?

M. BROWN: Oui.

M. COOTE: Faudrait-il que les œufs vendus comme des œufs d'entrepôt se vendissent dans cette catégorie en Angleterre?

M. BROWN: Non, les présents règlements anglais prescrivant que les œufs d'entrepôt soient marqués du mot "entrepôt" ne s'appliquent qu'au produit domestique.

M. COOTE: Et ils se vendraient dans la même classe qu'au moment de leur production.

M. BROWN: Oui.

M. McMILLAN: A titre d'aviculteur expert, pensez-vous qu'il serait nécessaire de diminuer quelque peu notre production?

M. BROWN: Il se peut que nous y soyons forcés. Aujourd'hui nos œufs manquent de consistance dans l'albumine. Ils sont souvent faibles et aqueux. De tels œufs n'éclosent pas. Dans ces conditions et si le produit ne se conserve pas, il vaudrait peut-être mieux nous contenter de deux ou trois douzaines de moins en moyenne et pouvoir vendre des œufs qui se rapprochent davantage de la classe normale.

M. COOTE: La production accrue a-t-elle eu l'effet d'abaisser les prix?

M. BROWN: En partie. En septembre dernier, un grand nombre de fermes des prairies produisaient encore à 60 p. 100. Elles influèrent sur le mouvement de sortie des entrepôts et la chute des prix commença.

M. McMILLAN: Quelle production proposeriez-vous pour assurer des œufs de bonne qualité?

M. BROWN: Cela implique d'importants travaux de recherche.

M. McMILLAN: Une production de 300 serait-elle trop élevée?

M. BROWN: On pourra peut-être trouver le moyen de maintenir une forte production et une bonne qualité à la fois.

M. McMILLAN: Et fortifier l'albumine, vous voulez dire?

M. BROWN: Oui, je crois que la chose est possible.

Le PRÉSIDENT: Nous avons fait subir à M. Brown un long interrogatoire aujourd'hui. Désirez-vous que l'on appelle le président du Syndicat canadien des blés?

M. COOTE: Et les autres sujets, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: M. McMillan reviendra. Le Comité désire-t-il l'entendre à la prochaine séance? Dans l'affirmative, je crois qu'il serait dans l'ordre d'ajourner maintenant.

M. COOTE: Avant que nous ajournions, je voudrais savoir si M. Brown peut nous fournir d'autres indications touchant les moyens d'accroître les revenus des producteurs d'œufs. Je crois que le Comité lui en serait reconnaissant et désirerait qu'il en parle s'il revient devant nous.

Le PRÉSIDENT: Il reviendra sans doute.

M. COOTE: Il a encore des chiffres à nous donner.

Le PRÉSIDENT: Nous allons à présent ajourner, et nous entendrons M. McMillan jeudi. Est-ce là le bon plaisir du Comité?

M. BROWN: Nous voulons un rapport...

Le PRÉSIDENT: Je pensais qu'il allait produire un rapport écrit. Combien de temps cela vous prendrait-il, monsieur Brown?

M. BROWN: Nous pouvons le dresser et le remettre au Comité d'ici deux jours.

M. BOWEN: M. Brown voudra-t-il bien nous indiquer à son retour un moyen de nous débarrasser du système de classement en vigueur à Montréal, de placer un classeur neutre dans cette ville et mettre le classement sur une base indépendante? Cela contribuerait beaucoup à aider les cultivateurs.

M. LUCAS: Je voudrais savoir votre opinion sur la vente coopérative. Estimez-vous que les œufs devraient passer directement du producteur au consommateur afin de supprimer les énormes frais généraux qui grèvent actuellement le commerce?

M. BROWN: Bien que l'établissement au Canada de la vente coopérative des œufs et de la volaille soit dû en grande mesure à nos efforts et que nous l'ayons toujours encouragée, nous sommes convaincus que la concurrence de l'initiative privée remplit une fonction très utile en forçant les coopératives à mettre en action tous leurs moyens dans l'intérêt de leurs adhérents.

Le PRÉSIDENT: Nous allons ajourner maintenant, messieurs, et, à condition de ne pas entraver le progrès d'autres comités, nous nous réunirons probablement jeudi prochain.

Ajournement.

SESSION 1931

CHAMBRE DES COMMUNES

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

PROCÈS-VERBAL DES DÉLIBÉRATIONS ET
STÉNOGRAPHIE DES TÉMOIGNAGES

N° 2

LE JEUDI 11 JUIN 1931

Ordonnance de renvoi — Transport et vente des produits agricoles

TÉMOINS:

W. L. Brown, de la maison William Brown, de Manchester (Angleterre).

A. A. MacMillan, chef du service de la division de l'industrie ovine et porcine au ministère de l'Agriculture.

État de l'écart des prix de vente des œufs.

PROCÈS-VERBAL DES DÉLIBÉRATIONS

CHAMBRE DES COMMUNES,

LE JEUDI 11 juin 1931.

Le Comité se réunit à onze heures du matin sous la présidence effective de M. Senn.

Présents: MM. Barber, Bertrand, Blair, Bowen, Cayley, Coote, Donnelly, Garland, Goulet, Hay, Loucks, Lucas, McKenzie, McMillan, Moore, Motherwell, Mullins, Myers, Perley, Pickel, Porteous, Senn, Shaver, Simpson, Sproule, Stirling, Taylor, Thompson, Totzke, Tummon, Weir (Melfort), Young.

Le président appelle l'attention du Comité sur la nécessité d'adopter un mode quelconque de sélection et d'appel des témoins.

M. Bowen propose qu'un sous-comité composé de MM. Tummon, Campbell, Gobeil, Perley et Totzke soit chargé de faire rapport au Comité concernant les témoins qu'il conviendrait de citer.

La proposition est adoptée.

L'honorable M. Weir présente M. W. L. Brown, de la maison William Brown, de Manchester (Angleterre), négociants en bestiaux. Le ministre explique que M. Brown se trouvant au Canada pour y acheter des bestiaux pour le marché anglais, on l'a invité à adresser la parole au Comité si celui-ci veut l'entendre.

Du consentement unanime du Comité, M. Brown expose la question de la préparation, de l'achat, du transport et de la vente sur le marché anglais des bœufs de boucherie, et répond aux questions qu'on lui adresse.

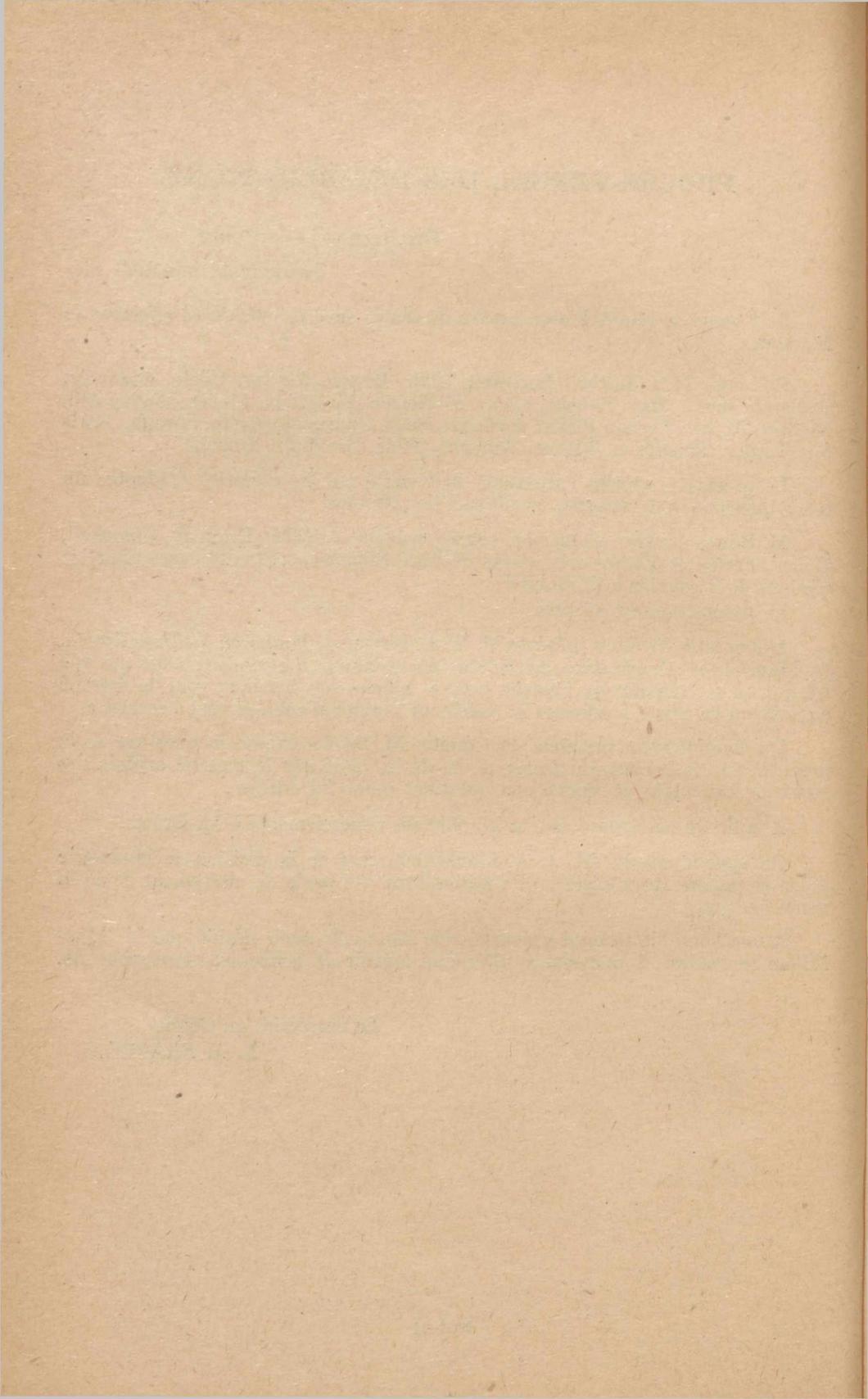
A la fin de son exposé, le Comité offre ses remerciements à M. Brown.

On appelle ensuite M. A. A. MacMillan, chef de la division de l'industrie ovine et porcine au ministère de l'Agriculture, qui parle du classement et de la vente des porcs.

A une heure, le Comité s'ajourne *sine die*, après avoir décidé que M. MacMillan reviendrait à une séance ultérieure fournir de nouveaux renseignements.

Le Secrétaire du Comité,

A. A. FRASER.



Déposé par A. A. Brown, chef de la division de l'aviculture. (Voir n° 1, 9 juin)

ÉTAT DE L'ÉCART ENTRE LES PRIX DE VENTE DES ŒUFS AU 10 JUIN 1931, PAR DIVERSES VOIES DE COMMERCE

Les exemples suivants des prix courants en différents endroits du pays indiquent les différences de prix qui existent dans les diverses voies de commerce.

Dans la majorité des cas cités, on suppose que le producteur écoule ses œufs par l'entremise du marchand de campagne. Il faut se rappeler, cependant, que le producteur est libre de supprimer n'importe lequel des intermédiaires. Ainsi, il peut vendre ses œufs aux marchands de gros ou de détail des villes et même aux consommateurs urbains. Les prix qu'il touche des œufs ainsi vendus sont approximativement ceux indiqués ci-dessous:

1. DAUPHIN (Manitoba):—

Les marchands payent aux producteurs.. . . .	Extras 12 cents. Premiers 10 cents. Seconds 8 cents.
Les marchands vendent au détail dans la localité.. . . .	Extras 16 cents. Premiers 14 cents. Seconds 12 cents.
Les marchands qui expédient à Winnipeg reçoivent des grossistes.	Extras 14 cents livrés. Premiers 12 cents livrés. Seconds 9 cents livrés.
Les marchands qui expédient aux détaillants de Winnipeg reçoivent.	Extras 16 cents. Premiers 14 cents. Seconds 11 cents.
Les grossistes de Winnipeg vendent aux détaillants.. . . .	Extras 19-21 cents. Premiers 15-17 cents. Seconds 12-14 cents.
Les détaillants de Winnipeg vendent aux consommateurs.	Extras 22-26 cents. Premiers 17-20 cents. Seconds 14-18 cents.

2. MOOSE-JAW (Saskatchewan):—

Les marchands de campagne payent.. . . .	Extras 10 cents. Premiers 8 cents. Seconds 5 cents.
Les grossistes payent aux marchands de campagne ou aux producteurs les œufs livrés à Moose-Jaw.. . . .	Extras 14 cents. Premiers 10 cents.
Les marchands de la ville payent aux producteurs.. . . .	Seconds 7 cents. Extras 12 cents. Premiers 10 cents. Seconds 7 cents.
Les grossistes vendent aux détaillants.. . . .	Extras 20 cents. Premiers 14 cents. Seconds 11 cents.
Les grossistes vendent au chargement de wagon à l'Est..	Extras 18 cents f.a.b. Premiers 13 cents f.a.b. Seconds 11 cents f.a.b.
Prix des magasins de détail.. . . .	Extras 19-25 cents. Premiers 15-20 cents. Seconds 10-20 cents.

