

J
103
H7

Canada. Parliament.
Senate. Standing
Committee on Agriculture.
Proceedings.

1977/78

A32

A1

NAME — NOM

J

103

H7

1977/78

A32

A1



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977

Troisième session de la
trentième législature, 1977

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, December 14, 1977

Le mercredi 14 décembre 1977

Issue No. 1

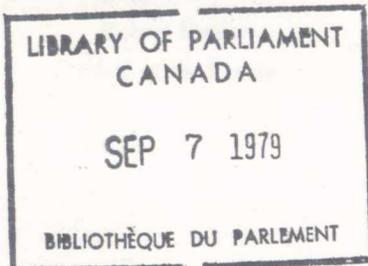
Fascicule n° 1

First proceedings on:

Premier fascicule sur:

The inquiry into the desirability of long-term
stabilization in the Canadian beef industry

L'enquête sur les mérites d'une stabilisation à long
terme dans l'industrie du bœuf au Canada



WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

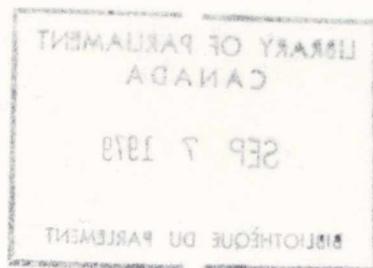
et

Les honorables sénateurs:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)



Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from Printing and Publishing, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Imprimerie et Édition, Approvisionnements et Services
Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déférées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déférés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 14, 1977

(6)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4:20 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McDonald, Molgat, Olson and Riel. (6)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee and Mr. Richard I. Andrews, Researcher.

Witness: Dr. Gordon MacEachern, President, Agricultural Economics Research Council of Canada.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Dr. MacEachern made a statement and answered questions.

At 5:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 14 DÉCEMBRE 1977

(6)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McDonald, Molgat, Olson et Riel. (6)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité et M. Richard I. Andrews, chercheur.

Témoin: M. Gordon MacEachern, président, Conseil de la recherche en économie agricole du Canada.

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

M. MacEachern fait une déclaration et répond aux questions.

A 17 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, December 14, 1977

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4.20 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, with us this afternoon we have Dr. Gordon MacEachern, President of the Agricultural Economics Research Council of Canada. As you know, he is the author of a recently published study for the Alberta Cattle Commission on the Montreal market and the Montreal-Alberta beef system. As you know also, we have decided in this committee that it would be in the interests of the beef industry to take a look at the general pricing system in that industry as it affects the price of beef, and we are calling on Dr. MacEachern as the first witness. We hope to continue and have witnesses with expertise with regard to the Mackenzie inquiry, so we are trying to lay the groundwork and get background information so that if we decide there are further questions that need to be asked with regard to the pricing system we will have sufficient information to go on in order to make an intelligent review of whatever further questions we may have.

Without any further ado I will ask you, Dr. MacEachern, to make a statement to us about the Montreal-Alberta beef system, and some of the factors you find are involved in it.

Dr. Gordon MacEachern, President, Agricultural Economics Research Council of Canada: Mr. Chairman, honourable senators, it is a privilege to be invited to visit with you. I am in a position to answer, I think, any questions you may have, or that your research staff may consider to be important. I may not be able to answer all the more specifically detailed questions, because two other gentlemen who were helpful on this study are not here.

The study we did was at the request of the Alberta Cattle Commission, who wanted us to try to describe as best we could how the present system works as far as shipping cattle to Montreal is concerned. We were very fortunate in being able to get the kind of information we felt was needed, and we received co-operation from all segments. To the best of our knowledge, both the packing industry and the people in Montreal find no objection to the study from the point of view of its being commercially correct.

That is pretty well all I have to say, but perhaps I might make one additional comment. In making our study we were interested in looking at a number of things, such as: how the market in Montreal worked; how important it was; how dominant a force it is in setting beef prices in Canada; the reason-

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 14 décembre 1977

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 20 pour poursuivre l'enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons le quorum. Nous accueillons cet après-midi M. Gordon MacEachern, Président du Conseil de recherches en économie agricole du Canada. Comme vous le savez, il est l'auteur d'une étude, qui a été dernièrement publiée pour la Commission du bétail de l'Alberta, sur le marché de Montréal et le réseau Montréal-Alberta de commercialisation du bœuf. Comme vous le savez également, notre Comité a décidé qu'il serait dans l'intérêt de l'industrie du bœuf d'examiner le mode général de fixation des prix dans cette industrie dans la mesure où il a des répercussions sur le prix du bœuf. Nous allons donner la parole à M. MacEachern qui est notre premier témoin. Nous espérons aller de l'avant et entendre des témoins qui sont compétents en ce qui concerne les questions étudiées dans le cadre de l'enquête Mackenzie. Nous allons essayer de poser des bases et d'obtenir des éléments d'information; et ainsi, si nous décidons qu'il y a lieu de poser des questions complémentaires en ce qui a trait au mode de fixation des prix nous aurons suffisamment de renseignements pour aller de l'avant et procéder à un examen intelligent de toutes les autres questions qui pourraient se présenter.

Sans plus de cérémonie je vais vous demander, monsieur MacEachern, de nous faire une déclaration sur le réseau Montréal-Alberta de commercialisation du bœuf et sur certains des facteurs qui, à votre avis, sont en cause.

M. Gordon MacEachern, président, Conseil de recherches en économie agricole du Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, c'est un privilège que d'être invité à vous rendre visite. Je pense pouvoir répondre à toutes vos questions ou à celles que votre personnel de recherche pourrait juger importantes. Il se peut que je ne puisse pas répondre aux questions détaillées les plus précises, parce que deux autres personnes qui avaient aidé à cette étude sont aujourd'hui absentes.

Nous avons entrepris cette étude à la demande de la Commission du bétail de l'Alberta qui désireait que nous nous efforcions de décrire comment fonctionne le système actuel en ce qui concerne l'expédition de bétail à Montréal. Nous avons eu la grande chance d'obtenir exactement les renseignements qui, à notre avis, étaient nécessaires et toutes les parties intéressées nous ont fourni une bonne collaboration. Pour autant que nous sachions, l'industrie de fabrication de conserves et les commerçants de Montréal n'ont pas formulé d'objection à l'étude du point de vue de son exactitude commerciale.

C'est là tout ce que j'ai à dire, mais peut-être que je pourrais formuler une observation supplémentaire. Dans le cadre de notre étude, nous nous sommes intéressés à l'examen d'un certain nombre de choses: entres autres, le fonctionnement du marché à Montréal, son importance, sa prédominance pour la

[Text]

ing behind this freight incentive, or rebate, and how it works; the problems, or lack of problems, concerning claims; and other problem areas that come to mind.

Clearly, the system of marketing beef between Alberta and Montreal is quite unique, and has evolved over a long period of time. It appears unusual in many respects, but there are usually circumstances that explain why the system is the way it is. There is some evidence that there are areas where improvements can be brought about.

I think that may be sufficient, senator, for now.

The Chairman: This might be too broad a question, but would you be able to give the committee a run down of the various events that take place during the week, up until, let us say, Thursday afternoon, when the price is set as it affects the purchase of an important quantity of beef from a major packing company? Can you give us a picture of what happens during that week?

Dr. MacEachern: Yes. That has been well described in the Mackenzie study, but basically a tremendous volume of cattle is shipped to Montreal, and most of this beef is shipped without knowing the final price. Negotiations usually begin on about Tuesday of the week on product that is rolling, and the price usually sticks until the next Monday. By about Thursday, bids and offers have been narrowed down, and the price has been generally established by one major sale from a major packer to a major buyer, and that becomes known as the Montreal price, pertaining to beef moving into that market through until the next Monday or Tuesday.

Senator McDonald: Does that become the benchmark for prices across Canada, once the price is established for that quantity of beef to a major distributor?

Dr. MacEachern: There is no question that the Montreal wholesale price is the most visible wholesale price in Canada, and clearly it plays an important role in the pricing of beef flowing into Montreal, and perhaps flowing into Vancouver; but there are a lot of other important influences that establish the Montreal price, and if you had asked me what the dominant market price was, based on the information we were able to obtain, and the efforts we made, our judgment would be that the Toronto wholesale price—the Toronto market—is the dominant market in Canada, and the major price influence in Canada.

Senator McDonald: Is that Toronto price affected by, say, Omaha prices?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator McDonald: Do Omaha prices play a dominant role in price control?

Dr. MacEachern: No. I would think the evidence would suggest that live cattle prices here would be a dominant factor, but the Omaha price, or the U.S. mid-river points, would be an important consideration. It varies from time to time. If we are short of beef in this country, then the Omaha price becomes very important, because that tells us what price we are going

[Traduction]

fixation des prix du bœuf au Canada; la raison justifiant les encouragements à l'égard du transport ou les rabais consentis et la façon dont tout cela fonctionne sans oublier les problèmes ou l'absence de problème en matière de réclamations et enfin divers autres domaines où il existe des problèmes et qui me viennent à l'esprit.

Il est manifeste que le système de commercialisation du bœuf entre l'Alberta et Montréal est vraiment unique et qu'il a évolué au fil des ans. A bien des égards, il semble peu courant, mais des circonstances particulières expliquent pourquoi il est tel qu'il est. De toute évidence, certains secteurs peuvent en être améliorés.

Je pense que je vais m'arrêter ici pour le moment, monsieur le sénateur.

Le président: Il se peut que ce soit une question trop vaste, mais pourriez-vous donner au comité un résumé de ce qui s'est passé pendant la semaine, jusqu'à, disons, jeudi après-midi, moment où le prix est fixé, en examinant les répercussions entraînées par rapport à l'achat d'une grosse quantité de bœuf à une grande entreprise de salaison? Pouvez-vous nous donner une idée de ce qui s'est passé pendant la semaine?