3. YORKTON ET MELVILLE (Saskatchewan):—

Les marchands et négociants payent aux producteurs. . .	Extras 12 cents f.a.b. Premiers 10 cents f.a.b. Seconds 7 cents f.a.b.
Les œufs se vendent au détail dans la localité.	Extras 14 cents. Premiers 12 cents. Seconds 8 cents.
Les négociants du district de Yorkton et Melville qui expédient à Montréal reçoivent approximativement...	Extras 18½ cents f.a.b. Premiers 13½ cents f.a.b. Seconds 11½ cents f.a.b.

4. WEYBURN (Saskatchewan):—

Les marchands payent aux producteurs.	Extras 11 cents. Premiers 8 cents. Seconds 6 cents.
Les œufs se détaillent dans la localité.	Extras 15 cents. Premiers 12 cents. Seconds 10 cents.

5. Le Syndicat des producteurs du Manitoba avance à ses consignateurs à la station de chargement.

	Extras 13 cents. Premiers 9 cents. Seconds 5 cents.
Dans la Saskatchewan, l'avance est de.	Extras 12 cents. Premiers 8 cents. Seconds 5 cents.

6. COMTÉ DE LANARK (Ontario):—

Les marchands de campagne du comté de Lanark payent aux producteurs les petites quantités un prix fixe de.	14-15 cents.
La Station de classement des Fermiers-Unis de l'Ontario à Perth paye aux marchands de campagne ou aux producteurs.	Extras 17 cents. Premiers 12 cents. Seconds 10 cents.
Ces œufs se vendent à Montréal aux grossistes environ..	Extras 22 cents. Premiers 17 cents. Seconds 15 cents.
Les grossistes de Montréal payeraient aux marchands de campagne ou aux producteurs du comté de Lanark..	Extras 20-22 cents. Premiers 16-18 cents. Seconds 13-15 cents livrés.
Prix de gros des œufs aux détaillants à Montréal.	Extras 24-26 cents. Premiers 21-22 cents. Seconds 17-19 cents.
Prix de détail à Montréal.	Extras 29-34 cents. Premiers 25-28 cents. Seconds 20-25 cents.

7. LONDON (Ontario):—

Les marchands de l'ouest de l'Ontario payent en général aux producteurs.	Extras 15-16 cents. Premiers 12-13 cents. Seconds 9-10 cents.
Les négociants de campagne achètent des marchands de campagne.	Extras 16-17 cents. Premiers 13-14 cents. Seconds 10-11 cents.
Les négociants de campagne vendent aux grossistes de Toronto, livraison comprise.	Extras 19 cents. Premiers 16-16½ cents. Seconds 13½-14 cents.
Les grossistes de Toronto vendent aux détaillants.	Extras 21-22 cents. Premiers 18-19 cents. Seconds 17 cents.
Prix de détail à Toronto.	Extras 24-28 cents. Premiers 21-23 cents. Seconds 19-20 cents.

8. ALBERTA:—

A peu d'exceptions près, les marchands de campagne de l'Alberta payent actuellement aux producteurs en moyenne 8 cents la douzaine. Voici les détails de deux expéditions d'œufs de marchands de campagne à des grossistes d'Edmonton:

- (a) 15 douzaines d'œufs d'un marchand de campagne de Lamont expédiés à un grossiste d'Edmonton:
 - 1 douzaine et 9 extras à 13 cents.
 - 9 douzaines et 2 premiers à 11 cents.
 - 3 douzaines et 7 seconds à 8 cents.
 - 4 fêlés à 6 cents.
 - 2 gâtés à .., cents.

Cette expédition a rapporté un prix moyen de... 10½ cents la douzaine.

- (b) 15 douzaine d'œufs d'un marchand de campagne d'Amisk expédiés à un grossiste d'Edmonton:
 - 5 douzaines et 6 premiers à 10 cents.
 - 8 douzaines et 10 seconds à 7 cents.
 - 8 fêlés à 6 cents.

Cette expédition a rapporté un prix moyen de... 8 cents la douzaine.

Les marchands de campagne reçoivent actuellement des grossistes d'Edmonton \$2.50 la caisse en moyenne, soit un peu plus de 8 cents la douzaine.

Prix de gros des œufs aux détaillants à Edmonton... Extras 22 cents.
Premiers 20 cents.
Seconds 16 cents.
Fêlés 13 cents.

Les grossistes vendent par chargements de wagon à l'Est. Extras 17 cents f.a.b.
Premiers 12 cents f.a.b.
Seconds 10 cents f.a.b.

Prix de détail... Extras 22-25 cents.
Premiers 20-22 cents.
Seconds 16-19 cents.

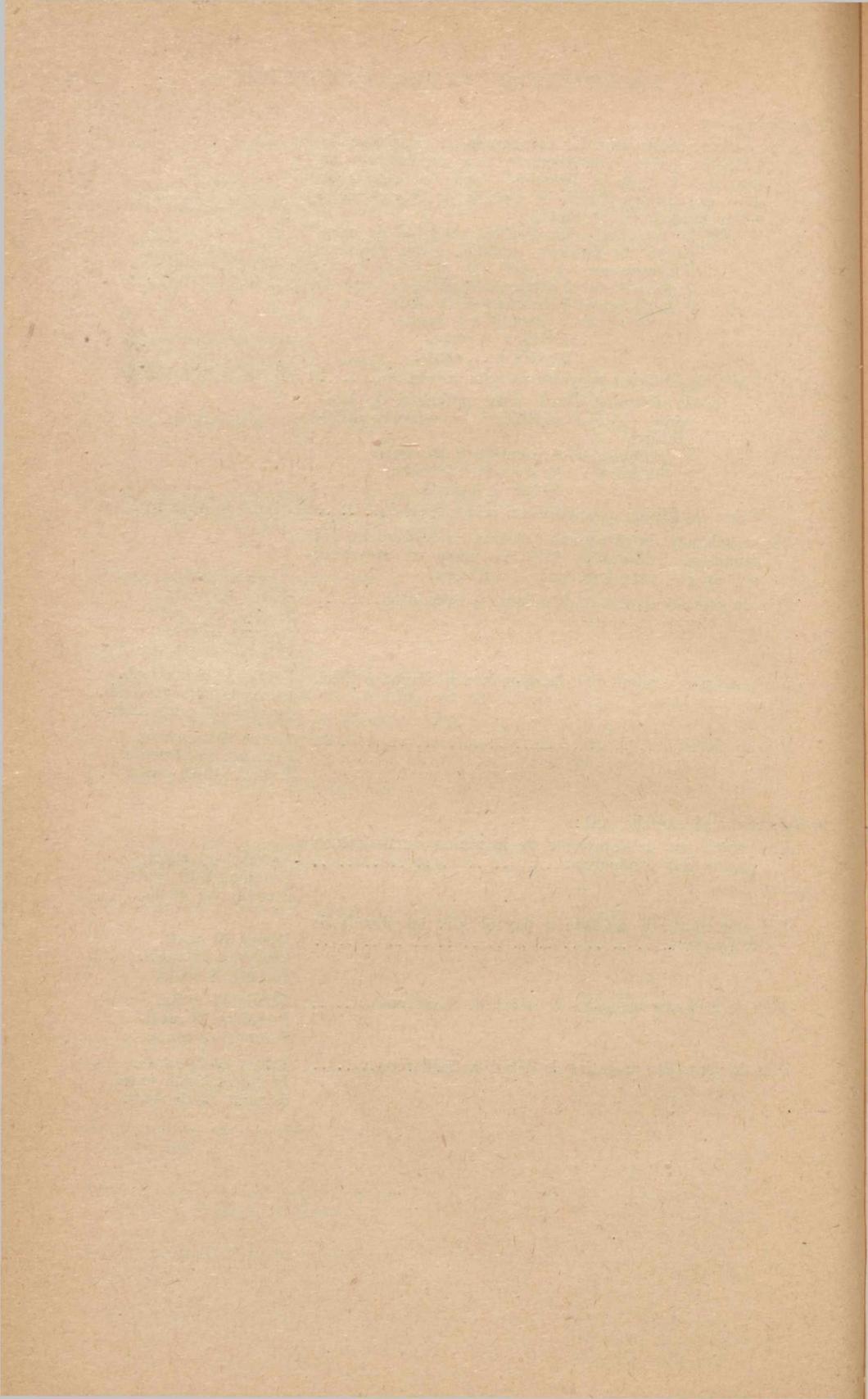
9. SASKATOON (Saskatchewan):

Les marchands de campagne de la région de Saskatoon payent aux producteurs... Extras 9-13 cents.
Premiers 8-10 cents.
Seconds 5-7 cents.

Les négociants de Saskatoon payent aux marchands de campagne... Extras 13 cents.
Premiers 10 cents.
Seconds 8 cents.

Prix de gros aux magasins de détail de Saskatoon... Extras 17 cents.
Premiers 15 cents.
Seconds 12 cents.

Prix de vente des magasins de détail de Saskatoon... Extras 22-25 cents.
Premiers 17-20 cents.
Seconds 14-15 cents.



STÉNOGRAPHIE DES TÉMOIGNAGES

CHAMBRE DES COMMUNES,

LE JEUDI 11 juin 1931.

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

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je vous propose de former un sous-comité pour choisir les témoins qu'il conviendrait de citer devant ce Comité.

Il est proposé par M. Bowen que MM. Tummon, Campbell, Gobeil, Perley et Totzke se réunissent en sous-comité pour choisir les témoins qu'ils croiront devoir citer et soumettre un rapport à l'approbation du Comité.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, on a demandé à M. McMillan de venir témoigner de la part de son ministère, mais on me dit que nous avons aujourd'hui M. Brown, de Manchester (Angleterre). C'est la seule occasion qui nous est offerte de l'entendre. M. Brown avait la surveillance des envois de bétail à l'Angleterre, et je propose au Comité de l'entendre.

L'hon. M. WEIR: Me serait-il permis de dire que M. Brown représente sa maison de commerce, à Manchester, laquelle a vendu environ 90 p. 100 du bétail envoyé depuis l'automne dernier à l'Angleterre. Il est venu au Canada l'automne dernier. A cette occasion, il n'alla pas plus à l'ouest que Toronto, mais je le convainquis alors qu'il ne connaîtra pas le Canada—je dis ceci avec tous les égards dus à la province d'Ontario—tant qu'il n'aurait pas visité Winnipeg et Calgary pour y voir les troupeaux de moutons et de bêtes à cornes de l'Ouest canadien. M. Brown nous parlera brièvement et répondra ensuite aux questions.

M. BROWN est appelé.

M. BROWN: Cette fois, au lieu de séjourner à Toronto, je suis allé plus à l'ouest. Nous avons reçu le printemps dernier un certain type d'animal de l'Ouest qui a beaucoup plu aux négociants d'Angleterre. Jusqu'à cette année, le bétail de l'Ouest ne jouissait pas chez nous d'une très bonne réputation. Nous recevions un certain type de bétail qui n'était pas très propre ni à l'engraissement ni à la boucherie, mais ce printemps, le bétail qui nous est venu de l'Ouest canadien se prêtait très bien à l'une et à l'autre de ces intentions; à tel point même, que ceux qui n'en avaient pas eu et que nous ne pouvions auparavant décider à en acheter, s'en sont pourvus et ont pu réaliser de jolis bénéfices. Je veux parler des éleveurs qui ont engraisé ces bestiaux. Ces gens désirent maintenant se procurer d'autres bestiaux canadiens de la bonne catégorie, et si ce même bétail nous arrive l'automne prochain, nous sommes assurés d'une bonne demande de l'autre côté. Naturellement, chacun dans le moment est en quête d'espace maritime pour expédier son bétail. Les prix d'outre-mer représentent un bénéfice d'un cent et d'un cent et demi sur les prix d'ici, mais il ne faut pas perdre de vue que ce n'est là qu'une phase du commerce qui ne saurait guère durer plus de deux ou trois autres semaines. Comme nous assistons à un déclin des prix quand vient le mois d'août, tous ceux qui expédient outre-mer du bétail doivent se résigner à accepter les prix du commerce libre avec l'Irlande. Si vous expédiez outre-mer la bonne catégorie de bestiaux, elle figurera très bien, même à côté de notre propre bétail. Le bétail de l'Ouest expédié cette année est, à ma connaissance, d'une qualité aussi bonne que le nôtre—surtout vos races Hereford et Black—et le cul-

tivateur d'outre-mer s'en satisferait beaucoup. Plusieurs d'entre vous, j'en suis sûr, voudront me poser des questions, et je serai trop heureux d'y répondre et de vous donner les informations demandées. A peu près 90 p. 100 du bétail expédié a passé par notre maison de commerce. Mon grand-père faisait déjà ce négoce, et notre maison s'est toujours intéressée à ce commerce avec le Canada.