M. MacEachern: Oui. L'étude Mackenzie en donne une très bonne description: une quantité énorme de bétail est envoyée à Montréal et on a expédié la plupart de ces bovins sans en connaître le prix définitif. Les négociations commencent généralement le mardi de la semaine où l'expédition a lieu et le prix reste en vigueur jusqu'au lundi suivant. Le jeudi, les offres diminuent, et en général, le prix est établi d'après une grosse vente d'une grande entreprise de salaison à un gros acheteur; le prix adopté devient le cours de Montréal pour le bœuf qui arrive sur le marché, jusqu'au lundi ou mardi suivant.

Le sénateur McDonald: Une fois que l'on a établi le prix de cette quantité de bœuf vendu à un marchand de gros, est-ce que l'on s'en sert comme point de repère pour fixer les prix dans tout le Canada?

M. MacEachern: Il n'est pas question que le prix de gros à Montréal soit appliqué dans tout le Canada; il est évident qu'il joue un rôle important pour fixer le prix du bœuf entrant à Montréal et peut-être à Vancouver; mais il existe bien d'autres facteurs importants qui déterminent le cours à Montréal. Si vous me demandez quel était le prix dominant du marché, d'après les renseignements que nous avons pu obtenir et les efforts que nous avons faits, je vous dirais que c'est le prix de gros à Toronto—le marché de Toronto—qui influe le plus sur les cours au Canada.

Le sénateur McDonald: Le prix de Toronto est-il influencé par, disons, les prix d'Omaha?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur McDonald: Les prix d'Omaha jouent-ils un grand rôle dans le contrôle des prix?

M. MacEachern: Non. A mon avis, le témoignage laisse entendre que le prix du bétail sur pied constitue ici un facteur déterminant, mais il faut tenir compte aussi du prix d'Omaha ou des points situés sur les cours d'eau américains. Cela varie de temps à autre. Si nous manquons de bœuf au Canada, le prix d'Omaha devient très important, car nous savons ainsi ce

[Text]

to have to pay to bring in U.S. product. So it can be dominant when we are short of beef, and play a larger role than live cattle prices; but at other times it would be less important than the volume of kill, and what is happening in our live cattle prices in Canada.

Senator McDonald: Can we go back to Montreal for a moment? I think you mentioned the quantity of beef that was necessary for a deal to be made, and which then sets the price in Montreal. Would that be as little as, say, one carload?

Dr. MacEachern: It could be, yes.

Senator McDonald: I do not know very much about the marketing of beef—I would like to know a lot more—but I am told that some beef arrives in Montreal under a "standing order". Just what is a standing order?

Dr. MacEachern: It is an indication by a buyer of a regular weekly requirement of beef to be shipped from Alberta. In other words, it is a regular order, week in, week out, that this man in Montreal wants.

Senator McDonald: Does that play a large part in the total Montreal market—that is, the standing order end of it?

Dr. MacEachern: A significant part. A large proportion, probably 50 per cent of the beef moving into Montreal, in my judgment, would be standing orders, regular orders for beef on a weekly basis.

Senator Molgat: Did you say 50 per cent?

Dr. MacEachern: At least.

Senator McDonald: Is this a standing order between a broker, packing house or retailer? Normally, who is involved in this standing order?

Dr. MacEachern: In Montreal, independent wholesalers, retail chains or representatives need a certain amount of beef every week. Generally they have a good idea of what they need on a regular basis. So, it is convenient for them to indicate to their main supplier in Alberta that they will be requiring on a regular basis a certain quantity of beef. That is my interpretation of a standing order.

Senator McDonald: But the price may not be set until such time as that meat is at least on rail, and, perhaps, in Montreal?

Dr. MacEachern: Precisely.

Senator Molgat: That standing order is a quantity order, not a price order, is that right?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Molgat: The price is to be negotiated?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Olson: Are you familiar, Dr. MacEachern, with the article published in the *Canadian Cattleman* magazine of August, 1977, which deals with or tries to describe in some detail what goes on? They used as an example a typical week,

[Traduction]

que nous allons devoir payer pour importer un produit américain. C'est un facteur qui peut être déterminant lorsque nous manquons de bœuf et il joue un plus grand rôle que le prix du bétail sur pied; mais d'autres fois, il exerce une influence moins grande que le volume de l'abattage et que les cours du bétail sur pied au Canada.

Le sénateur McDonald: Pouvons-nous revenir un instant à Montréal? Vous avez dit, je crois, qu'il était nécessaire de connaître la quantité de bœuf pour conclure un marché, et que c'est ce qui sert à en fixer le prix à Montréal. S'agit-il, disons, d'un wagon?

M. MacEachern: C'est possible, oui.

Le sénateur McDonald: Je ne connais pas grand chose à la commercialisation du bœuf—j'aimerais en savoir davantage—mais on m'a dit qu'une partie du bœuf arrive à Montréal sur un «ordre permanent». Qu'entend-on exactement par là?

M. MacEachern: Un acheteur indique quelle quantité de bœuf doit lui être envoyée chaque semaine d'Alberta. En d'autres termes, il s'agit d'une commande régulière faite de semaine en semaine par l'acheteur de Montréal.

Le sénateur McDonald: Est-ce que cela joue un rôle important dans l'ensemble du marché montréalais—c'est-à-dire en ce qui concerne l'ordre permanent?

M. MacEachern: Une partie importante. Cinquante pour cent peut-être de la quantité de bœuf qui arrive à Montréal constituerait à mon avis l'ordre permanent, les commandes habituelles de bœuf sur une base hebdomadaire.

Le sénateur Molgat: Avez-vous dit 50 pour cent?

M. MacEachern: Au moins.

Le sénateur McDonald: S'agit-il d'un ordre permanent entre un courtier, une salaison ou un détaillant? Quels sont habituellement les intéressés dans cet ordre permanent?

M. MacEachern: A Montréal, les grossistes indépendants, les chaînes de détaillants ou les représentants ont besoin d'une certaine quantité de bœuf chaque semaine. Ils ont en général une bonne idée de leurs besoins périodiques. Il est donc commode pour eux d'indiquer à leur principal fournisseur en Alberta qu'ils auront régulièrement besoin d'une certaine quantité de bœuf. Il s'agit de mon interprétation de ce qu'est un ordre permanent.

Le sénateur McDonald: Mais le prix peut ne pas être fixé tant que la viande n'est pas sur le rail et, peut-être, même à Montréal?

M. MacEachern: Précisément.

Le sénateur Molgat: Cette commande permanente concerne la quantité et n'a rien à voir avec le prix? Est-ce exact?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Molgat: Le prix doit être négocié?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Olson: Êtes-vous au courant, monsieur MacEachern, de l'article publié dans la revue *Canadian Cattleman* du mois d'août 1977, lequel décrivait en détail la situation, ou tentait de le faire. Ils ont utilisé comme exemple, une semaine

[Text]

Monday, August 18 through to August 22. There is no attribute in it. Was that written by you?

Dr. MacEachern: No, it was written by Harold Dodds.

Senator Olson: It was written based on the investigation you made?

Dr. MacEachern: I think they wrote two reports, the first being based on the inquiry.

Senator Olson: The Mackenzie study?

Dr. MacEachern: Yes. The same gentleman who helped them helped us.

Senator Olson: It was based on the same research material?

Dr. MacEachern: Yes. We would not argue with it at all; it is correct.

Senator Olson: A minute ago you said that the Toronto market is probably more dominant than the Montreal market. Does the Toronto market, in fact, very often establish the price prior to hearing from Montreal?

Dr. MacEachern: Most of the time. Monday is a quiet day, as you realize. On Tuesday things happen in Toronto and the prices are established.

Senator Olson: As far as dressed beef is concerned?

Dr. MacEachern: Yes. The Montreal negotiating process does not start until Tuesday and does not get too active until Wednesday or Thursday. The Montreal buyers would know what the Toronto wholesale price is that week—that is, the day bids and offers start flowing between Montreal and Alberta. It is a very large market, bigger than Montreal totally, and is a major factor.

We ran correlations to attempt to find out whether Montreal explains Toronto or whether Toronto explains Montreal. We found that Montreal has a closer relationship to Toronto than vice-versa.

Senator Olson: As far as the retailers advertising and displaying prices, how do they decide what they are going to feature if all of this is done two weeks before they actually sell the product?

Dr. MacEachern: I am not that familiar with the thinking the retailer goes through. We do know that for much of their specials, such as chucks and whatever, they rely on pulling in special cuts from Toronto or out west.

Senator Olson: Is this not something bought the week before?

Dr. MacEachern: Yes. The independents in Montreal, as you know, buy carcasses. They also cut up a large proportion of the carcasses that they pull in there. In that case, they are a supplier to the retail operations as far as special cuts are concerned. In most cases, when a company such as Steinberg's or Dominion are running extensive specials, they will pull in the cuts from other markets.

[Traduction]

type, du lundi 18 août au 22 août. On ne mentionne aucun auteur. Cet article est-il de vous?

M. MacEachern: Non, il a été écrit par Harold Dodds.

Le sénateur Olson: Cet article est fondé sur une enquête que vous avez faite?

M. MacEachern: Je crois qu'ils ont écrit deux rapports, le premier étant fondé sur l'enquête.

Le sénateur Olson: L'étude Mackenzie?

M. MacEachern: Oui. Le même bonhomme qui les a aidé, nous a aidé.

Le sénateur Olson: Il était fondé sur les mêmes documents de recherche?

M. MacEachern: Oui. Nous n'en douterions pas le moins du monde. C'est exact.

Le sénateur Olson: Il y a une minute vous disiez que le marché de Toronto est probablement plus dominant que celui de Montréal. Le marché de Toronto fixe-t-il très souvent, en réalité, le prix avant de connaître celui de Montréal?

M. MacEachern: La plupart du temps. Le lundi est un jour tranquille comme vous le constatez. C'est le mardi que les choses commencent à bouger à Toronto et que les prix sont fixés.

Le sénateur Olson: En ce qui concerne le bœuf habillé?

M. MacEachern: Oui. Ce n'est pas avant mardi que le processus de négociation s'entame à Montréal, il n'est pas très actif avant mercredi ou jeudi. Les acheteurs de Montréal connaîtraient le prix de gros à Toronto cette semaine-là—c'est-à-dire, le jour où les enchères commencent entre Montréal et l'Alberta. C'est un marché très plus important encore que celui de Montréal et cela constitue un facteur déterminant.

Nous avons établi des rapports afin d'essayer de découvrir si Montréal explique Toronto ou vice versa. Nous avons découvert que le marchés des deux villes étaient étroitement liés.

Le sénateur Olson: En ce qui concerne la publicité des défilants et les prix d'étalage, comment choisissent-ils les produits qu'ils vont offrir si tout se passe deux semaines avant qu'ils ne vendent effectivement le produit?

M. MacEachern: Je ne m'y connais pas beaucoup en ce qui concerne le cheminement de la pensée des détaillants. Nous savons que, pour la plupart de leurs offres spéciales, comme le haut-de-côtes, etc., ils se procurent des coupes spéciales à Toronto ou dans l'Ouest.

Le sénateur Olson: Ne s'agit-il pas de viande achetée la semaine précédente?

M. MacEachern: Oui. Les marchands indépendants de Montréal, comme vous le savez, achètent des carcasses. Ils débitent également une partie importante des carcasses qu'ils ont obtenues. Dans ce cas, ils agissent comme fournisseurs pour le marché de détail, du moins en ce qui concerne les coupes spéciales. Dans la plupart des cas, lorsqu'une société comme Steinberg ou Dominion fait beaucoup d'offres spéciales, elle se procure ses coupes sur d'autres marchés.

[Text]

Senator Olson: That leads me to believe that that would be week-old meat because it is left over from last week's stock that was not sold, is that right?

Dr. MacEachern: It could be, but there is a reasonable supply of cuts available in Toronto. There is some pulled in from Calgary. They can also go to the United States for these cuts too.

Senator Olson: Do they know what they are going to pay for the beef when they advertise it?

Dr. MacEachern: I cannot give you answers to all these questions.

At the outset, I wish to make a comment on this. We think we have a reasonable understanding of how the major transactions occur in Montreal. We did not cover all of it. In Montreal we found out that some people buy at a set price a week ahead, and there are people who buy at discount levels below Montreal prices. Whether this is going on at the present time, I am not aware, but it is not the uniform pattern of behaviour. One major retailer, for instance, follows buying procedures whereby he would know ahead of time what he could sell those at. Others simply pick carcasses off the racks themselves and would not know until after they had their advertising organized what they were going to charge.

Senator Olson: Do you mean that some suppliers to these major retailers are prepared to give a commitment for meat they do not have, because if that is not so, then it has to be meat from a previous week?

Dr. MacEachern: I said that some suppliers were prepared to negotiate the price before the kill in regard to selling to a major buyer.

Senator McDonald: I understand that Steinberg's is one of the biggest chain outlets in Montreal and, perhaps, in Quebec, and that they are not actively engaged in the weekly negotiations. Could you tell the committee how Steinberg's acquires its beef and how the price is set?

I use Steinberg's as an example because I think they are one of the larger retailers. If they do not take part in these weekly negotiations, could you tell us how they buy their meat and how the price is negotiated for a company such as Steinberg's?

Dr. MacEachern: They have their own wholesalers or what we call an affiliated wholesaler. As with most people, they can use an independent broker or an affiliated broker to negotiate their purchases. The general pattern, as I understand it, is that they do not use an independent broker but buy direct from the packers.

My understanding is that the Montreal wholesale price becomes important in their negotiations, although they may

[Traduction]

Le sénateur Olson: Cela me porte à croire qu'il s'agirait de viande vieille d'une semaine; c'est-à-dire de la viande provenant des stocks de la semaine précédente qui n'ont pas été vendus, est-ce exact?

M. MacEachern: Cela se pourrait, mais Toronto approvisionne bien le marché. On se procure également ces coupes à Calgary et même aux États-Unis.

Le sénateur Olson: Savent-ils quel prix ils paieront pour le bœuf au moment où ils font leur publicité?

M. MacEachern: Je ne peux répondre à ces questions.

Tout d'abord, j'aimerais faire un commentaire à ce sujet. Nous croyons comprendre assez bien comment s'effectuent les grandes transactions à Montréal, même si nous ne les avons pas toutes étudiées. A Montréal, nous avons constaté que certains achètent une semaine à l'avance à un prix fixé une semaine à l'avance, que certains achètent à des prix réduits, inférieurs à ceux de Montréal. Je ne sais pas si cette pratique existe toujours, mais elle n'est toutefois pas généralisée. Par exemple, un important détaillant adopte une méthode d'achat qui lui permet de savoir à l'avance le prix auquel il pourra vendre. D'autres se contentent tout simplement de choisir des bêtes abattues sur les crochets et ne connaîtront qu'après avoir établi leur programme de publicité le prix qu'ils devront demander.

Le sénateur Olson: Voulez-vous dire que certains fournisseurs qui approvisionnent ces importants détaillants sont disposés à s'engager à fournir de la viande qu'ils n'ont pas en réserve, parce que sinon, il doit nécessairement s'agir de viande de la semaine précédente?

M. MacEachern: J'ai dit que certains fournisseurs étaient disposés à négocier le prix avant l'abattage, pour ce qui est de la vente à un gros acheteur.

Le sénateur McDonald: Je sais que la société Steinberg est l'une des plus importantes chaînes de magasins à Montréal et peut-être même au Québec et qu'elle ne participe pas activement aux négociations hebdomadaires. Pouvez-vous dire au Comité comment cette société se procure sa viande de bœuf et comment le prix en est établi?

J'ai pris l'exemple de Steinberg parce que cette société me semble compter parmi les plus importants détaillants. Si elle ne participe pas à ces négociations hebdomadaires, pouvez-vous nous dire comment elle se procure sa viande et comment, dans le cas d'une société comme la société Steinberg le prix est négocié?

M. MacEachern: Ces entreprises ont leur propre grossiste, ce que nous appelons un grossiste affilié. La plupart peut recourir à un courtier indépendant ou affilié pour négocier ses achats, mais en règle générale, elles ne le font pas puisqu'elles achètent directement des salaisons.

Il me semble que le prix de gros établi à Montréal revêt une certaine importance dans leurs négociations, bien que ces

[Text]

have unique buying arrangements with a specific packing plant from time to time.

That is a fairly vague answer, but Steinberg's are quite innovative in their buying procedures, as we learned from the evidence we were able to obtain.

Senator McDonald: Perhaps my question would be better answered by Steinberg's?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Fournier (Restigouche-Gloucester): My question relates to the question Senator McDonald just asked. The report states there are three chains operating with their own wholesaler, one of which, Steinberg's, buys direct from the buyer. I am wondering whether these chains buy direct without a price first being established.

Dr. MacEachern: I think that question would best be directed to the Steinberg's buyers. There is no totally uniform set of procedures used by the chief buyers in Montreal.

Senator Olson: Can we draw from your conclusion that there may be some kind of standing order that also has a price attached to it for a buyer as big as Steinberg's, such large buyers being at least partially, if not totally, isolated from the marketing processes?

Dr. MacEachern: I am sure we were not informed as to every detail. There are purchases made outside of the Montreal negotiated price structure—purchases for the Montreal market. We know that exists, and we know it can be quite substantial. We know in other cases the Montreal negotiated price is the basis upon which most transactions occur.

Senator Olson: The purchases that are made outside of the Montreal negotiated price structure are purchases which could in fact have a major effect on what the price is going to be in the Montreal market, are they not?

Dr. MacEachern: They would not have a major effect on the Montreal wholesale price. Such purchases could have an effect on the prices received by the packers in Alberta.

The Chairman: The purchases would be made from the same packing companies. They would be outside the Montreal negotiated wholesale price, but they are not new sources.

Dr. MacEachern: They would be dealing with the conventional suppliers.

Senator Olson: Does that price ever become known to the rest of the trade before the balance of the beef is bought in any particular week?

Dr. MacEachern: I am not sure how good the information systems of the brokers, buyers and sellers are. In the course of conducting our study, we found that some packers were unaware of purchases being made below certain price structures until some time after those purchases were made.

[Traduction]

entreprises aient pu conclure des ententes d'achat uniques avec une usine de salaison.

C'est une réponse plutôt vague, mais la société Steinberg se montre très innovatrice dans ses méthodes d'achat, comme nous l'avons appris grâce au témoignage que nous avons pu recueillir.

Le sénateur McDonald: J'obtiens peut-être une réponse plus complète en m'adressant à la société Steinberg?

M. MacEachern: Certainement.

Le sénateur Fournier (Restigouche-Gloucester): Ma question a trait à celle que le sénateur McDonald vient tout juste de poser. Selon le rapport, trois chaînes de magasins ont leurs propres grossistes, l'une d'elles, la société Steinberg, achète directement de l'acheteur. Je me demande si ces chaînes de magasins achètent directement sans qu'un prix ait d'abord été établi.