M. DONNELLY: Est-ce une compagnie privée?

M. BROWN: Oui.

M. MULLINS: Je puis recommander fortement cette maison. Je la connais bien, et il y a un an ou deux, j'ai même fait des affaires considérables avec elle. Je lui expédie des animaux depuis longtemps, et, de fait, je me suis même associé avec elle dans quelques chargements des premières années. Je ne saurais dire, monsieur Brown, si je traitais alors avec votre grand-père ou votre père—le temps a passé si vite—mais vous passez à Manchester pour une maison très ancienne et très digne de confiance. Je dirais même que le Comité peut être sûr de tout ce qui viendra de la bouche de M. Brown. J'ajouterais qu'il est à l'honneur de M. Brown de venir ici et de sortir sa bourse pour acheter notre bétail, car je considère en définitive que la meilleure méthode de vente est celle qui permet au cultivateur de vendre au pays même.

M. BROWN: Incontestablement.

M. MULLINS: Je n'ai cure des innovations, et j'aimerais que l'on revînt à l'ancienne méthode: vendre ses animaux au pays; les vendre à la ferme; le cultivateur traiter de gré à gré avec l'acheteur, l'expéditeur, le commerçant, etc. J'aimerais voir un plus grand nombre d'Anglais disposés à risquer leur argent à acheter ici des animaux, à les transporter chez eux et à courir les risques du transport maritime et les aléas du prix, bref, les différents risques du commerce de bestiaux. M. Brown a démontré sa confiance dans l'industrie de l'élevage; il a traité sur de nombreux marchés et je puis recommander fortement sa maison, car j'ai traité avec elle pendant de nombreuses années. Elle s'est toujours montré équitable à mon égard. Elle m'a bien traité et je m'estime l'un des plus anciens expéditeurs, encore dans le commerce, qui ait persisté à traiter avec cette maison jusqu'à l'arrêt de ce commerce, en 1926.

Je tiens à ajouter ceci touchant le plan qu'il propose; aux foires de Manchester et de Liverpool on observe une différence entre les différents types de bestiaux. La même particularité se retrouve à Glasgow, où le type de bétail demandé diffère de celui en vogue à Liverpool ou à Manchester. Je crois que si vous lui posiez la question, il vous expliquerait les types de bestiaux demandés à Liverpool et Manchester, ainsi que celui qui est demandé à Glasgow, comme ailleurs en Angleterre. La différence est grande; le témoin peut vous dire le type de bétail demandé sur ces différents marchés, et comment les choisir et les expédier.

Le PRÉSIDENT: M. Brown est prêt à répondre à toutes les questions que vous jugerez bon de lui poser.

M. PORTEOUS: Ces bestiaux sont-ils vendus surtout pour l'engraissement?

M. BROWN: Non, les bestiaux ne sont pas présentement destinés à l'engraissement; ils sont tous destinés à la boucherie, car le bétail actuellement expédié outre-mer est de qualité supérieure à tout ce qui nous arrive généralement, exception faite du bétail écossais et, peut-être, du bétail de choix qui nous vient du nord de l'île; c'est pourquoi aussi le bétail canadien se vend aux prix actuels. Nous sommes dans la morte-saison; dans une période faisant suite à la vente des bestiaux nourris à l'étable et précédant celle des bestiaux de pâturages. Comme la demande dépasse un peu l'offre, votre bétail vient y suppléer, et sa qualité encourage le boucher à l'accepter sur-le-champ.

Le PRÉSIDENT: Existe-t-il une demande pour les bestiaux pâturés?

M. BROWN: Si; il y aura plus tard un marché pour les animaux à l'engrais.

M. LUCAS: Est-ce que les bestiaux expédiés actuellement seront engraisés à l'automne?

M. BROWN: Oui, et même à la fin de l'automne, il arrive encore que les bouchers achètent de vos bestiaux.

L'hon. M. WEIR: La catégorie de bestiaux que l'on transporte actuellement est destinée à la boucherie?

M. BROWN: Oui, ils sont destinés à la consommation.

M. MULLINS: Vous achetez pour de courts termes?

M. BROWN: Oui.

M. MULLINS: On achète pour un court terme ce que nous appelons du bétail à point dans notre pays; on le garde trente jours pour le remettre ensuite sur le marché.

M. BROWN: Oui, c'est exact. Le boucher d'aujourd'hui est à même de payer ce bétail plus cher que l'éleveur qui veut l'engraisser à l'étable. Si ce dernier achetait aujourd'hui ces bestiaux, il lui faudrait les payer au plus haut prix de l'année et les vendre au plus bas. C'est ce qui le met hors de concours pour le moment, mais, au mois de septembre, survient une légère diminution de prix, et il achète ces bestiaux pour les engraisser à l'étable.

M. PERLEY: Quel est le meilleur bétail à expédier à l'automne?

M. BROWN: Nous constatons que les Herefords qui nous viennent de l'Ouest sont d'un type et d'un poids recherchés. Naturellement on préfère un bouvillon d'un poids allant de 900 à 1,100 livres (pesé au Canada), mais il ne saurait être question d'un animal de 900 livres si l'on compare le coût de son transport avec celui d'un animal pesant de 1,100 à 1,200 livres. Le poids exigé varie de 1,000 à 1,150 livres; et j'ajouterais que l'âge importe beaucoup. Si la bête est jeune elle trouvera immédiatement preneur.

L'hon. M. WEIR: Quel est le meilleur mois pour expédier des animaux de boucherie?

M. BROWN: Pour l'abatage? Les meilleurs mois sont avril, mai, juin et une partie de juillet. C'est la période de l'année où les prix sont les plus élevés.

M. MULLINS: Et pour les bouvillons, c'est l'automne?

M. BROWN: Oui, les bouvillons doivent être expédiés à l'automne.

L'hon. M. WEIR: Et février et mars?

M. BROWN: En février et mars les prix accusent ordinairement une hausse sur ceux de fin d'année, mais elle n'est pas très accentuée. Il nous faut attendre généralement le mois de mai pour assister à une hausse de prix. Mais nos prix pour le bétail n'ont pas changé depuis septembre dernier, car depuis octobre jusqu'à il y a cinq ou six semaines, le prix n'a pas changé. Depuis lors les prix n'ont monté que d'un penny la livre.

M. MULLINS: Voulez-vous dire à ces messieurs, au cas où mon affirmation ne serait pas exacte, qu'un bouvillon aux trois quarts à point est celui dont l'expédition est la plus profitable? Ainsi je vous ai vendu des bouvillons aux trois quarts à point et pesant environ 1,100 livres. Nous pouvons en faire l'élevage dans l'Ouest canadien et l'engraisser sur place à bon marché, mais non le faire parvenir à la qualité d'animal à point. Nous pouvons élever ces bestiaux sur une grande échelle dans l'Ouest canadien avec du fourrage à bon marché et les rendre aux trois quarts à point. N'est-ce pas un sujet de bon rapport si les taux de transport maritime sont raisonnables?

M. BROWN: L'animal aux trois quarts à point est celui que l'éleveur recherchera outre-mer pour le garder pendant un court terme.

M. MULLINS: Où avez-vous envoyé les bestiaux que je vous ai vendus?

M. BROWN: Vers la fin de l'année dernière, vous avez expédié outre-mer quelques bestiaux, parmi lesquels il y avait quelques jeunes Herefords qui n'avaient jamais quitté la prairie. Ces bestiaux étaient déjà pour ainsi dire à point, et le cultivateur devrait pouvoir les vendre ce mois-ci. Ce cultivateur m'a assuré que jamais il n'avait eu d'aussi beaux animaux, et bien que nous ne l'ayons gagné qu'avec difficulté à acheter des animaux canadiens—il n'en n'avait jamais acheté auparavant—il se dit maintenant disposé à en acheter pour lui-même trois à quatre cents; les cultivateurs de son entourage cherchent tous à se procurer des bestiaux de la même catégorie. Ce sont des bouvillons. Je suppose qu'ils pesaient 900 livres ici, et ce sont là les seuls bestiaux qui lui aient rapporté des bénéfices. Son bétail irlandais ne lui a pas été profitable.

M. MULLINS: Il est très agréable de vous entendre parler ainsi. N'est-ce pas une affaire profitable que d'expédier outre-mer à ce moment-ci de l'année une bonne vache laitière aux trois quarts pleine? Vous souvenez-vous des ventes que nous faisons à la foire Stanley, lorsque nous en vendions ordinairement un millier par semaine? C'est une excellente affaire pour le Canada, n'est-ce pas?

M. BROWN: Vous me posez une question que je ne saurais discuter. Pour ma part, ce serait une excellente affaire de vendre ainsi vos génisses et vos vaches, mais notre ministère de l'Agriculture s'oppose à l'importation en franchise des vaches et des génisses, et je crains fort qu'aucune pression ne parvienne à lui faire modifier son attitude.

L'hon. M. WEIR: Est-ce que les vaches d'Irlande peuvent entrer chez vous?

M. BROWN: Oui, en franchise. Nous nous heurtons à cette difficulté quand nous voulons distinguer entre les produits d'Irlande et ceux du Canada. Mais nous avons nos problèmes politiques et je ne voudrais pas les discuter ici.

M. MULLINS: Vous vous souvenez d'être venu avec moi dans un lieu où se trouvait un troupeau de veaux couchés sur le quai. Nous les avons examinés. Ces veaux avaient été séparés de vaches et de génisses, et quel merveilleux débouché nous trouverions en Angleterre pour nos vaches aux trois quarts pleines, s'il nous était permis de les envoyer sur le marché anglais! L'Irlande s'y oppose naturellement, et travaille énergiquement à nous écarter. J'ai l'intention de parler en ce sens à la Chambre des communes, et j'ignore si je vais y parvenir ou non. Si nous pouvions nous présenter à nouveau sur le marché anglais avec nos vaches "du printemps", il nous serait loisible d'en élever en très grand nombre, les vendre aux trois quarts pleines et les expédier pour fins de reproduction. Nous en avons vendu ainsi un millier à la foire Stanley, il y a plusieurs années. Ne serait-ce pas à l'avantage de notre pays, si nous pouvions nous retrouver dans les mêmes conditions?

M. BROWN: Ce serait à l'avantage du Canada comme de l'Angleterre.

M. MULLINS: Voilà le point, l'approvisionnement de lait en serait accru.

M. BROWN: Il vous faudra d'abord signaler ce point à l'attention de notre ministère de l'Agriculture. Vous pouvez compter sur la sympathie de nombreux cultivateurs, mais il se peut que la plupart de nos cultivateurs soient hostiles à l'entrée du bétail canadien. Vous me comprenez. Si vous expédiez outre-mer tout ce bétail—et notre commerce du bétail est déjà assez languissant—vous devez vous attendre à ce que ces gens ne lui fassent pas un excellent accueil. Supposez pour un instant que nous commencions, à notre tour, à envoyer notre bétail au Canada; je ne serais pas surpris de la réception peu encourageante qu'on lui ferait ici. Mais il existe une région en Angleterre, et une vaste région, où l'on recherche votre bétail et où l'on peut en prendre soin. Vous devez savoir qu'il est impossible de vous procurer tous les navires nécessaires au transport de votre bétail, et si, par hasard, vous les obteniez, vous ne réussiriez qu'à surcharger notre marché et gaspiller en même temps votre débouché. Si vous aviez

un navire de plus par semaine transportant, à destination de Birkenhead, de quatre à cinq cents animaux, vous ne retireriez plus les mêmes profits, et vous gaspilleriez votre débouché. Rappelez-vous que notre commerce de viande en Grande-Bretagne est régi, en définitive, par celui de la viande réfrigérée et congelée, et non pas tant par nos propres produits. Si la quantité de viande réfrigérée est telle que nous sommes forcés d'accepter des prix très bas, nous ne saurions espérer voir surgir des acheteurs disposés à payer deux et deux fois et demie plus cher pour de la viande fraîche.

M. MULLINS: Veuillez expliquer au Comité la différence entre la viande réfrigérée de l'Amérique du Sud et le bétail canadien sur pied.

M. BROWN: Allez à un restaurant et faites-vous servir un morceau cuit de chacune de ces deux sortes de viande, et je vous mets au défi de pouvoir les distinguer l'une de l'autre quatre ou cinq fois sur dix. Telle est toute la différence perceptible quand la viande est cuite. Il est inutile de prétendre que la viande réfrigérée n'est pas d'aussi bonne qualité que la viande fraîche. Nous savons que celle-ci est meilleure, mais elle ne vaut pas deux fois celle-là, du moins aux prix d'aujourd'hui. A mon départ, nous avions chez nous de l'agneau congelé qui se vendait quatre pence à six pence et demi la livre, au moment où le produit de votre élevage atteignait un schelling et un penny et même un schelling et deux pence. Vu la stagnation économique, vous ne sauriez raisonnablement vous attendre à ce que notre pays consomme beaucoup de viande fraîche.