M. MacEachern: Il serait préférable d'adresser cette question aux acheteurs de Steinberg's. Les acheteurs en chefs qui œuvrent à Montréal ne se servent pas de procédures entièrement uniformisées.

Le sénateur Olson: Pouvons-nous donc conclure, d'après ce que vous venez de dire, qu'il existe un règlement quelconque régissant les prix, dans le cas d'un acheteur aussi important que Steinberg's; ces gros acheteurs étant partiellement sinon totalement, isolés des méthodes de commercialisation?

M. MacEachern: Je suis persuadé qu'on ne nous a pas donné tous les détails. Certains achats s'effectuent en dehors de la structure des prix négociés de Montréal—des achats destinés aux marchés de Montréal. Nous sommes au courant de cette façon de procéder et nous savons qu'il peut s'agir d'achats très considérables. Par ailleurs, dans d'autres cas, les prix négociés de Montréal servent de base à la plupart des transactions.

Le sénateur Olson: Les achats qui sont faits hors du contexte de la structure des prix négociés de Montréal ne peuvent-ils pas avoir une grande incidence sur les prix en vigueur sur le marché de Montréal?

M. MacEachern: Ils n'affecteraient pas tellement le prix de gros de Montréal. Ce genre d'achat aurait surtout une incidence sur le prix que reçoivent les salaisons de l'Alberta.

Le président: Mais ces achats pourraient provenir de la même salaison. Ils se situeraient en dehors du prix de gros négocié de Montréal, mais il ne s'agit pas nécessairement de nouvelles sources.

M. MacEachern: En d'autres termes, ils feraient affaire aux fournisseurs habituels.

Le sénateur Olson: Est-ce que les autres gens du métier ne sont jamais au courant de ce prix avant que le reste du bœuf ne soit vendu, au cours d'une semaine donnée?

M. MacEachern: Je ne suis pas tellement sûr du degré d'efficacité des systèmes de renseignement des courtiers, des acheteurs et des vendeurs. Dans le cadre de notre étude, nous avons constaté que certaines salaisons n'apprenaient que des achats avaient été effectués à un prix inférieur aux structures

[Text]

By way of clarification, I do not see anything too unusual about this type of process. Perhaps it would be unusual if all transactions were traded at the Montreal price, which is a freely-negotiated price. There is no commitment by people that they have to buy or sell at that price. They can operate any way they wish, and some do.

Senator Olson: But the market is such that even after conducting your research you cannot say where the prices are negotiated that have a significant effect on the market from week to week.

Dr. MacEachern: The trade is aware each week of who has been active in the price negotiation process on both sides. Quite frequently, it is the independent wholesalers who are active, and occasionally such companies as Bœuf-Mérite and Provigo become involved in the negotiation of price. Also, the buyer and seller in the first big sale confirming the Montreal price is known to the trade.

Senator Olson: Should that not be qualified by saying the first big sale that they are prepared to let the other people know about? I think you said that on occasion there are significant sales made where the price is not revealed to the trade.

Dr. MacEachern: That is correct, yes.

Senator Olson: I am very curious, as I am sure all of us are, as to where these negotiations take place and whether or not they are done in such a way that the trade in fact knows what is happening. From your answers so far, there is even more mystery than I had thought to date.

Dr. MacEachern: The study we carried out seems to indicate that the role of the independent Montreal wholesaler is declining quite sharply, and it is expected to decline further as companies develop their own distribution centres. It is difficult to obtain information where the large buyers buy direct from the suppliers, or at least under the current reporting practices we do not have a good reporting of those direct purchases.

We had the opportunity of meeting with the Alberta packers and reviewing our work, and they had no objection to reporting actual transactions daily in Alberta on shipments to various markets. So, I think we could get a better handle on what is happening, what the general and specific pricing structures are, from day to day, had we the desire to do so.

Senator Olson: But up to this time those transactions are not known to the rest of the trade who are, according to your report, involved in setting the so-called Montreal price.

Dr. MacEachern: I think that is a fair statement.

[Traduction]

négociées que longtemps après la conclusion de ces transactions.

Pour tirer un peu les choses au clair, laissez-moi dire que personnellement, je ne vois rien d'irrégulier à ce genre de procédé. Peut-être serait-ce justement irrégulier si toutes les transactions s'effectuaient au prix de Montréal qui est librement négocié. Personne ne s'engage à acheter ou à vendre à ce prix. Ils sont libres de faire ce qu'ils veulent, comme ils le veulent.

Le sénateur Olson: Mais les particularités du marché sont telles que même après avoir effectué vos recherches, vous êtes incapables de dire où sont négociés les prix qui ont une grande incidence sur le marché, de semaine en semaine.

M. MacEachern: Les gens du métier savent chaque semaine qui a travaillé activement à la négociation des prix, des deux côtés. Il arrive souvent que des grossistes indépendants soient très actifs et à l'occasion, des sociétés comme Bœuf-Mérite et Provigo prennent part à la négociation des prix. En outre, les gens du métier connaissent l'identité de l'acheteur et du vendeur qui concluent la première vente importante confirmant le prix de Montréal.

Le sénateur Olson: Ne conviendrait-il pas d'ajouter: les premières ventes importantes qu'ils sont disposés à rendre publiques? Je pense que vous avez dit qu'il arrivait parfois, dans le cas de ventes assez importantes, qu'on ne divulguait pas le prix aux gens du métier.

M. MacEachern: C'est exact.

Le sénateur Olson: Je suis très curieux et suis convaincu que nous le sommes tous, de savoir où ces négociations ont lieu et si elles sont menées de façon que les gens du métier savent effectivement ce qui s'y produit. D'après vos réponses jusqu'à maintenant, il me semble y avoir plus de mystère dans cette affaire que je le pensais.

M. MacEachern: D'après l'étude que nous avons effectuée, il semble que l'importance des grossistes indépendants de Montréal diminue rapidement et on s'attend à ce que cette baisse continue à mesure que les sociétés établissent leurs propres centres de distribution. Il est difficile d'obtenir des renseignements lorsque les gros acheteurs achètent directement des fournisseurs; notre système d'information, du moins les méthodes employées actuellement, ne nous tient pas tellement bien au courant de ces achats directs.

Nous avons eu l'occasion de rencontrer les représentants de salaisons de l'Alberta qui, après avoir examiné notre travail, nous ont affirmé qu'ils ne s'opposaient pas à ce que nous rapportions les transactions quotidiennes de l'Alberta en ce qui concerne les envois à divers marchés. Je pense donc que nous pourrions mieux maîtriser les événements et la fixation des prix au jour le jour, si nous le souhaitions vraiment.

Le sénateur Olson: Mais jusqu'à maintenant, ces transactions ne sont pas connues du reste du secteur qui, selon votre rapport, participe à la fixation des prix sur le marché de Montréal.

M. MacEachern: Je crois que c'est exact.

[Text]

Senator Olson: It is an unknown factor up to the setting of that price. Yet you say that in some weeks there are significant quantities purchased by such purchasers as Steinberg's outside the Montreal negotiated price.

Dr. MacEachern: Yes.

Senator McDonald: I wonder if I might put a supplementary at this point.

If in fact the share of the independents is declining, and is continuing to decline, would that not mean that it will be even less of a competitive market? If the independents disappear, competition in the marketplace would be adversely affected.

Dr. MacEachern: That is a fair conclusion, yes.

Senator McDonald: And you think the independents could disappear altogether?

Dr. MacEachern: I think we have evidence in the marketing of poultry and other commodities where the submerging of the market price on actual transactions as a result of large buyers buying from large sellers creates a real jungle, and an environment in which information is very difficult to obtain. Sooner or later, such a situation leads to an attempt on the sellers' side to take corrective measures, whether through marketing boards or ways and means of getting together to develop common fronts. In my look at the beef marketing system in Canada—and I am not an expert on beef marketing—one should be concerned that our competitive market structure, at some point down the road, could be considerably weakened if corrective steps are not taken to improve the functioning of the marketplace.

Senator McDonald: Thank you very much.

Senator Olson: At the present time is it your opinion, after your research, that some of these independents play a major factor in negotiating the Montreal price now?

Dr. MacEachern: Correct.

Senator Olson: Indeed, even more so than some of the larger buyers such as Steinberg's?

Dr. MacEachern: Correct.

Senator Olson: So the price is being set on a smaller and smaller quantity of beef all the time. Let us put it this way: At the present time, albeit that is a very small part of the total volume, and you can interpret "very" however you like, the majority of the meat in the marketplace does not influence the so-called Montreal price.

Dr. MacEachern: Yes. I would have to qualify that a little more, but I agree with the general thrust of your comments, Senator Olson.

Senator Olson: I should like to ask you one or two other questions about this, because you did make the comment, either in your opening statement or in answer to Senator McDonald, that live cattle prices affect the Montreal price. In regard to the packer buyers who go to the auction sales in Alberta, or even go to the feedlots to make a bid on live cattle, in your opinion what do they take into consideration, if in fact

[Traduction]

Le sénateur Olson: C'est un facteur qui demeure inconnu jusqu'à la fixation de ce prix. Vous dites cependant que certaines semaines des quantités importantes sont achetées par des sociétés, comme Steinberg, en marge du prix négocié à Montréal.

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur McDonald: Puis-je poser une question supplémentaire?

Si la part des indépendants continue effectivement à diminuer, cela n'implique-t-il pas que le marché va devenir encore moins concurrentiel? Si les indépendants disparaissent, la concurrence sur le marché va en souffrir.

M. MacEachern: Vous avez raison.

Le sénateur McDonald: Pensez-vous que les indépendants puissent complètement disparaître?