L'hon. M. WEIR: Obtiendrions-nous les mêmes résultats si nous nolisions un navire à destination d'un autre port de débarquement?

M. BROWN: Ce serait parfait si l'on choisissait un autre port de débarquement, mais les seuls navires dont nous puissions vraisemblablement disposer à l'heure actuelle se rendent à Birkenhead, et nous ruinerions le commerce si nous en envoyions un autre à la même destination.

M. MULLINS: Le commerce de bœuf réfrigéré de l'Argentine est-il en diminution?

M. BROWN: Je l'ignore, mais lors de mon départ les prix paraissaient devoir monter un peu.

M. MULLINS: Il y a la relation entre les prix de la viande réfrigérée et ceux de la viande fraîche.

M. BROWN: C'est le prix relatif de ces deux articles qui régit le commerce.

M. DONNELLY: Le pourcentage de viande réfrigérée est-il susceptible d'augmenter?

M. BROWN: Assurément. Il n'y a pas beaucoup de viande congelée—car c'est presque tout de la viande réfrigérée—et dans les statistiques se rapportant à cette dernière, nous constatons que le pourcentage augmente en général d'une année à l'autre.

M. DONNELLY: Le prix a-t-il monté?

M. BROWN: Cette viande est moins chère qu'il y a deux ans.

M. McMILLAN: La viande en général est moins chère.

M. DONNELLY: Oui, mais en comparaison, la viande réfrigérée est plus en demande.

M. MULLINS: Je me trouvais à Manchester et Liverpool en 1925, et j'ai constaté que le bétail canadien y déplaçait une bonne partie du bétail irlandais; mais notre concurrence parut se ralentir avec le temps et nous ne pouvions plus tenir tête. Je me demande si M. Brown peut nous en dire la raison?

M. BROWN: En 1925? Eh bien, vous avez eu ici, si je me souviens bien, une telle hausse de prix que vous ne pouviez plus nous expédier votre bétail. Nous nous occupions alors de ce commerce, mais je ne crois pas que nos affaires aient complètement cessé avant 1926. L'année 1926 a été très mauvaise pour nous

et nous avons perdu beaucoup d'argent. Les prix montèrent au Canada lorsque les nôtres n'accusèrent que très peu de changement, et quand vous commençâtes à exiger dix et onze cents la livre pour votre bétail, il n'y eut plus d'endroit au monde où le bétail se vendit plus cher. Vos prix avaient monté, mais les nôtres avaient baissé. Je suppose que le jeu de l'offre et de la demande a contribué à faire monter les prix de votre bétail sur le continent américain, mais nos prix se sont généralement stabilisés au cours des quelques dernières années.

M. MULLINS: Est-ce que la capacité d'achat peut expliquer la volte-face vers la viande réfrigérée de l'Argentine, qui est moins chère?

M. BROWN: La viande argentine a commencé à affluer en plus grande quantité et à se vendre moins cher. Il n'était pas du tout nécessaire d'augmenter encore les prix de la viande fraîche. Mais vos prix montaient, et c'est ce qui ruina votre commerce d'exportation. Il reprit en 1930, vers la fin de l'année, mais vous êtes retombés dans la même sempiternelle erreur: quand vous avez expédié quelques consignations, vous croyez, parce que vous n'avez réalisé aucuns bénéfices, je suppose, que le marché domestique est plus rémunérateur, et vous cessez vos envois. Ensuite, quand les affaires reprennent chez nous, vous nous faites part de votre désir de nous envoyer vos bestiaux. Vous ne sauriez vous attendre à ce que les compagnies de navigation entreprennent de transporter votre bétail pendant un mois ou deux seulement, pour ensuite avoir leurs navires sur les bras. Si vous pouvez garantir un approvisionnement régulier de bétail, les moyens de transport ne vous feront pas défaut.

M. DONNELLY: La chose est également vraie pour nous. Nous n'enverrons pas notre bétail outre-mer si nous pouvons le vendre à meilleur compte chez nous.

M. BROWN: Il y a un autre aspect à envisager dans cette question. Je ne crois pas que tout ira pour le mieux, si vous songez à baser votre commerce d'exportation sur les prix que vous obtenez outre-mer en comparaison de ceux qui prévalent sur le marché canadien. Lorsque vous êtes disposés à accepter les prix de l'autre côté et que vous expédiez chez nous cinq pour cent seulement de vos troupeaux, tout en consentant à perdre les profits que vous auriez faits sur place en vendant à vos propres prix, vous contribuez par là à vous ménager un débouché outre-mer pour cette proportion de votre bétail qui a été expédiée. Il y a plusieurs années, lorsque les Etats-Unis nous envoyaient leurs bestiaux, les commerçants américains ne cherchaient pas à faire un profit sur les cargaisons, mais ils se contentaient de savoir que 90 pour cent de leur bétail avait rapporté tant de plus la livre. Vous vous trouvez, messieurs, en face du même raisonnement.

M. GARLAND: Ne serait-ce pas également à l'avantage de notre industrie de l'élevage que de voir ceux qui vendent sur le marché domestique compenser les pertes de ceux qui ont fait de l'exportation?

M. BROWN: C'est une affaire à régler entre eux.

M. DONNELLY: Il est dur de persuader quelqu'un d'exporter du bétail à perte.

M. BROWN: Oui, je conviens qu'on ne se soucie guère d'exporter à perte. Mais ne revenez pas nous dire: "Qu'est devenu notre espace maritime pour nos exportations?" C'est ce qui est survenu au Canada. Nous n'avons cessé, depuis septembre, d'expédier du bétail que nous avions acheté de nos propres deniers, et jusqu'à mon départ, le solde reporté nous était, et de beaucoup, défavorable. Quand j'arrive au Canada et commence mes courses, on vient me dire: "Vous avez tant d'espace maritime; pourquoi ne vous expédierais-je pas quelques bestiaux? Donnez-moi un peu de cet espace." En toute justice, on ne saurait raisonnablement espérer que j'accède à une telle demande. Il m'a fallu

travailler ferme pour acheter des bestiaux dans les temps les plus difficiles, et l'on vient me voir lorsque la situation semble enfin s'améliorer pour moi. Où irais-je à ce jeu? Ces gens m'abandonneraient le mois suivant, et il me faudrait recommencer tout seul mon commerce.

L'hon. M. WEIR: Quant à vendre des bestiaux pour soulager le marché domestique, rappelons que les négociants de l'Ouest l'ont fait, non seulement l'automne dernier, mais encore ce printemps. Ils ont convenu entre eux d'expédier de la marchandise sur le marché européen, chacun d'eux contribuant dans la proportion de cinq pour cent des bestiaux expédiés, et cela, tout juste pour démontrer qu'ils pouvaient les faire sortir du pays. Ils comptaient alors y perdre.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons un autre témoin à entendre aujourd'hui. Je ne cherche pas à couper court à cette discussion, si vous avez des questions intéressantes à discuter.

M. SPROULE: Est-ce que les Américains envoient actuellement du bétail en Angleterre?

M. BROWN: Non.

M. SPROULE: Votre point de vue se rattache aux navires partant de Montréal à destination du marché anglais. Est-ce que le cas serait le même si le bétail d'outre-mer se vendait bon marché?

M. BROWN: Si vous expédiez votre bétail outre-mer lorsque le nôtre est bon marché, vous en obtenez un prix plus faible.

M. SPROULE: Oui, ce serait à notre avantage de faire ce que vous venez de mentionner.

M. BROWN: Certes. Il faut que vous vous contentiez du prix que vous avez accepté. Si vous visez à expédier votre bétail outre-mer, vous devez vous contenter des prix actuels de notre marché. Nous ne saurions du tout vous garantir que les prix se maintiendront et vous allez recevoir sept ou huit cents, ou le prix courant, quel qu'il soit. Je vous avertis franchement qu'au mois d'août, si vous nous expédiez du bétail uniquement parce qu'il vous faut trouver un débouché, vous en obtiendrez un prix moindre.

M. SPROULE: Veuillez m'excuser. Je crois que vous n'avez pas saisi mon raisonnement. J'ai cru vous entendre dire, il y a quelques instants, que tous ces navires et bestiaux nouveaux à destination d'Angleterre ébranleraient jusqu'à un certain point votre marché.

M. BROWN: Oui, le nôtre.

M. SPROULE: Le cas serait le même, comme vous l'expliquez, si vous vendiez chez vous votre bétail. Et si vous vendiez au moment où les prix sont plus bas, ces derniers descendraient encore plus.

M. BROWN: Parfaitement, mais vous oubliez ceci: lorsque les prix du marché anglais baissent, la consommation augmente. Si nous pouvons maintenant absorber deux ou trois cargaisons de plus lorsque les prix sont bas, ces derniers ne subiraient pas alors une chute aussi sensible que si deux ou trois nouvelles cargaisons nous arrivaient au moment où les prix sont élevés. Lorsque les bouchers exigent deux ou trois pence de plus la livre, la consommation diminue d'elle-même.

M. SPROULE: Ce que vous dites est juste, je crois, mais il me semble que l'offre et la demande sont presque toujours les mêmes. En ce moment—et c'est malheureux pour notre industrie de l'élevage—nous ne disposons pas d'espace maritime suffisant, et il se peut que, plus tard, nous en ayons suffisamment lorsque nous n'en aurons plus besoin.

M. BROWN: C'est exactement ce qui surviendra. Vous aurez alors tout l'espace voulu, et vous ne l'utiliserez pas. Les compagnies de navigation mettront leurs navires en cale-sèche, pour en enlever l'aménagement spécial au transport

des bestiaux, et l'on n'en aménagera plus d'autres semblables. J'ose vous assurer que si nous n'avions pas été continuellement dans ce commerce pour maintenir ces navires en service, nous ne pourrions pas actuellement en trouver un seul propre au transport du bétail outre-mer.

M. LUCAS: Est-ce que le prix a son effet sur le commerce de détail?

M. BROWN: De quelle façon? Quand les prix montent, la consommation diminue, et quand les prix baissent, la consommation augmente. Ce n'est que logique. Il n'y a que tant d'argent à dépenser par semaine, et si l'on peut acheter tant de livres de viande pour tant de schellings, c'est tout ce que l'on achètera pendant la semaine. Quand la viande baisse...

M. LUCAS: Est-ce que le commerce de détail est influencé immédiatement par le nouveau prix?

M. BROWN: Peu de temps après que le prix a changé.

M. McMILLAN: Vous attendez-vous à ce qu'il y ait des navires à destination de Glasgow?

M. BROWN: Il peut y en avoir un ou deux. Si ces navires se rendent à Glasgow, quelques individus se présenteront et achèteront ce bétail pour le garder.

M. MULLINS: Il y a un point que j'aimerais vous entendre discuter. On discute beaucoup chez nous l'opportunité de fonder des salaisons pour expédier du bœuf abattu. Est-ce que la chose est absolument impossible?

M. BROWN: Oui. J'ai eu hier une entrevue à ce sujet avec M. McLean, des abattoirs Harris, et il était très anxieux d'expédier de la viande. Il m'a fait entrer dans les compartiments de réfrigération pour me montrer toute sa marchandise, et me demanda quel prix serait offert pour cette viande arrivant telle quelle en Angleterre. Je lui répondis qu'elle se vendrait le même prix que toute autre viande semblable en Angleterre, si elle arrivait telle quelle sur le marché.

M. McMILLAN: Le même prix que le bétail sur pied?

M. BROWN: Non, il s'agit de viande abattue. Mais il existe dans ce commerce un facteur que vous ne sauriez ignorer. Cette viande est conservée à une température avoisinant 35 degrés, et quand elle arrive en Angleterre, elle doit être envoyée à la foire à un moment de l'année où la température peut atteindre jusqu'à 70 degrés. Quand cette viande y est exposée, elle est sujette à chauffer, et elle acquiert par la suite une apparence très médiocre. On ne peut vendre cette viande que lorsqu'elle a été congelée ou en concurrence avec la viande réfrigérée. Le commerce n'en saurait être rémunérateur. L'essai en a été tenté, et l'on répète que la maison de commerce qui en a fait l'expérience, y a perdu \$35,000. Préparez-vous à accepter les prix offerts pour les viandes réfrigérées, si vous expédiez cette viande en Angleterre. Comme ces prix sont de quatre pence et un farthing à quatre pence et demi, vous conviendrez avec moi que le succès est impossible.

M. MULLINS: L'essai en a été fait, et il est impossible d'obtenir des résultats satisfaisants si l'on expédie de la viande en même temps que du bétail sur pied.

M. McMILLAN: Voulez-vous dire à ces messieurs à quel prix a été vendu le bétail que vous expédiez...

M. BROWN: Quel bétail?

M. McMILLAN: On débarque du bétail dans la métropole. Que rapporte-t-il sur pied actuellement à Manchester?

M. BROWN: Voici les chiffres qui m'ont été transmis depuis que je suis ici. Le bétail de l'Ouest rapporte net six cents et un quart à sept cents, selon l'animal. Le profit net sur les bestiaux venant d'Ontario atteint jusqu'à sept cents et demi. Il s'ensuit évidemment que l'on est plus que jamais à la recherche de moyens de transport, car ces bestiaux rapportent quinze à seize dollars de plus que sur le marché domestique.

M. MULLINS: Environ quinze dollars par tête?

M. BROWN: Oui, environ quinze dollars par tête, mais cela n'aura qu'un temps.

M. PORTEOUS: Etes-vous obligé de passer un contrat d'une année quand vous louez de l'espace sur les navires?

M. BROWN: Pas nécessairement, mais je prends ordinairement des dispositions pour m'en assurer jusqu'au commencement de mars. Vous aussi, messieurs, vous auriez pu, jusqu'à il y a deux semaines, vous assurer de l'espace, mais vous avez attendu que ce marché fût solidement établi avant de vous décider à y envoyer du bétail. Vous n'avez pas voulu prendre de risques. Vous avez commencé à expédier en septembre, mais vous n'avez pas assez d'animaux pour soutenir vos envois, et vous les avez cessés. Notre maison de commerce a favorisé de tout son pouvoir ce commerce. Elle a acheté le bétail sur place, comme seraient prêtes à le faire de nombreuses autres maisons anglaises favorables au bétail canadien. Elles ne vous demanderont pas, messieurs, de l'envoyer en consignment et d'assumer tous les risques. Comme je vous l'ai dit, je suis d'avis que seules devraient acheter votre bétail au Canada les maisons de commerce qui doivent elles-mêmes les mettre en vente.

M. MULLINS: C'est un sujet de plus grande satisfaction pour l'éleveur canadien.

M. BROWN: C'est plus satisfaisant pour tous les intéressés.

M. PERLEY: Il importe que le producteur canadien comprenne que ce type de bétail est vendable.

M. BROWN: Il existe un marché pour toute catégorie de bétail à un certain prix.

M. TUMMON: Ne pourriez-vous pas retracer très brièvement les types les plus acceptables? Je crois qu'une telle description s'impose. Je crois que le public en général tiendrait à le savoir.

M. BROWN: Le type qui convient le mieux aux marchés de Birkenhead, de Manchester et des provinces centrales est l'animal dont le poids va, disons, de 1,000 à 1,150 livres à point, comme dans le cas du type Hereford. Le Hereford est un animal très massif. A première vue, on dirait qu'il pèse 900 livres, mais quand on le met sur la balance, on s'aperçoit qu'il en pèse 1,100. Or, voilà le type qu'il faut. Un autre type est l'animal à forte charpente qui paraît peser une tonne et qui n'en pèse que la moitié. Cette classe de bestiaux, il va sans dire, ne rapporte pas le meilleur prix. Vos bestiaux Hereford et Black ont rapporté des prix qu'un très grand nombre des nôtres n'ont pas atteint. Il nous est toujours possible de vendre quelques bestiaux Hereford parmi n'importe quelle cargaison. Vous devriez les mélanger. Vous ne voulez pas que toute votre cargaison pèse, disons, 1,100 livres. Vous aurez à vous féliciter de ne pas expédier 500 bestiaux pesant en moyenne 1,400 livres à leur arrivée. Si vous les mélangez dans la proportion de trois-quarts de petits et d'un quart de gros, vous n'aurez qu'à vous en féliciter.

M. MULLINS: J'ai une de vos factures à mon bureau. Vous avez vendu un troupeau de génisses à vingt-quatre livres chacune. Les génisses de bonne qualité se vendent-elles à Manchester?

M. BROWN: Il faut que les génisses soient abattues au port de Londres, qui est à Birkenhead. De là, on peut les envoyer n'importe où au pays comme de la bonne viande. Cependant, les frais d'abatage à Birkenhead sont de deux livres et demi par tête, à peu près, et ces frais réduisent naturellement le rapport net de la bête. Une bonne génisse, et par bonne génisse, j'entends une génisse de bonne race, rapporte chez nous le meilleur prix—une bonne génisse, pesant 1,000 livres ou 950 à 1,000 livres, rapporte le prix le plus élevé au pays. La question du marquage des bestiaux a toujours été au premier plan dans

l'Ouest. Si nous avons une bête marquée, la marque enlevait tant du prix de la peau, ce qui réduisait d'autant la valeur de la bête. A un moment donné en septembre dernier, la différence entre une peau marquée et une peau non marquée—la peau marquée se vendait quatre pence et la peau non marquée huit pence. La peau d'une bête marquée de l'Ouest valait la moitié de celle d'une bête non marquée. Le prix des peaux varie aujourd'hui. Je ne saurais en expliquer la cause. Le prix aujourd'hui est de cinq pence et demi et une peau marquée se vend trois pence. On ne tient pas compte de la différence entre le prix d'une peau marquée et celui d'une peau non marquée. On paie cinq pence les meilleures peaux sans piqures et il y en a très peu qui ne sont pas piquées. Ce que l'on constate d'étrange, c'est que la peau des bestiaux marqués n'est pas piquée, tandis que celle d'un grand nombre de bestiaux non marqués l'est. En réalité, nous avons constaté que les peaux marquées rapportent plus que les peaux non marquées. Les peaux non marquées sont piquées, et le prix moyen d'un troupeau de bestiaux s'établit aux environs de quatre pence la livre.

M. GARLAND: La dernière affirmation de M. Brown pose un problème scientifique qu'il serait très intéressant de tirer au clair, c'est-à-dire le marquage des peaux empêche-t-il ou non les piqures.

M. BROWN: Je ne le crois pas. C'est dû tout au plus au hasard.

M. SPEAKMAN: Je crois que les différentes conditions de pâturage auxquelles les bestiaux marqués ordinaires sont soumis en sont la cause.

M. BROWN: La peau des bestiaux marqués rapporte aujourd'hui autant que celle que nous appelons une peau non piquée.

M. MULLINS: Nous avons parmi nous un personnage très important, et il ne faut pas hâter son départ, car son témoignage a une grande valeur pour l'Ouest canadien. Ce monsieur nous communique de très précieux renseignements, et l'industrie de l'élevage comporte tant de ramifications qu'il conviendrait de réunir toute la documentation possible pendant que M. Brown est ici. Nous ne pouvons le rejoindre souvent, et un monsieur qui vient chez nous et sort sa bourse est le type d'homme que nous aimons à voir dans ce pays.

Le PRÉSIDENT: Je suis certain que nous lui en serons tous reconnaissants. Nous voulons que M. Brown expose d'abord ses vues. Ensuite, nous le questionnerons.

M. CAYLEY: Compte tenu des prix, l'industrie prend-elle de l'ampleur dans la métropole? Les cultivateurs s'adonnent-ils dans une mesure croissante à l'évage pour se mettre en mesure de fournir le marché domestique?

M. BROWN: Non. L'augmentation de prix cette année est due à l'épuisement des stocks de bestiaux nourris à l'étable et à la pénurie actuelle de bestiaux pâturés. Cet état de choses se produira tous les ans, et c'est pendant l'intervalle qui sépare la mise à point des bestiaux nourris à l'étable de celle des bestiaux pâturés que nous sommes à même d'obtenir nos meilleurs prix. On a récolté au cours des deux dernières années de plantureuses moissons en Ecosse et dans différentes parties de l'Angleterre. Ces récoltes n'avaient pour ainsi dire aucune valeur. Aussi, on a soigné les bestiaux aux pommes de terre, et les cultivateurs se sont mis à engraisser un deuxième troupeau. Il s'ensuivit que l'offre au printemps dépassa la demande. Les cultivateurs eurent tellement de difficulté à disposer de leurs bestiaux l'an dernier qu'ils se montrèrent timides cette année et en engraisserent moins. Cette façon d'agir a eu l'effet de faire monter les prix cette année.

M. CAYLEY: Vous ne croyez pas qu'ils continueront à augmenter le nombre de leurs bestiaux?

M. BROWN: Non. De fait, j'en ignore le chiffre, mais je ne crois pas que le nombre s'en soit accru dans notre pays; c'est plutôt le contraire.

M. McMILLAN: Vous attendez les bestiaux irlandais avant le commencement d'août?

M. BROWN: Pas en grand nombre. On commence à expédier surtout au mois d'août et les expéditions se poursuivent jusqu'en octobre. Octobre et novembre sont généralement les mois les plus tranquilles.

M. McMILLAN: Vous achetez des bestiaux à Dublin?

M. BROWN: Chaque semaine.

M. McMILLAN: Vous préférez en acheter au Canada?

M. BROWN: Notre première préoccupation...

M. McMILLAN: Vous achetez des bestiaux canadiens à cause de leur supériorité?

M. BROWN: Comme question de fait, chaque pays a ses qualités. L'Irlande est pour nous ce que les Etats-Unis sont pour vous. L'Irlande est droite en face de chez nous, à quelque soixante milles. L'exportation des bestiaux y est facile. Il n'est pas facile d'aller acheter des bestiaux au Canada. C'est si loin. Ce qui caractérise les bestiaux canadiens c'est la bonne qualité de la viande. Ce sont de bons animaux. Ils tiennent tête à tous les bestiaux de l'Irlande et de n'importe quel autre pays. Je n'affirmerai pas qu'ils soient ni supérieurs ni inférieurs.

M. McMILLAN: L'Anglais est connaisseur en fait de bœuf.

M. BROWN: Si vous abattiez des bestiaux du Canada, de l'Irlande et de l'Ecosse et si vous les accrochiez les uns à côté des autres au marché de Manchester, votre viande rapporterait le même prix que celle de l'Irlande, ni plus ni moins.

M. MULLINS: Que pensez-vous des abatis?

M. BROWN: Les abatis de l'animal canadien sont plus sains.

M. MULLINS: Vous ne trouvez pas de foie attaqué de la douve?

M. BROWN: En effet, tous les abatis de vos bestiaux devraient être bons; le foie est si sain.

M. MULLINS: Le foie d'une forte partie des bestiaux irlandais est attaqué de la douve.

M. BROWN: Le foie d'une forte partie des bestiaux irlandais est rejeté, et s'il ne l'est pas, on en jette la moitié. La différence entre les abatis du bétail canadien—prenez les abatis de cent bêtes canadiennes et ceux de cent bêtes irlandaises, et la différence représentera cinquante cents par tête en faveur des bêtes canadiennes.

M. MULLINS: J'ai fait cette affirmation et on l'a contredite. Il me plaît de l'entendre de votre bouche, car nos abatis sont bien supérieurs à ceux des bestiaux irlandais—c'est-à-dire, le cœur, le foie et la langue.

M. BROWN: Je vais vous donner cette information. J'ignore combien de milliers de bestiaux nous avons expédiés, mais sur tous les milliers de bestiaux que nous avons expédiés outre-mer depuis 1924, nous n'en avons eu que trois de rejetés à cause de tuberculose—trois sur des milliers.

M. MULLINS: C'est un vrai bon bilan. Il va sans dire que l'on surveille les bestiaux de très près.

M. TUMMON: Y aurait-il lieu d'escompter dans les années à venir un marché passable pour les bestiaux du type voulu?

M. BROWN: Pourvu que vos moyens vous permettent d'élever des bestiaux ici et de les envoyer à la métropole. Vous faisiez un gros commerce dans le passé. Eh bien, les prix que vous touchiez alors ne sauraient se comparer à ceux d'aujourd'hui. Vous avez décliné. Les affaires vont si mal. On vend les bestiaux cinq cents et demi la livre dans l'Ouest. Il y avait autrefois plus de bétail dans l'Ouest. J'admets que les bestiaux nourris au grain soient de beaux animaux, mais il n'y a rien à redire au sujet des autres. Je ne crois pas que le

bétail se vende jamais plus cher où que ce soit au monde. Je serais porté à croire le contraire. Il faudra de toute nécessité que le bétail se vende à bon marché. Vous avez à soutenir une concurrence constante contre la viande réfrigérée, et vous importez aujourd'hui des agneaux congelés. Or, nous avons nous-mêmes débuté sur une petite échelle, et voyez l'emprise qu'ils ont aujourd'hui. Ce sont la viande réfrigérée et les agneaux congelés qui régissent notre commerce. Il va sans dire que vous êtes moins atteints que nous le sommes là-bas.

M. MULLINS: Le marché de Smithfield regorge de mouton congelé et de viande réfrigérée.

M. BROWN: Les trois quarts des approvisionnements se composent de viandes réfrigérées et congelées et l'autre quart de viandes anglaises. Je ne saurais dire si ces proportions sont exactes.