M. MacEachern: Je pense que nous en avons la preuve sur le marché de la volaille et pour certaines autres denrées où les prix dans les transactions baissent considérablement du fait que de gros acheteurs achètent de gros vendeurs, ce qui crée une véritable jungle où il est très difficile d'obtenir des renseignements. Tôt ou tard, une telle situation incite le vendeur à adopter des mesures correctives, soit grâce à des offices de commercialisation ou en formant des fronts communs. Si l'on considère le système de commercialisation du bœuf au Canada—bien que je ne sois pas un expert en matière de commercialisation du bœuf, il y aurait lieu de se préoccuper du fait que notre structure concurrentielle pourrait être éventuellement très affaiblie, si des mesures correctives ne sont pas adoptées pour améliorer le fonctionnement du marché.

Le sénateur McDonald: Merci beaucoup.

Le sénateur Olson: Actuellement, nous estimons, d'après vos recherches, que certains indépendants jouent un rôle très important dans la négociation des prix sur le marché de Montréal.

M. MacEachern: C'est exact.

Le sénateur Olson: Leur rôle est plus important que celui de certains grands acheteurs, comme Steinberg.

M. MacEachern: C'est exact.

Le sénateur Olson: Les prix sont donc établis pour des quantités de moins en moins importantes de bœuf. Autrement dit, actuellement, même s'il ne s'agit que d'une très petite partie du volume total, la plus grande partie de la viande qui se trouve sur le marché n'influence pas le prétendu prix du marché de Montréal.

M. MacEachern: Oui. Il me faudrait préciser davantage mais, de façon générale, je suis d'accord avec vos remarques, sénateur Olson.

Le sénateur Olson: J'aimerais vous poser à ce sujet une ou deux autres questions. Vous avez dit, dans votre déclaration préliminaire ou en réponse au sénateur McDonald, que le prix des bovins vivants avait modifié le prix de Montréal. Sur quoi se guident, selon vous, les acheteurs à l'abattoir qui participent à des enchères en Alberta, ou qui, dans les parcs d'engraissement, font des offres pour le bétail sur pied, s'ils ignorent ce

[Text]

they do not know what they will get for it once it is slaughtered, in order to determine whether they can bid any amount, be it 40 cents, 43 cents, 48 cents or whatever?

Dr. MacEachern: Your question is, what do packer buyers take into account?

Senator Olson: What is the basis on which the instruction is given to those buyers as to how much they can bid? Let me explain it a little, because I have been at sales where a buyer will get a phone call and the next time he appears he will be bidding as much as a cent or two less or a cent or two more on certain classes of beef. How do they determine what they should be doing? Because that is what the producer gets.

Dr. MacEachern: I do not think they have any accurate formula. I think it is based primarily on what is a general expectation. Clearly, the packer in Alberta is paying a price and he does not know what he is going to get for those cattle. So what is moving in the trade, what is happening in Toronto, what is happening in the United States, what the supply coming forth is likely to be—I would expect a whole basketful of variables would go into that judgment. Clearly, though, it cannot be a rigorous thing, because we have a considerable degree of speculation in our beef marketing system. Part of this is because we do not have a futures market for beef, and this negotiating price, when the carcasses are loaded, is our way of sharing the risk between the buyer and the seller over the period of transit. In other countries, for instance in the United States, they rely more on hedging to look after that risk factor.

Senator Olson: Do you think the buyer and the instructions he receives would take into account a certain amount of hedging in his own private way to make sure that he does not pay any more than the minimum he can expect for it when it is sold?

Dr. MacEachern: I am not really qualified to answer that, but I expect they would consider that but would also consider other things. I know in recent months there has been pretty active bidding for cattle and hogs to keep throughput going in the plant. Sometimes packers appear to be paying more than the market would indicate they have any right to pay, and it is purely because they are all trying to keep their volumes up.

Senator Olson: But a good businessman would try to keep his losses at a minimum in any given week. So he would like to hedge, if that is the right word, or be safe on the low side because of the unknown factor while he gets it through the packing house on to the cars. And in some cases it goes all the way to Montreal before he has finally settled for it.

Dr. MacEachern: The offsetting factor is that he has to compete for those cattle, senator. He may want that throughput as badly or more so than the other packing firm.

Senator Olson: Even if he loses money on it?

[Traduction]

qu'ils pourront obtenir pour la bête abattue, pour décider s'ils offrent 40c., 43c., 48c., ou je ne sais?

M. MacEachern: Vous me demandez de quoi les acheteurs à l'abattoir tiennent compte?

Le sénateur Olson: Sur quoi se fonde-t-on pour dire à ces acheteurs quelle somme ils peuvent offrir? Permettez-moi d'expliquer un peu, parce que j'ai assisté à des ventes: un acheteur reçoit un appel téléphonique et offre aussitôt quelques cents de moins ou de plus pour certaines catégories de bœuf. Comment se déterminent-ils? Car c'est bien ce que le producteur reçoit.

M. MacEachern: Je ne crois pas qu'ils aient de méthode précise. Je crois qu'ils se fondent tout d'abord sur les prévisions générales. Manifestement, la conserverie de l'Alberta verse un certain montant et elle ignore ce qu'elle pourra obtenir pour ce bétail. Je crois donc qu'il se fonde sur les variations commerciales: ce qui se passe à Toronto, aux États-Unis, les probabilités concernant le prochain approvisionnement, bref, il tient compte de toute une série de variables. Il ne peut évidemment s'agir d'un processus rigoureux, parce que la spéculation est forte dans le système de commercialisation du bœuf. Cela provient en partie de ce qu'il n'existe pas d'études de prévisions concernant le bœuf, et ce prix de négociation, lorsque les carcasses sont chargées, constitue notre façon de répartir le risque entre l'acheteur et le vendeur pour l'étape du transport. Dans d'autres pays, notamment aux États-Unis, on compte davantage sur l'achat à terme pour compenser le risque.

Le sénateur Olson: Croyez-vous que l'acheteur dans les directives qu'il reçoit compte un peu sur l'achat à terme pour s'assurer qu'il ne paie pas plus que le minimum qu'il est susceptible de recevoir pour la vente de ce bétail?

M. MacEachern: Je n'ai pas vraiment la compétence nécessaire pour répondre à cette question, mais je suppose qu'il en tiendrait compte mais aussi d'autres facteurs. Je sais qu'au cours des derniers mois il y a eu beaucoup d'offres pour les bovins et les porcs, pour que le nombre de bêtes amené à l'entreprise soit constant. Les conserveries semblent parfois payer plus que ce qu'elles devraient selon les indications du marché, et cela, uniquement parce qu'elles s'efforcent toutes de maintenir leur quantité à la hausse.

Le sénateur Olson: Mais tout bon homme d'affaires tente de réduire ses pertes le plus possible. Il aimerait donc acheter à terme, si c'est l'expression juste, ou minimiser ses pertes, en raison des inconnues que représentent l'acheminement de la marchandise de la conserverie au wagon. Et dans certains cas, le bétail peut se rendre à Montréal avant même qu'il ait pu en régler définitivement le prix.

M. MacEachern: L'ennui, sénateur, c'est que l'acheteur doit lutter de concurrence pour obtenir ce bétail. Il peut le vouloir autant ou même plus que l'autre conserverie.

Le sénateur Olson: Même s'il est perdant?

[Text]

Dr. MacEachern: Well, to lay off people and to tool up or tool down—none of us likes to do that. I expect that they try to average those things out.

Senator Olson: I expect they do, too, but I would also expect that they would not like to be in there too long without a margin. Would you not expect that they would be on the safe side? In other words, the system is biased in favour of beating down the price at the producer point all the time.

Dr. MacEachern: I would have no evidence to support that. There is some evidence in recent months, early 1977, that for an extended period of time packers' margins were pretty unfavourable, in that they were competing for throughput quite vigorously. At some point you have to make up for that, I presume, or you do not stay in business, but I would think we have a degree of workable competition at the packing plant level. I would have trouble, from my knowledge, in saying that the system is biased against the producer at the packing level.

Senator McDonald: Is there any evidence that in fact when the buyer steps into the ring he knows full well the price he is going to pay, and the only judgment he makes is what that carcass will yield?

Dr. MacEachern: That is an area I cannot comment on. I do not know what is in his mind beforehand. I think you get a variety of things, though. I like to walk into places with my mind set, too, with what I am going to do, but other people may not want to let me do it that way. That does not answer your question very well, but I think you would have to ask the buyer or people like Mr. Hargrave or others who are here.

Senator McDonald: Mr. Hargrave might tell me, but I have never met a buyer who would.

Senator Olson: In your study did you in fact try to find out what basis the packers use for instructing their buyers?

Dr. MacEachern: No.

Senator Olson: So you did not really look into that aspect completely?

Dr. MacEachern: No. If I may comment, Senator Olson, the whole question of the impact of direct selling as opposed to terminal markets is a whole ball of wax that I am not satisfied we know very much about.

Senator Olson: Would you agree with the assumption that, if you do not own the inventory and you are in the business, your bias is to beat the price down; but after you own the inventory you have a vested interest in keeping the value of the inventory up?

Dr. MacEachern: Yes.

The Chairman: To what extent do you think a company like Steinberg's uses beef as a loss-leader? Are they in there to buy

[Traduction]

M. MacEachern: Nul d'entre nous n'aime congédier du personnel, ajouter à son outillage ou en enlever. C'est, je suppose ce qu'ils essaient d'éviter autant que possible.

Le sénateur Olson: J'espère aussi qu'ils le font, mais je pense également qu'ils n'aiment pas y demeurer trop longtemps sans marge bénéficiaire. Ne croyez-vous pas qu'ils auraient intérêt à se protéger? Autrement dit, le système favorise toujours une baisse du prix du producteur.