M. McMILLAN: Je ferai remarquer qu'après avoir expédié du bétail à partir de 1880 jusqu'à 1900, nous avons décidé de vendre au pays si nous pouvions obtenir cinq cents la livre.

M. BROWN: Vous ne sauriez vous attendre—vous n'avez pas besoin de sept ou huit navires chaque semaine pour expédier ces bestiaux. Il suffit que vous sachiez au juste combien de bestiaux notre pays peut recevoir sans que nos marchés en soient déséquilibrés, car l'ébranlement de nos marchés se répercuterait sur les vôtres.

M. CAYLEY: L'Irlande et le Canada mis à part, quels sont les pays qui vendent du bétail sur pied?

M. BROWN: Aucun. Mais j'ai constaté depuis mon arrivée que les Etats-Unis sont l'un des pays où l'on peut acheter actuellement le bétail à meilleur marché. Je ne doute pas que les bestiaux américains soient moins chers que les vôtres. Quant au bénéfice net sur le bétail acheté à Toronto et sur celui acheté à Chicago, on ne saurait guère dire lequel revient à meilleur marché.

M. MULLINS: La viande qui se vend le mieux en Angleterre provient de bœufs nourris en Ecosse?

M. BROWN: Oui. Mais n'allez pas croire que tous les bestiaux écossais soient bons. Ils ne le sont pas. Le Black Pole ne rapporte pas un bon prix. Il y a dans le commerce en Ecosse beaucoup d'animaux qui ne diffèrent pas des bestiaux irlandais.

M. MULLINS: Le bouvillon canadien se prête bien à l'engraissement. On le met à l'engraissement dans un enclos et on le vend sur le marché comme animal engraisé au pays.

M. BROWN: Oui, c'est exact. Il se vend au plus haut prix du marché s'il a été engraisé en Angleterre.

M. MULLINS: Quelle que soit la durée de la période d'engraissement, il rapporte le prix le plus élevé, n'est-ce pas?

M. BROWN: Oui. J'ai commandé à Perth des bestiaux écossais de toutes les races. Nous avons constaté lors de l'abatage que la peau de tous ces animaux était marquée. C'étaient des bestiaux canadiens, mais cela n'enlevait rien à leur valeur. Il n'y avait que la peau de marquée. Ces bestiaux ont rapporté un bon prix.

M. McMILLAN: Les engraisseurs recherchaient auparavant nos bestiaux, qu'ils mettaient à paître pendant quelque temps pour les vendre ensuite pour les meilleurs bestiaux écossais.

M. BROWN: Oui. Il n'y a pas de mal à cela, car l'Écossais importe aussi son bétail de l'Irlande, et ce bétail est vendu pour du bétail écossais.

M. MULLINS: On leur donne un certain fini et on les remet sur le marché comme des animaux nourris au pays. M. Watson en a vendu quelques-uns pour moi. Ils furent à l'engrais pendant trente jours.

M. BROWN: J'ai vendu des bestiaux canadiens. Je les envoyai à Perth où ils rapportèrent vingt-quatre livres chacun. Le cultivateur les garda pendant vingt-six jours. Il n'eut pas eu besoin de les garder aussi longtemps s'il s'était soustrait à l'ordonnance. Il mit ce bétail en vente sur le marché local, et il en retira un joli bénéfice. Si nos cultivateurs recherchent vos bestiaux aujourd'hui, c'est parce qu'ils obtiennent ce que nous appelons un animal gras. Ils n'ont qu'à conserver la bête en cet état, sans avoir à s'occuper de lui donner plus de poids, et ils peuvent la mettre sur le marché à bref délai. Voilà pourquoi plusieurs de ces cultivateurs recherchent vos bestiaux. Ils sont si à point. Ils commencent à engraisser tout de suite et ils sont vite à point pour le marché. Si les cultivateurs achètent certains de nos bestiaux, il faut qu'ils les gardent longtemps. Trois ou quatre semaines s'écoulent avant qu'ils ne commencent à engraisser. Le bétail canadien commence à engraisser tout de suite.

M. MULLINS: Le bétail irlandais n'engraisse pas aussi vite que le nôtre?

M. BROWN: Non. Nous n'engraissons pas de bétail, mais c'est ce que l'on m'a dit.

M. MULLINS: Ces renseignements sont précieux pour le Comité, car le bouvillon canadien commence à engraisser dès qu'on le met à l'engrais.

M. BROWN: Oui. Les bouvillons de l'Ouest canadien sont sauvages. C'est leur seul défaut. Chez nous, tous nos petits cultivateurs sont établis à proximité des villes, et les bestiaux sont menés par les rues, et vous ne sauriez vous attendre à ce qu'ils mènent ces bestiaux de l'Ouest comme on le fait chez nous. Si vous voyiez ces bestiaux quand on les débarque du navire et qu'on le met à bord du convoi: ils font place nette dans les rues. C'est le seul défaut qu'on puisse leur imputer. A tout événement, on achète ces bestiaux, on les nourrit et l'on sait en prendre soin.

M. BOWEN: Quelle différence fait-on chez vous entre une bête qui se prête bien à l'engraissage et une bête rendue à point?

M. BROWN: Je suppose qu'un animal qui se prête bien à l'engraissage rapporterait à l'heure actuelle à peu près quarante-huit schellings le quintal anglais, et vous auriez une bête grasse qui ne différerait pas beaucoup...

M. McMILLAN: C'est-à-dire, quarante-huit schellings par cent douze livres. Mais quant à vos animaux destinés à l'engrais...

M. BROWN: Notre cultivateur recherche ce que nous appelons un animal gras—ne vous occupez pas de l'expression "à l'engrais" ou "bœuf d'élevage", tenez-vous en à l'expression "gras". Voilà l'animal qu'il recherche. Il ne veut pas d'un animal qui mange trop. Ce qu'il veut, c'est un animal aux trois-quarts engraisé allant jusqu'à un animal gras.

M. McMILLAN: Pouvez-vous nous dire quels sont les frais entre Toronto et Montréal; quel est le chiffre global des frais?

M. BROWN: Les frais de vente et le reste?

M. McMILLAN: Tous les frais.

M. BROWN: Vingt-huit dollars.

M. McMILLAN: De Toronto à Manchester?

M. BROWN: Oui.

M. McMILLAN: Les frais de transport compris?

M. BROWN: Oui.

M. SPEAKMAN: J'allais vous demander si l'on manifeste de la préférence pour les bestiaux écornés?

M. BROWN: Ils sont tous écornés. On importe certains bestiaux de l'Ouest auxquels on prête une grande réputation, mais ils donnent, malheureusement, de piètres résultats. J'ai appris depuis de quelqu'un qui en a fait le commerce qu'ils n'ont pas donné satisfaction. J'ai vu ce commerçant quand je suis allé dans

l'Ouest. Il avait réclamé une appréciation de son bétail et il s'est plu à constater la justesse des critiques, car il a su en quoi il péchait. Je vous dirai franchement que vous ne sauriez trouver de viande plus appétissante que celle qui provient d'un animal nourri au grain. Prenez le bétail qui composait un envoi de quelques deux cents animaux, parmi lesquels il se trouvait à peine un animal de qualité moyenne. Le bœuf suspendu aux crocs était presque aussi blanc que de la craie—c'est une bonne couleur pour la vente.

M. McMILLAN: Les bestiaux qui n'ont pas donné de bonne viande après l'abatage n'auraient pas été suffisamment engraisés?

M. BROWN: Non. Votre animal de l'Ouest nourri à l'herbe n'a pas ordinairement une bonne couleur après l'abatage. De deux choses l'une, ou l'animal est trop vieux lorsqu'on l'expédie, ou bien la couleur de la viande nuit à la vente. C'est pourquoi les acheteurs, tout récemment encore, ne voulaient pas des animaux de l'Ouest. C'est aussi pour cette raison que nous-mêmes avons toujours recherché les bestiaux d'Ontario de préférence à ceux de l'Ouest, car la couleur de la viande de vos bestiaux de l'Ouest nourris à l'herbe était absolument mauvaise. La couleur de cette viande est différente cette année. Elle a naturellement engagé les gens à demander du bétail de l'Ouest de préférence à celui de l'Ontario. J'ai eu cette semaine un câblogramme de mon frère qui me dit que le bétail de l'Ouest rapporte plus que le bétail de l'Ontario. La situation a donc changé du tout au tout.

M. MULLINS: Ce sont des bestiaux qui proviennent des enclos d'engraissage de l'Ouest?

M. BROWN: Oui, ils proviennent des enclos d'engraissage de l'Ouest.

M. MULLINS: Cependant, si ces bestiaux ont été nourris à l'herbe ils sont légers dans les longes quand on les abat.

M. BROWN: Vous pouvez acheter du bon bétail, du bétail gras en quantité, et la viande est presque rouge après l'abatage. C'est une couleur qui nuit à la vente de la viande.

M. CAYLEY: Si vous pouviez acheter à meilleur marché aux Etats-Unis, y achèteriez-vous vos animaux?

M. BROWN: Non. Je pourrais acheter du bétail gras aux Etats-Unis. Je n'affirmerai pas qu'on m'en ait offert, mais on m'a engagé à en acheter. N'oubliez pas que l'on ne saurait disposer aussi facilement de ces bestiaux que des vôtres. Il faut qu'un animal à l'engrais expédié à Birkenhead soit abattu à Birkenhead. Aussi longtemps que je pourrai acheter du bétail canadien et que je trouverai mon profit à vendre du bétail canadien outre-mer, je ne m'occuperai pas de celui des Etats-Unis.

M. CAYLEY: La question se résume à ceci: Comment pouvons-nous résoudre le problème d'un approvisionnement soutenu du Canada à votre marché? Il me semble que la solution doit se trouver quelque part entre l'acheteur et le producteur.

M. BROWN: C'est une question de la plus haute complexité.

L'hon. M. WEIR: Le producteur doit savoir quand les conditions du marché sont les plus avantageuses et agir en conséquence.

M. BROWN: Voici la difficulté à laquelle nous nous heurtons. Je me place à notre point de vue. Nous achetons des bestiaux au Canada. Or, Montréal, Toronto, Winnipeg et Calgary sont pour ainsi dire les seuls endroits où nous pouvons acheter du bétail. Nous n'avons pas raison de nous plaindre jusqu'à présent. Cependant, si nous avons les moyens de payer ces animaux six cents à Toronto, leur propriétaire, quel qu'il soit, aura peut-être à les transporter deux ou trois cents milles par chemin de fer. Il doit faire face à tous ces frais et il fera peut-être un bénéfice net de cinq cents et demi. Or, si nous achetions ce bétail à cinq cents et demi chez nous, voyez comme il s'en tirerait beaucoup

mieux que s'il recevait six cents à Winnipeg, car ses frais ne seraient pas plus élevés que s'il expédiait de Toronto. J'ai parcouru ce pays et j'ai offert six cents à Winnipeg. J'ai offert cinq cents et demi à Calgary. Ces bestiaux seront envoyés sur le marché et ils ne rapporteront pas ce prix à moins que votre marché ne s'améliore beaucoup.

M. MULLINS: Vous avez l'avantage d'un tarif de transport direct.

M. McMILLAN: En autant qu'il s'agit de l'ouest de l'Ontario, nous ne pouvons expédier nos bestiaux à Montréal sans les nourrir à Toronto, et si nous réussissons à faire les raccourcements, nous pouvons gagner le quart du délai d'expédition de trente-six heures. J'ai discuté cette question avec la Commission des chemins de fer. Ce genre de transport est régi par le Code criminel, qui interdit de garder des bestiaux à bord d'un convoi plus de trente-six heures sans les nourrir.

L'hon. M. WEIR: Pourriez-vous réunir et expédier un convoi complet de bestiaux?

M. McMILLAN: M. McLean, de la Commission des chemins de fer, a dit que l'on adoucirait peut-être le règlement pour nous permettre d'expédier.

L'hon. M. WEIR: De cette manière, vous réduisez de deux à trois jours la durée d'expédition de Calgary à Montréal.

M. McMILLAN: Je pourrais faire remarquer qu'il y a plusieurs années, alors que le transport n'était pas aussi facile qu'aujourd'hui, nous transportions toujours nos bestiaux de nos marchés à Montréal sans les nourrir en route, et nous n'avons jamais eu la moindre difficulté en vingt ans. En 1921, quand j'expédiais mes bestiaux outre-mer, il fallait que je les nourrisse à Toronto conformément aux règlements édictés à cette fin. Je crois que l'on devrait faire des démarches en vue de régler cette question.

L'hon. M. WEIR: Voilà ce qu'ils font dans l'Ouest. Ils réunissent un grand nombre de bestiaux et en forment un convoi complet. Ils réduisent ainsi de deux ou trois jours la durée du transport.

M. SPROULE: Cette loi ne s'applique pas aujourd'hui. Vous pouvez nourrir vos bestiaux et les expédier directement comme autrefois.