M. MacEachern: Je n'aurais pas de preuve pour appuyer cette affirmation. Pendant les derniers mois, c'est-à-dire au début de 1977, on a constaté que, pendant quelque temps, les marges bénéficiaires des salaisons ont été plutôt défavorables, en ce sens que ces dernières ont exercé une concurrence acharnée pour écouler leurs stocks. A un moment donné vous devez y arriver, je présume, ou vous ne pouvez continuer à faire des affaires. Mais je pense que nous avons, au niveau de la salaison, une certaine concurrence sur laquelle on peut influencer. D'après ce que je sais, il me serait difficile de dire que le système est défavorable au producteur au niveau de la salaison.

Le sénateur McDonald: Y a-t-il des preuves qu'en fait, lorsque l'acheteur entre sur la scène, il connaît parfaitement bien le prix qu'il va payer, et tout ce qui lui reste à faire c'est d'évaluer le rendement de la carcasse.

M. MacEachern: C'est une question que je ne peux commenter. Je ne sais pas à l'avance ce qu'il a en tête. Je pense toutefois qu'il y a tout une gamme d'éléments qui entrent en jeu. J'aime bien savoir clairement ce que je veux et ce que je vais faire à tel endroit, mais il est possible que d'autres personnes ne veuillent pas me laisser agir de cette façon. Cela ne répond pas très bien à votre question, mais je pense que vous devriez la poser à l'acheteur ou à des personnes comme M. Hargraves ou à d'autres qui sont ici.

Le sénateur McDonald: Monsieur Hargraves pourrait me le dire, mais je n'ai jamais rencontré un acheteur qui le ferait.

Le sénateur Olson: Dans votre étude, avez-vous essayé de déterminer la base qu'utilisent les salaisons pour informer leurs acheteurs?

M. MacEachern: Non.

Le sénateur Olson: Vous n'avez donc pas examiné intégralement cet aspect de la question?

M. MacEachern: Non. Si vous le permettez, sénateur Olson, toute cette question de l'incidence de la vente par opposition à la vente sur les marchés terminaux est un sujet dont je crains que nous ne connaissions pas grand-chose.

Le sénateur Olson: Partagez-vous l'idée selon laquelle si vous ne possédez pas les animaux et que vous êtes dans le commerce, il s'agit pour vous de faire baisser le prix alors que lorsque vous en êtes propriétaire, vous avez tout intérêt à maintenir ce prix à un niveau élevé.

M. MacEachern: Oui.

Le président: A votre avis, jusqu'à quel point une société comme Steinberg utilise-t-elle le bœuf comme article ventu à

[Text]

it and just unload it as an attraction to get people into their stores, or is that something that is really seldom done?

Dr. MacEachern: There is a substantial amount of evidence available from other studies, not this one, that the beef people have been extremely fortunate, if you look at it from one side, in having a relatively smaller markup on beef than on some other meat products. In Canada in recent years we have been remarkably fortunate, I think, in that our major retail outlets have had a low margin in relationship to the margins in the United States.

Most of the retailers will tell you that the reason they do this, that they charge a small markup on beef and, up until recent months, have specialized beef quite prominently, is that it is a very attractive item in pulling people into their stores. To that extent the beef industry has benefited from a favourable retailer gross margin pricing arrangement that in his business he felt was profitable to him.

The Chairman: Surely they do at times lose money on their beef?

Dr. MacEachern: Yes.

The Chairman: How often does that happen? In this part of Canada, is that not something that occurs rather frequently? A few weeks ago I bought chuck roasts at Steinberg's at 58 cents a pound. Offhand, I would say that must have meant a loss. I do not really know, but it seemed to be pretty cheap meat.

Dr. MacEachern: There are two or three terminologies used in the trade. One is the loss-leader, where there is an actual loss incurred on the sale of it—a loss in terms of operating margin. Then there is the special, at a price which may not contribute its share to the fixed overhead of the store. Many retailers will tell you that in recent years, and perhaps for a very long period, beef has been a loss-leader generally in that it has not contributed its fair share to the store's overhead.

Senator Olson: Did you do some research on the beef section of retail stores in order to reach that conclusion?

Dr. MacEachern: We are in the process of completing some work, a very short study on beef merchandising, margins, buying practices, and so on.

Senator Olson: It is not yet available?

Dr. MacEachern: No.

The Chairman: It is a rather different pattern in western Canada, where the margins and prices are higher and competition is less. Would you care to comment on that?

Dr. MacEachern: There are very significant regional differences in retail beef pricing in Canada.

The Chairman: Safeway, in western Canada, is said by many people to be gouging the consumers because it has a stranglehold on the retail market.

[Traduction]

perte? Ces chaînes de magasins sont-elles là pour l'acheter, et l'étaler simplement pour attirer les gens dans leurs magasins, ou s'agit-il d'une tactique qu'elles n'emploient que très rarement?

M. MacEachern: Certaines autres études ont démontré que les éleveurs de bœuf sont, si l'on considère la chose d'un seul point de vue, extrêmement chanceux en ce sens qu'ils ont une marge relativement plus faible sur le bœuf que sur toute autre viande. Au Canada, depuis quelques années, nous sommes remarquablement chanceux, je pense, car nos grands détaillants ont bénéficié d'une marge peu élevée par rapport à celles enregistrées aux États-Unis.

La plupart des détaillants diront que la raison pour laquelle ils imposent une marge aussi peu élevée sur le bœuf et se spécialisent notamment depuis quelques mois dans le bœuf, c'est que cet article attire les gens dans leurs magasins. Sur ce plan, l'industrie du bœuf a profité de dispositions avantageuses de fixation d'une marge brute pour le détaillant.

Le président: Parfois, ils perdent sûrement de l'argent sur le bœuf.

M. MacEachern: Oui.

Le président: Cela arrive-t-il souvent? Dans cette partie du Canada, n'est-ce pas quelque chose qui se produit assez fréquemment? Il y a quelques semaines, j'ai acheté chez Steinberg du rôti de paleron à 58c. la livre. A première vue, on peut dire que c'est une vente à perte. Je ne sais pas véritablement, mais il me semblait que ce n'était pas cher.

M. MacEachern: Il y a deux ou trois formules qu'on utilise dans le commerce. Il y a l'«article vendu à perte», lorsqu'il y a une perte véritable sur la vente en termes de marge de fonctionnement. Il y a aussi le «spécial», lorsque le prix n'intervient pas suffisamment dans la couverture des frais généraux du magasin. Un bon nombre de détaillants vous diront que depuis quelques années, et peut-être même depuis très longtemps, le bœuf est en général un article vendu à perte en ce sens qu'il ne contribue pas dans une juste mesure à compenser les frais généraux du magasin.

Le sénateur Olson: Avez-vous examiné la section du bœuf des magasins de détail pour en arriver à cette conclusion?

M. MacEachern: Nous terminons actuellement une étude très brève sur la vente du bœuf, les marges de profit, les habitudes des acheteurs et ainsi de suite.

Le sénateur Olson: Elle n'est pas encore disponible?

M. MacEachern: Non.

Le président: Dans l'Ouest du Canada où les marges et les prix sont supérieurs et où la concurrence est moindre, la situation est assez différente. Qu'en pensez-vous?

M. MacEachern: Il existe de très importantes différences régionales sur les prix de détail du bœuf au Canada.

Le président: Dans l'Ouest du Canada, beaucoup estiment que «Safeways» extorque les consommateurs parce qu'il contrôle le marché de détail.

[Text]

Dr. MacEachern: There is substantial evidence that British Columbia, Vancouver, Edmonton and some other markets in western Canada have higher margins on beef.

The Chairman: Higher than should be?

Dr. MacEachern: Higher than in other markets—especially eastern Canada. In some cases they are not that far out of areas in the United States. What the factors are that are contributing to that, I am not prepared to say, but there have been serious allegations that Safeway is such a substantial buyer and seller that it is important in influencing that behaviour. However, I think that arguments could be presented on both sides.

Senator Olson: How long has this practice been going on, of shipping beef out of Alberta without having a firm price and destination?

Dr. MacEachern: My understanding is that it has been going on for a substantial period of time. I am not sure of the date. I could get that information for you.

Senator Olson: What initiated it? Why did they start doing business that way?

Dr. MacEachern: I do not know the answer to that question. We have had trouble tracing that down. There have been some allegations that it was started by certain people for certain purposes, but I have not been able to get factual evidence on the reason for it.

Senator Olson: Do you think it has a detrimental effect on the smaller packer shipping from Alberta when they are not in a position to sustain losses against beef that is already rolling? They simply do not know what they are going to get for it, and therefore they are reluctant to do it.

Dr. MacEachern: My answer would be that I think there have been some mutual benefits, both to the larger and smaller packer, in this present arrangement that has evolved. There are obviously some benefits under it. The thing works. We operate a tremendous flow of beef across the country—2,000, 2,500 miles. It is on track for a week. Someone usually has to take that risk. Alberta and Montreal's way of arriving at the risk—has been to share that through this negotiating of price in transit. From our evidence, we tried to compare the price efficiency, as we call it, with pricing in Calgary, Toronto and the United States, and on average it seems to work out remarkably well—a quarter of a cent or half a cent here and there. There appear to be substantial variations from week to week in the system that we have. But in simply doing away with it, we have to introduce something to take its place.

Senator Olson: Such as f.o.b.

Dr. MacEachern: There have to be additions to that too, if we move in that direction. In other words, you still have to decide what your pricing mechanism will be. You can ship f.o.b., but will you price on the day of loading, or before or after? F.o.b. selling could be carried out with price determination arranged at the point of shipping, during transit or prior to shipping. You could still have those variations. But someone has to cover the risk of those cattle from the time they are

[Traduction]

M. MacEachern: Bien des choses indiquent que la Colombie-Britannique, Vancouver, Edmonton et quelques autres marchés de l'Ouest ont des marges supérieures sur le bœuf.