M. McMILLAN: Les renseignements que j'ai pris à la Commission des chemins de fer me font conclure au contraire.

M. SPROULE: Je puis vous citer le cas de quelqu'un qui expédie du bétail et qui m'a montré les factures de ses expéditions de quatre semaines. Je sais que ce que je dis est exact.

M. McMILLAN: De quelle station a-t-il expédié ce bétail?

M. SPROULE: D'une station de votre circonscription. Il envoya des bestiaux quatre samedis de suite.

Le PRÉSIDENT: Il convient, je crois, que le Comité remercie M. Brown d'être venu nous donner de si précieux renseignements.

M. BROWN: Messieurs, il me fera grand plaisir de vous donner tous les renseignements que vous pourriez désirer. La question de savoir comment nous pouvons assurer la continuité des expéditions de bétail ne laisse pas d'être troublante. Je serai très bref. Il a fallu que nous maintenions ce commerce, et je vais faire cette affirmation et j'espère que l'on en tiendra compte: je ne crois pas que l'on aurait dû permettre d'interruption dans les envois à partir du mois de septembre dernier jusqu'à la semaine dernière ou la semaine précédente. On a constaté à la campagne que ces expéditions avaient rapporté les plus bas prix de l'année. Vous avez fait trois envois et vous en êtes restés là. Les cultivateurs eussent gagné à continuer leurs envois. Je crois que vous auriez actuellement plus de navires à votre disposition et nos débouchés en Angleterre seraient plus nombreux. Nous avons lancé le commerce puis nous l'avons laissé venir à rien. Il va falloir recommencer de nouveau maintenant.

M. McMILLAN: Expédiez-vous de Saint-Jean ou d'Halifax?

M. BROWN: Nous expédions toujours par voie de Saint-Jean. Nous avons vérifié nos comptes avant mon départ, et nous nous sommes aperçus que nous perdions de l'argent. Nous envoyions des bestiaux et je payais des commissions à des acheteurs d'ici. Le cultivateur a ses bestiaux chez lui et il peut expédier directement outre-mer. J'affirme qu'il eut dû être en mesure d'expédier des bestiaux outre-mer à partir du mois de septembre dernier jusqu'à présent.

M. McMILLAN: Les expéditions supplémentaires sont-elles préjudiciables?

M. BROWN: Oui. L'expéditeur n'obtient pas des prix aussi avantageux que dans la région de Montréal, mais le désavantage n'est pas assez grand pour empêcher l'expédition.

L'hon. M. WEIR: C'est notre méthode de vente qui constitue la pierre d'achoppement.

Le PRÉSIDENT: Avant d'aller plus avant, je tiendrais à faire observer au Comité que comme la mise en vente du grain et des fruits va probablement être discutée, tout membre du Comité qui désire citer des témoins devrait s'adresser au sous-comité et lui faire connaître ses intentions. Dès que nous saurons quels témoins seront cités, nous pourrions aborder l'étude de ces différentes questions.

M. A. A. MACMILLAN, chef de la division de l'industrie ovine et porcine au ministère de l'Agriculture, est appelé.

M. MACMILLAN: Monsieur le président, messieurs. Je vais tâcher de vous retracer aussi brièvement que possible le mode de classement des porcs depuis son origine en 1922. On convoqua une conférence sur les porcs, à Ottawa, antérieurement à l'adoption des règlements du classement des porcs. On convoqua cette conférence parce que le bacon canadien se vendait en Angleterre, avant la guerre, à un rabais d'environ 30 schellings le quintal anglais. Ce rabais constituait un obstacle si sérieux pour nos cultivateurs et portait si sérieusement atteinte au prix des porcs ici, que les producteurs et les saleurs s'alarmèrent beaucoup. Aussi, on demanda au gouvernement de convoquer tous les intéressés et d'essayer de trouver la solution du problème qui se posait à l'époque. Or, cette conférence réunit des représentants des saleurs et des producteurs, des commissionnaires, ainsi que des gouvernements fédéral et provinciaux. On formula des recommandations précises. Une proposition en faveur de l'établissement des règlements relatifs au classement des porcs sous le régime de la Loi des animaux de la ferme et leurs produits fut le point saillant de la conférence. Les saleurs ont convenu que si l'on édictait de tels règlements pour le classement des porcs, les porcs à bacon de choix se vendraient à 10 p. 100 de prime. Aussi, quand les règlements du classement des porcs entrèrent en vigueur en octobre 1922, les porcs à bacon de choix se vendaient à 10 p. 100 de prime, lorsque le commerce des porcs fut lancé. Je devrais ajouter que la conférence sur les porcs a convenu qu'indépendamment d'un écart de prix fixe pour les porcs de choix, la loi de l'offre et de la demande devait régir les prix de vente sur tous les marchés du Canada. C'est-à-dire, il ne devait pas y avoir d'écart de prix fixe quant aux autres catégories de porcs. Le vendeur et l'acheteur devaient s'entendre pour mousser la demande du marché, et le prix devait s'établir de jour en jour et de semaine en semaine. Après la mise en vigueur des règlements du classement des porcs, il s'écoula naturellement quelque temps avant que le commerce passât du régime du prix général à celui du régime de vente selon la classe. Le changement de régime s'effectua plus facilement sur certains marchés que sur d'autres. Toronto et l'Ouest s'adaptèrent rapidement au nouveau régime. Montréal fut un marché excessivement difficile à ranger sous le régime de vente selon la classe. Je pourrais dire qu'aujourd'hui encore on vend une forte proportion des porcs sur le marché de Montréal à prix fixe. Cependant, le commerce des porcs s'est établi sur la base de la qualité, à mesure que l'on s'est

renseigné sur les classes. On paya la prime de 10 p.c. sur les pores à bacon de choix, puis on en vint à fixer le prix des pores lisses-épais et celui des autres classes tels que les pores lourds, extra lourds, légers, les pores à l'engrais, les pores grossiers, les truies et les verrats.

Le PRÉSIDENT: Ce prix était basé sur les pores lisses-épais?

M. McMILLAN: On a basé le prix sur la classe lisse-épaisse et on a payé une prime de 10 p. 100 sur les pores à bacon de choix. Les ministères fédéral et provinciaux entreprirent une campagne d'éducation qui eut l'effet d'améliorer graduellement la qualité des pores dans les différentes parties du Canada. Je me souviens de l'époque où les règlements du classement des pores entrèrent en vigueur. Je me trouvais à des stations d'où l'on faisait des envois, et la présence de pores de différentes classes n'était pas un spectacle rare. Je me souviens d'avoir vu neuf classes différentes de pores. Il y avait des pores blanc-noir, rouge-noir, rouge-blanc, et de plusieurs autres couleurs, et toutes sortes de pores jusqu'à des pores à bacon de choix.

M. CAYLEY: Qu'est-ce que la couleur avait à faire là-dedans?

M. MACMILLAN: La couleur trahissait le manque de fini.

M. CAYLEY: Elle ne jouait aucun rôle dans le classement?

M. MACMILLAN: Elle en jouait un dans le temps.

M. CAYLEY: Lequel?

M. MACMILLAN: Les pores se divisent en pores à bacon et en pores qui ne fournissent pas de bacon, et les pores Pologne-Chine et les Duroc-Jersey étaient nombreux, particulièrement dans l'Ouest canadien, au moment où les règlements relatifs aux pores entrèrent en vigueur.

M. COOTE: Est-ce que le porc Pologne-Chine n'a pas la même couleur que le York?

M. MACMILLAN: Non. Le Yorkshire est blanc bleuâtre et le Pologne-Chine est noir. L'amélioration de la qualité a marché de front avec l'application des règlements du classement des pores. Vers 1925, l'Ouest commença à réclamer à grands cris l'encouragement de l'élevage des pores à bacon. Nous avons tenu une réunion spéciale pour étudier ce problème de l'industrie porcine. La solution en était alors difficile à trouver. Les choses continuèrent à aller leur train jusqu'en 1927. Je pourrais faire remarquer que dans l'intervalle, à l'époque où l'on commença à classer les pores, le Canada exportait plus de cent millions de livres de bacon. La consommation domestique augmenta peu à peu et les quantités exportables diminuèrent graduellement. Puis, en 1927, les sauteurs constatèrent que cette prime de 10 p. 100 qu'ils avaient convenu de payer à l'origine constituait un trop lourd fardeau. Dans l'intervalle, le nombre des pores destinés au commerce d'exportation avait beaucoup diminué et la plus grande partie de nos produits s'écoulaient sur le marché canadien.

M. MULLINS: Est-ce le classement qui amena ce résultat?

M. MACMILLAN: Non, il était dû au développement économique qui se produisait graduellement au Canada et à la période de prospérité que nous traversons, et aussi à l'amélioration constante de la qualité de notre lard. Nous étions en mesure de fournir au consommateur canadien un produit de qualité bien supérieure à celui que nous lui vendions jusqu'au moment de l'adoption du classement des pores. Le nombre des pores élevés dans l'Ouest canadien au cours des cinq dernières années a augmenté dans une plus forte mesure qu'au cours de n'importe quelle autre période quinquennale dans les annales de l'industrie. La consommation a été passablement forte; de fait, elle s'est établie à plus de quatre-vingts livres par tête.

L'hon. M. WEIR: Est-ce une moyenne annuelle ou une moyenne quinquennale?

M. McMILLAN: En 1930, notre population porcine d'après le Bureau fédéral de la statistique comptait 4,000,000 de sujets. Ce chiffre représente une diminution sur l'année précédente. Si nous prenons la moyenne quinquennale, notre population porcine a été beaucoup plus nombreuse pendant toute la durée de cette période quinquennale. 1924 fut l'année pendant laquelle la production des porcs au Canada a fait époque.

M. MULLINS: Aujourd'hui le cultivateur connaît assez bien vos besoins?

M. McMILLAN: Oui. Pour vous donner une idée du point où nous en sommes rendus dans le domaine de l'amélioration des porcs au Canada...

M. COOTE: Vous avez dit que le nombre de porcs exportables diminuait; vouliez-vous dire la quantité envoyée sur le marché?

M. McMILLAN: Non, car la consommation augmente sans cesse au Canada.

M. COOTE: Vous vouliez dire qu'il en restait moins pour l'exportation?

M. McMILLAN: Oui, il en restait moins pour l'exportation; et les prix du marché domestique ont suivi à peu près ceux des bêtes à cornes—lorsque les prix augmentèrent, il devint plus difficile d'exporter, et plus tard, après la grève des mineurs de charbon de la Grande-Bretagne, les prix baissèrent tellement que les salaisons qui faisaient de l'exportation subirent de fortes pertes. Le prix des porcs au Canada n'était plus comparable à celui du bacon en Grande-Bretagne.

M. COOTE: Le bacon cette année n'a-t-il pas été constamment plus cher au Canada qu'en Grande-Bretagne?

M. McMILLAN: Oui.

M. SPROULE: Vous avez dit que les salaisons ne pouvaient alors acheter à prime les porcs à bacon de choix. Ne pouvaient-elles pas en général acheter les porcs à un prix quelconque sans se préoccuper si ces porcs étaient ou non des porcs à bacon de choix?

M. McMILLAN: Sans se préoccuper s'ils étaient ou non des porcs de choix?

M. SPROULE: Oui.

M. McMILLAN: Si.

M. SPROULE: Pourquoi ont-elles fait valoir cette raison? Pourquoi l'ont-elles invoquée?

M. McMILLAN: Parce que pendant cette période quinquennale... Quand on entreprit de classer les porcs, 60 pour cent environ de tous les porcs du Canada appartenait à la catégorie des lisses-épais, et encore une forte proportion de ces porcs étaient de qualité inférieure, c'est-à-dire des "porcs à lard". Après cinq ans de sélection, la catégorie des lisses-épais s'améliora, et nous pouvions y compter une forte proportion de porcs à bacon qui se rapprochaient de la catégorie des porcs de choix, mais qui n'avaient pas encore le fini nécessaire pour en faire partie. Les salaisons firent entendre que la prime de 10 pour cent accordée aux porcs à bacon de choix sur les lisses-épais n'était plus fondée.

Le PRÉSIDENT: Il me sera permis, je l'espère, avant que M. McMillan continue, de faire observer au Comité que nous ne disposons que d'un certain temps pour entendre ce témoin; aussi je vous prierais de lui laisser faire son exposé. Vous l'interrogerez à la prochaine séance, après que son exposé aura paru au compte rendu. Je vous prierais de vous en tenir à ce que je viens de dire, à moins qu'il ne surgisse quelque point très important. Je ne voudrais pas paraître dicter au Comité.

M. McMILLAN: La conférence de 1927—la deuxième qui se tenait—fut convoquée surtout à la demande des salaisons en vue d'étudier la base sur laquelle il convenait d'asseoir le commerce des porcs; les représentants des salaisons y vinrent nous dire que la prime de 10 p. 100 à laquelle ils avaient consenti à l'origine n'avait plus sa raison d'être; ils suggérèrent qu'elle fut réduite à 5

p. 100, soit de moitié. A la deuxième conférence, on convint de ce changement, et les éleveurs demandèrent à leur tour qu'on s'occupât un peu plus de faire remettre cette prime aux producteurs. Or, je dois ajouter qu'à l'origine des règlements du classement des porcs, on escomptait le retour de cette prime à l'éleveur, par l'entremise du fabricant de salaisons, du commissionnaire, du conducteur ou de l'expéditeur, ou de la coopérative, une fois que l'on aurait assis le commerce des porcs sur la base de la qualité, et que l'on aurait fixé le prix de chacune des différentes catégories. Or, je dirais que s'il en était de même pour les coopératives et certains expéditeurs ou conducteurs, par contre, on rencontrait dans les campagnes une foule de négociants qui achetaient les porcs à prix forfaitaire. Lorsque ces négociants réussissaient à se procurer un certain nombre de porcs parmi lesquels se trouvaient plusieurs animaux de choix, ils vendaient ceux-ci au fabricant de salaisons selon leur qualité, soit directement, soit par l'entremise de leur commissionnaire, mais le cultivateur ne jouissait pas du bénéfice du classement. Il va sans dire que les cultivateurs aspiraient à toucher une partie de la prime de 10 p. 100, et lors de la dernière révision de l'accord à la suite de la conférence de 1927—en particulier à la conférence de 1927—leurs délégués réclamèrent avec instance la modification des règlements du classement des porcs. Il en résulta que la Commission paritaire de l'industrie porcine, à laquelle la conférence de 1927 avait confié l'examen de la question, recommanda au ministère de modifier les règlements du classement des porcs par l'adjonction de la clause 11, qui oblige les expéditeurs et les conducteurs à classer leurs porcs au lieu même du chargement. C'était un nouveau point de départ dans l'application des règlements. Jusqu'alors, le classement s'était toujours effectué au parc ou à l'abattoir, sans que le cultivateur pût y assister. On adopta, peu après la conférence de 1927, de nouveaux règlements obligeant tous les expéditeurs et les conducteurs à procéder au classement sur place. On visait à permettre au cultivateur d'assister au classement des porcs qu'il menait au lieu de chargement. On faisait cependant une exception dans le cas du conducteur qui ne savait comment classer ses porcs; il était libre de marquer les porcs de chaque cultivateur pour que celui-ci pût en connaître le classement, qui devait se faire au parc ou à l'abattoir. Or, les cultivateurs et les conducteurs ne se familiarisèrent qu'avec difficulté avec les règlements officiels du classement des porcs; et puis, après la révision de 1927, il fallut établir de nombreux contacts—et dans certains cas employer la persuasion—pour faire connaître aux expéditeurs et aux conducteurs les nouvelles catégories. L'un après l'autre, les conducteurs commencèrent à classer les porcs sur place, et les cultivateurs purent ainsi se familiariser mieux avec les catégories du classement; c'est ainsi que la qualité du porc continua à s'améliorer. Depuis 1927, le classement des porcs est devenu plus général dans tout le Canada, et la qualité est meilleure. J'aimerais à ce sujet vous citer quelques chiffres pour vous faire voir où nous en sommes actuellement. Au Canada, on peut affirmer qu'aujourd'hui la moitié de nos porcs sont des porcs à bacon de choix ou ordinaire. Je vais vous citer les chiffres se rapportant aux porcs à bacon de choix et ordinaire dans chaque province; l'Alberta compte 35 p. 100 de porcs à bacon de choix et ordinaire; la Saskatchewan, environ 16 p. 100; le Manitoba, 35 p. 100; Ontario, 80 p. 100; Québec, 45 p. 100; et les Provinces Maritimes 60 à 70 p. 100. Or, à l'origine du classement des porcs, la proportion des porcs de choix variait entre 12 et 15 p. 100, mais 60 p. 100 de ces porcs étaient des porcs lisses-épais ou de deuxième qualité. Les porcs aujourd'hui se divisent en deux catégories; d'abord ceux qui sont du type à bacon, lesquels se subdivisent en porcs à bacon de choix et porcs à bacon ordinaire, ceux-là forment la première classe, et ceux-ci la seconde; tous les autres porcs appartiennent à la seconde catégorie, au premier rang de laquelle se placent les porcs de boucherie.

Le PRÉSIDENT: Combien soustrait-on pour ceux-ci?

M. McMILLAN: Tout dépend du marché. Ordinairement, le porc de boucherie se vend 35 p. 100 moins cher par quintal anglais que le porc à bacon, et avec les procédés actuels de vente, le porc à bacon de choix rapporte un dollar de plus par tête que le porc à bacon ordinaire. La proportion des pores de boucherie varie. Dans certaines provinces, elle est de 35 pour cent, et dans l'Alberta elle atteint 58 p. 100. En 1930, la Saskatchewan en avait 56 p. 100, le Manitoba, 35 p. 100 et Ontario, 12 p. 100. Cette dernière province a la plus faible proportion de pores de boucherie, au Canada. Québec, en 1930, en avait 31 p. 100, et les Provinces Maritimes, 24 p. 100. La proportion de ces pores pour l'ensemble du Canada s'établissait à 33.17 p. 100 en 1923; celle des lourds a baissé graduellement. En 1930, la proportion des pores lourds dans le Canada tout entier était un peu inférieure à 2 p. 100, et celle des extra-lourds était inférieure à 1 p. 100.

Le PRÉSIDENT: Est-ce qu'on comprend les truies parmi les lourds?

M. McMILLAN: Non. Nous comptons actuellement une proportion assez élevée de pores légers et de pores à l'engrais. Ce nombre varie naturellement d'une année à l'autre, et l'année 1930 est probablement celle où les pores légers et lourds ont été les moins nombreux. Il faut en rechercher la raison dans l'avisement du grain et la fermeté relative du prix des pores, comparé à celui du grain. Les cultivateurs trouvèrent leur profit à engraisser leurs pores à point pour le marché. L'année dernière, il y eut un moment dans l'Ouest canadien où il était quasiment impossible d'acheter des pores à l'engrais. Le nombre de ces pores baissa dans tout le pays, mais le nombre en varie d'une année à l'autre. En 1930, leur proportion s'établissait à 64 p. 100 pour tout le Canada, taux relativement bas. Actuellement, le nombre de ces pores augmente graduellement, et je puis dire qu'il y eut un moment l'hiver dernier où on les engraisait plus qu'il n'était nécessaire sur tous les marchés. On les faisait parvenir au maximum de leur poids, et les salaisons ont constaté qu'ils étaient trop gras pour le goût du consommateur canadien.

M. CAYLEY: Attendait-on une hausse des cours?

M. McMILLAN: On trouvait son compte à engraisser des pores qui rapportaient 8 à 10 cents. Le grain était bon marché. On les faisait donc parvenir à leur poids maximum.

M. MULLINS: Combien le fabricant de salaisons soustrayait-il à l'éleveur sur un porc dépassant par deux livres la catégorie des extra-lourds?

M. McMILLAN: Tout dépend du marché. Ordinairement, on déduisait trois dollars et demi par porc?

M. MULLINS: Sur un porc de trois cents livres, on déduit sur nos marchés sept cents et demi par livre?

M. McMILLAN: La réduction peut atteindre ce chiffre, mais pas partout.

M. CAYLEY: Serait-il profitable d'engraisser ces pores à l'excès?

M. McMILLAN: Non, car comme vient de le dire un député, la réduction est de \$7 sur certains pores. Si vous avez un porc de 230 livres, ce qui est la limite des bacons de choix, il est classé parmi les lourds, et au lieu de donner un jambon de 12 à 14 livres, il en donne un de 17 à 18 livres, avec une épaisse couche de gras.

M. CAYLEY: A combien s'élèverait alors la déduction?

M. McMILLAN: Ce jambon n'est pas très populaire.

M. CAYLEY: Combien?

M. McMILLAN: La déduction?

M. CAYLEY: Oui.

M. McMILLAN: La déduction atteint selon la foire jusqu'à deux cents et demie; elle est beaucoup plus faible à Montréal.

M. MULLINS: Avez-vous la liste des déductions effectuées au producteurs sur les différentes catégories de porcs?

M. MACMILLAN: Je puis vous citer les cours de la semaine dernière à Toronto. C'est la cote officielle du marché pour la semaine du 4 juin. A Québec, le porc à bacon cotait sept cents et quart, et à la fermeture, sept cents et demi; les porcs de choix se vendaient à un dollar de prime par cent livres; les porcs à l'engrais cotaient \$7.75; et les truies quatre à cinq dollars. On n'y indique pas la déduction effectuée sur les porcs lourds.

M. THOMPSON: Quoique le classement ait eu l'effet d'améliorer sensiblement la qualité des porcs, en particulier en Ontario, le mode de classement n'en paraît pas moins causer beaucoup de mécontentement. Les conducteurs ont à remplir certaines formules à Montréal, mais il peut arriver qu'ils aient une douzaine de wagons à charger. Le conducteur n'a pas comme il le prétend, amplement de temps pour classer ses porcs. Une fois sur le convoi, il remplit ses formules au petit bonheur, les signe et les remet. Le classement ne se fait pas tel qu'il devrait se faire et le mécontentement est grand. Prenez les porcs légers, sur lesquels on trouve à redire, et qui se vendent à prime dans les salaisons. Il nous faut aujourd'hui, dans les salaisons, payer un porc léger plus cher qu'un lourd, quoique les fabricants de salaisons achètent celui-là à rabais.

M. MACMILLAN: Vous voulez dire à Montréal?

M. THOMPSON: Oui, et même à Ottawa. Il est fort probable que vous payeriez aujourd'hui au marché un porc léger de 140 à 150 livres deux ou trois cents de plus la livre qu'un porc de 200 livres.

M. MACMILLAN: Les règlements n'entravent d'aucune façon la vente de ces porcs légers.

M. THOMPSON: Voici ce qui en est. Le commerçant de bestiaux ne classe pas ces porcs, et bien peu de cultivateurs bénéficient à l'heure actuelle du classement. J'expédie continuellement des porcs. Je m'occupe d'élevage. Les acheteurs se présentent et les achètent à prix forfaitaire et, sauf de rares exceptions, le cultivateur ne touche pas la prime. L'un des plus grands commerçants de bestiaux du pays m'a dit: "Nous rédigeons nos formules, lorsque nos animaux sont dans les wagons". Le classement n'avantage que le fabricant de salaisons. Il gêne le commerçant de bestiaux, et le cultivateur n'en retire aucun avantage; seules les salaisons ont à s'en louer.

M. BLAIR: Les commerçants de bestiaux ont les mêmes plaintes à formuler. Ils affirment que le classement à Toronto aujourd'hui, se pratique à peu près de la même façon qu'à ses débuts. Je constate que les porcs de choix sont dans la proportion de 80 p. 100?

M. MACMILLAN: Oui, les porcs à bacon de choix et ordinaire.

M. BLAIR: Je suis allé plusieurs fois au marché de Toronto, et je n'ai vu guère plus de 25 p. 100 de porcs de choix; si je me reporte à l'origine du classement, la proportion était la même. J'aimerais à faire vérifier votre rapport à Toronto, pour savoir comment on est parvenu à obtenir 80 p. 100 de porcs de choix.

M. MACMILLAN: Je parle de l'ensemble de la province d'Ontario.

M. BLAIR: Les acheteurs de ma région aimeraient beaucoup que le classement se fît sur rail, et que les cultivateurs en bénéficient de quelque façon. Ils prétendent aussi qu'élever et engraisser des porcs est beaucoup moins coûteux que de chercher à obtenir des porcs de choix.

M. BROWN (Lisgar): Nous vendons nos porcs aux commerçants de bestiaux qui les revendent à tant de commission.

M. MULLINS: Je me rappelle le cas d'un acheteur montréalais qui avait commandé à Winnipeg quatre wagons de porcs. On sépara les porcs de choix du reste et on les vendit à Winnipeg; il y en avait 86. L'acheteur avait télégraphié qu'il

ne voulait pas des porcs de choix, de les vendre à Winnipeg. Le classement fournit 86 porcs de choix, qui se vendirent à prime à Winnipeg, et l'on expédia le reste à Montréal. A Montréal, le classeur demanda: "Combien de porcs de choix aviez-vous à Winnipeg?" "86", répondit l'expéditeur. "Je viens de les voir et n'en compte que 84", fit le classeur. Il les classa de nouveau et arriva encore au chiffre de 84. Il y en avait 86 à Winnipeg. Vous pourriez peut-être nous expliquer cela à la prochaine séance du Comité. Cette histoire court les rues à Winnipeg. Elle vous donne une idée quelconque du classement, puisqu'on peut trouver 86 porcs de choix à Winnipeg et seulement 84 à Montréal.

Le Comité s'ajourne *sine die*.