Le président: Supérieures à la normale?

M. MacEachern: Supérieures à celles des autres marchés et notamment ceux de l'Est du Canada. Dans certains cas, elles ne sont pas très loin d'atteindre celles de certaines régions des États-Unis. Je ne saurais dire à quoi tient cette situation, mais on a sérieusement parlé à cet égard du rôle considérable joué par Safeway sur le plan de l'achat et de la vente du bœuf. Mais je crois qu'on pourrait présenter des arguments des deux côtés.

Le sénateur Olson: Depuis combien de temps exporte-t-on du bœuf de l'Alberta sans fixer ni prix ni destination?

M. MacEachern: Je crois que cela se fait depuis très longtemps. Je ne sais pas exactement depuis quand, mais je pourrais m'en informer pour vous.

Le sénateur Olson: Qui a commencé à le faire? Pourquoi?

M. MacEachern: Je ne peux pas vous répondre. Nous avons eu du mal à remonter aux origines de cet usage. On a dit que certains auraient lancé cette pratique pour certaines raisons, mais je n'ai pas pu obtenir d'éclaircissements à ce sujet.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que cela nuise aux petits grossistes expéditeurs de l'Alberta qui ne peuvent se permettre de subir des pertes sur le bœuf en cours d'acheminement. Ils ne savent pas du tout combien ils vont pouvoir toucher et ils hésitent donc à l'expédier.

M. MacEachern: Selon moi, le système actuel tel qu'il a évolué avantage aussi bien les grossistes importants que ceux qui le sont moins; ils en tirent évidemment certains profits. Ce système fonctionne. Le mouvement du bœuf à travers le pays est considérable; il couvre de 2,000 à 2,500 milles, et le parcours sur rail dure pendant toute une semaine. Normalement quelqu'un doit prendre ce risque. Notre solution pour nous, entre l'Alberta et Montréal, consiste à répartir les risques en négociant les prix en transit. Pour notre part, nous avons essayé de comparer nos prix à ceux qui sont pratiqués à Calgary et à Toronto et aux États-Unis, et en moyenne le système semble fonctionner de manière remarquable, avec un écart d'un quart ou d'un demi cent de temps en temps. Il semble y avoir d'importantes variations chaque semaine dans notre système. Mais pour pouvoir le supprimer, il faudrait le remplacer par quelque chose d'autre.

Le sénateur Olson: Par exemple par un système f.a.b?

M. MacEachern: Il doit y avoir autre chose, en plus, si nous nous orientons dans ce sens. En d'autres termes, il faudra aussi décider du mécanisme des prix à adopter. On peut expédier f.a.b., mais faudra-t-il fixer les prix selon les cours du jour de l'expédition, ou de la veille ou d'après? La vente f.a.b. pourrait s'appliquer en déterminant les prix au point d'expédition, en cours de transit ou avant l'expédition. On pourrait aussi envisager ces variantes. Mais quelqu'un doit assumer les risques

[Text]

loaded on cars in western Canada until they arrive in Montreal. Whether the retailer is prepared to assume that risk is something that we would have to find out. How is he going to discount that risk, in terms of the price he is going to pay for it? There is a risk. On a downward sliding market I should think he would be a little hesitant to commit himself to it, in that he has no opportunity to hedge.

Senator Olson: Meanwhile the hedging is done at the producer level, I presume. He is careful to ensure that his price stays down far enough so that it minimizes the risk for the other people after they buy the inventory. It seems to me that they wait as long as possible before they set the price. Who do you think carries the risk there?

Dr. MacEachern: There is no doubt that the producer carries a tremendous amount of the risk in livestock. It is my understanding that few producers hedge on those operations. There is, for him, a substantial risk involved.

Senator Olson: Do you think it would change the amount of beef available for loading in any given week if the packer and the buyer in Montreal—particularly the buyer in Montreal—own that inventory?

Dr. MacEachern: I think adjustments would be made. Perhaps I could answer the question this way. We talked to both the Montreal and Alberta people and recommended that in our judgment one improvement could result from giving careful consideration to f.o.b. pricing and working out a price determination, time and point, that was workable. I can say that the Montreal people, particularly independent wholesalers, have no objection whatsoever to buying f.o.b. It seems to me that the implications of moving to an f.o.b. selling system have not been fully explored. This would need to be done. For instance, whenever that car is shipped, the Alberta packers would clearly want a buyer to assume responsibility for it. This may necessitate the buyers in Montreal having a man stationed in Alberta. Some already have.

There was some interest in Alberta in trying to move back the price-setting function to maybe the Thursday before the Tuesday, a week early. Some preliminary investigation of that indicated that you could end up with a bigger jungle than you have now, and that people would be buying under that price or over that price or around that price and it would mean nothing. There are many implications that must be carefully assessed before f.o.b. selling could be introduced. The major concern at this point in the time appears to be the Alberta packing industry.

If I might offer another comment, gentlemen, as a judgment, given the importance of Alberta to the beef industry in Canada, it does not make too much sense that it has such a low profile in relation to, for instance, the Montreal market. We do not have a prominent Alberta price at wholesale level, and our findings, based on the work we carried out, were that the Alberta industry had a much stronger position than would

[Traduction]

pris sur ces bovins, depuis le moment où ils sont chargés dans des trains dans l'Ouest du Canada, jusqu'à leur arrivée à Montréal. Il nous faudrait savoir si le détaillant est prêt à assumer ce risque. Comment va-t-il pouvoir le défalquer du prix qu'il va payer? Il y a un risque. Le marché étant à la baisse, j'imagine qu'il hésiterait quelque peu à s'engager, car il n'a pas la possibilité de se couvrir.

Le sénateur Olson: En attendant, je suppose que ce sont les producteurs, qui se protègent. Il prend des précautions pour s'assurer que son prix demeure suffisamment bas de sorte qu'il minimise le risque pour les autres après qu'ils aient acheté le stock. Il me semble qu'ils attendent aussi longtemps que possible avant de fixer le prix. Qui, à votre avis, supporte le risque à cet égard?

M. MacEachern: Il est certain qu'en matière de bétail sur pied l'éleveur supporte un risque considérable. Je crois comprendre que peu d'éleveurs se couvrent dans le cas de ces opérations. Par conséquent ils courent un grand risque.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que la quantité de viande de bœuf prête à être transportée changerait au cours d'une semaine donnée, si l'enreprise de salaison et l'acheteur à Montréal et particulièrement l'acheteur à Montréal, possédaient ce stock?

M. MacEachern: Je pense que des rajustements seraient effectués. Puis-je répondre à votre question de la façon suivante. Nous avons parlé aux intéressés à Montréal et en Alberta, et nous avons recommandé que la situation pouvait être améliorée en étudiant attentivement la fixation du prix f.a.b., ainsi que l'établissement d'une méthode rentable de fixation des prix, des délais et des points de livraison. Je peux dire que les intéressés à Montréal, plus particulièrement les grossistes indépendant, n'ont aucune objection à acheter f.a.b. Il me semble que les conséquences de l'adoption d'un régime de vente f.a.b. n'ont pas été complètement explorées. C'est nécessaire. Par exemple, toutes les fois qu'un wagon est acheminé, les entreprises de salaisons de l'Alberta voudraient certainement qu'un acheteur en assume la responsabilité. Ce qui nécessiterait que les acheteurs de Montréal aient un agent en Alberta. Certains en ont déjà.

En Alberta on a manifesté de l'intérêt pour l'idée d'essayer de reculer la fixation du prix le jeudi avant le mardi, une semaine plus tôt. Une étude préliminaire de cette question à indiqué que vous pourriez avoir une situation plus chaotique actuellement, et que les gens achèteraient à un prix inférieur ou supérieur au prix fixé, ou à un prix qui s'y rapproche, et on ne s'en inquiéterait pas. On doit peser soigneusement les nombreuses conséquences possibles avant d'introduire le régime de vente f.a.b. Actuellement l'industrie des salaisons de l'Alberta semble être l'objet principal des préoccupations.

Si je peux faire une autre remarque, messieurs, je suis d'avis qu'étant donné l'importance de l'Alberta pour l'industrie de la viande de bœuf au Canada, il est un peu absurde qu'on lui prête si peu d'importance, par exemple, sur le marché de Montréal. Au niveau de la vente en gros, l'Alberta ne réussit pas à imposer son prix et nos conclusions, fondées sur l'étude que nous avons effectuée étaient que l'industrie de l'Alberta

[Text]

appear from the way events operate in this country. We suggested that it might be appropriate for the Alberta government or the organizations in Alberta to take steps to establish Calgary, Lethbridge, or whatever point is more appropriate, as a dominant pricing point in the beef industry of this country. We were given assurance that the packing industry of Alberta would be quite co-operative in taking steps in that direction.

Senator Olson: When you say they were going to be co-operative, what do you think would need to happen before they would in fact be co-operative? After all, they are the sole sellers of beef to the Montreal market. They could do it right now, couldn't they? Is there some government decree that they need?

Dr. MacEachern: I think they could do some things, and my interpretation is that they are prepared to do some things, but, in the area of price reporting, for instance, clearly some agency, Canada commission, or provincial government or the federal government, would have to be the vehicle whereby that price information is properly collected, properly published and made accessible to people.

Senator Olson: Are they prepared to do that in time each week, before all the beef is sold, or is it just after-the-fact reporting?

Dr. MacEachern: If I remember correctly, they are prepared, on a daily basis, to provide information and prices on actual transactions moving out of Alberta.

Senator Olson: Could they do that any earlier than the known price in the Montreal market is set by this major sale that you talked about earlier?

Dr. MacEachern: Oh, I would think so.

Senator Olson: In other words, they would have to move it back before that kind of system would have any effect, wouldn't they?

Dr. MacEachern: You are assuming that the Montreal price is the major formula which they all use.

Senator Olson: Well, we have heard that in a few places.

Dr. MacEachern: I think you will find that it may serve as a benchmark, but that it does not apply to the price at which all transactions made out of points in Alberta occur, or to either Vancouver, Edmonton or Calgary or, on occasion, shipments to Toronto. Daily there is product moving out of Calgary to various buyers and prices are negotiated between buyers and sellers there. They may relate to the Montreal price, but they clearly are not the same price, net transport.

[Traduction]

avait une position beaucoup plus forte que semblerait indiquer la façon dont les choses se passent dans notre pays. Nous avons fait observer qu'il serait peut-être approprié que le gouvernement de l'Alberta ou que les organismes concernés en Alberta, prennent des mesures afin d'établir Calgary, Lethbridge ou toute ville appropriée comme principal point pour la fixation des prix de l'industrie de la viande de bœuf au Canada. On nous a donné l'assurance que l'industrie des salaisons de l'Alberta ferait preuve de coopération en prenant des mesures dans cette voie.

Le sénateur Olson: Lorsque vous dites qu'elle fera preuve de coopération, à votre avis que doit-il se passer avant, qu'elle fasse effectivement preuve de coopération? Après tout, ils sont les uniques vendeurs de viande de bœuf sur le marché de Montréal. Ils pourraient le faire présentement, n'est-ce pas? Ou bien ont-ils besoin d'un décret gouvernemental?

M. MacEachern: Je pense qu'ils pourraient prendre certaines mesures et d'après ces observations ils sont disposés à le faire, mais en ce qui concerne la communication des prix, par exemple, il est évident que certains organismes, la commission canadienne ou le gouvernement provincial ou le gouvernement fédéral, disposerait du moyen de recueillir efficacement les renseignements en matière de prix, et d'en assurer la publication pour que les intéressés puissent en être informés.

Le sénateur Olson: Sont-ils disposés à le faire chaque semaine, avant que toute la viande de bœuf soit vendue, ou est-ce simplement après que les prix aient été communiqués?

M. MacEachern: Si mes souvenirs sont exacts, ils sont disposés à fournir quotidiennement des renseignements et de communiquer les prix pour les quantités de viande expédiées d'Alberta.

Le sénateur Olson: Pourraient-ils le faire avant que le prix connu sur le marché de Montréal soit fixé en fonction de cette vente importante dont vous avez parlé précédemment?

M. MacEachern: Je crois que oui.

Le sénateur Olson: En d'autres termes, un tel système ne peut avoir les résultats escomptés à moins que le prix ne soit fixé avant que le produit ne parvienne à Montréal, n'est-ce pas?

M. MacEachern: Vous supposez que la majorité des gens se basent sur le prix de Montréal.

Le sénateur Olson: C'est bien l'opinion la plus répandue.

M. MacEachern: Je crois que, vérification faite, vous verriez que si le prix de Montréal sert parfois de point de repère, dans la plupart des cas il ne correspond nullement au prix de Vancouver, Edmonton, Calgary et même à l'occasion Toronto, puisque ce dernier est majoré en cours de route, à partir d'un prix initial fixé lors de transactions conclues hors des grands centres de l'Alberta. Chaque jour on expédie le bœuf à partir de Calgary vers divers acheteurs et les prix sont négociés entre l'acheteur et le vendeur à ce moment-là. Il peut y avoir un certain lien avec le prix de Montréal mais une fois les frais de transport soustraits, le prix initial n'est évidemment plus le même.

[Text]

Senator McDonald: What you are saying, Doctor, is that you would remove the pricing mechanism from the consumption end back to the production end. In other words, the price would be set in Calgary and, as a result, the price in Montreal would be that price plus freight and what-have-you. The whole thing would be the exact reverse of what it is now.

Dr. MacEachern: To my way of thinking, that would seem to make sense to me, as opposed to the other approach where you have a Vancouver price, an Edmonton price, a Montreal price, a Toronto price, which may or may not relate to the major source of supply of beef in this country.

Senator McDonald: That is the way most products are sold, is it not, not just agricultural products? They are priced where they are manufactured or grown, and when they arrive somewhere else, they are that price plus the commission and freight or whatever it is. It is very unusual, is it not, for a product to arrive in a consumers' market and then have its price set after it gets there.

Dr. MacEachern: Yes, but it is not uncommon to have c.i.f. prices—prices quoted delivery at a certain point.

In the United States we have key supply point prices for wholesale carcasses or cuts, and in Canada we seem to have prices delivered to retail in various key points.

Senator Molgat: Did I understand you correctly to say that the Alberta price is not the Montreal price plus freight?

Dr. MacEachern: We analyzed what the relationships were between Montreal prices and other prices and, taking into account shrink and transport and so on, from week to week you have considerable variation between wholesale prices in different points. If you average it over a period of six months or a year, it would even out remarkably well, and there is very little difference when you correct for transportation, shrink, and the other factors that are involved. However, there are clearly variations over time between markets that are not accountable for transportation and other costs.

Senator Molgat: What is it, then, that they are accountable for, a local situation?

Dr. MacEachern: To a degree, yes, you have a localized market, not a national market.

Senator Molgat: But, with the quantity of beef coming out of Alberta, I would have thought that it would have been a national price that established it, not a local price.

Dr. MacEachern: I think there are important national factors. As I said earlier, the Toronto price, live cattle prices, seem to be reasonably well linked together and they are influenced by it. However, the point is we find market variations in prices on a week-to-week basis and sometimes on a sustained basis that are not explainable by the normal transport and other charges. All I am saying is that it is less than a perfect market and we cannot tie it all back to the Calgary or Toronto price and explain the prices. On the long haul there is a remarkable, reasonably efficient marketing system. The

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Ce que vous dites, Monsieur, c'est que vous préféreriez que les prix soient fixés par les producteurs plutôt que par les acheteurs. En d'autres termes, le prix serait fixé à Calgary et par conséquent, le prix à Montréal comprendrait en sus le fret etc. C'est exactement le contraire qui se produit maintenant.

M. MacEachern: Il me semble que ce serait beaucoup plus logique que d'avoir des prix différents à Vancouver, à Edmonton, à Montréal et à Toronto puisque dans ce cas-là, la principale source de bœuf au pays n'agit pas nécessairement sur le prix.

Le sénateur McDonald: C'est ainsi que la majorité des produits se vendent et pas seulement les produits agricoles, n'est-ce pas; le prix est fixé là où les produits sont fabriqués ou cultivés et lorsqu'ils sont expédiés ailleurs, le prix demandé comprend alors la commission plus le fret et les autres frais. C'est assez rare, il me semble, que le prix d'un produit soit fixé seulement lorsqu'il arrive sur le marché de la consommation.

M. MacEachern: Oui, mais il n'est pas rare d'avoir des prix c.a.f. à certains endroits, c'est-à-dire qu'ils comprennent les frais de livraison.

Aux États-Unis, le prix des carcasses ou des coupes vendues en gros est fixé dans les principaux centres d'approvisionnement tandis qu'au Canada le prix, à certains endroits, comprend les frais de la livraison jusqu'au marché de détail.

Le sénateur Molgat: Avez-vous bien dit que le prix de l'Alberta ne correspond pas au prix de Montréal plus les frais de transport?

M. MacEachern: Nous avons analysés le lien entre le prix à Montréal et les autres prix, et compte-tenu des pertes et des frais de transport, etc., les prix de gros varient énormément d'une semaine à l'autre et d'un centre à l'autre. Si vous faites la moyenne sur six mois ou un an, tout s'équilibre remarquablement bien, et on notera très peu de différence lorsqu'on apportera des corrections pour le transport, les pertes et tous les autres facteurs en cause. Toutefois, il y a au bout d'un certain temps entre les marchés, de nettes variations, qui ne sont pas attribuables au transport et à d'autres frais.

Le sénateur Molgat: A quoi sont-elles attribuables donc, à une situation locale?

M. MacEachern: Dans une certaine mesure, oui, le marché est localisé, et non national.

Le sénateur Molgat: Mais, avec les quantités de bœuf qui sortent de l'Alberta, j'aurai cru qu'il se serait agi du prix national et non local.

M. MacEachern: Je crois qu'il y a d'importants facteurs nationaux. Comme je l'ai déjà dit, le prix de Toronto, le prix des bestiaux vivants, semblent être raisonnablement bien reliés ensemble et ils sont influencés par ce facteur; toutefois, nous trouvons des variations de marché dans les prix d'une semaine à l'autre et parfois de façon soutenue et on ne peut les expliquer par le transport normal et d'autres frais. Je veux dire simplement que ce marché est loin d'être parfait et que nous ne pouvons nous expliquer d'emblée les prix par ceux de Calgary ou de Toronto. A long terme, le système de commer-

[Text]

variations, I think, are from one-third of a cent to a cent and a half; that is the spread we are talking about between markets that are unexplained.

Senator Olson: I just have one more question. I am really puzzled about these other sales that you are talking about that go on all the time. In other words, I get the impression that you are not of the opinion that the Montreal price is dominant and so on, and yet there is an excerpt from your report that says this, and I will just read it to you, very briefly:

A price is considered established when a large volume is purchased from a sizeable Alberta packer at a specified bid price by a recognized large buyer in Montreal.

That agrees exactly with what you said. This is the important part:

When the price has been established the rest of the market generally follows suit and settles at that price.

To me, that means that they all wait. They make deals or arrangements on volume, how many tons or carloads or whatever, but they all wait until that so-called Montreal/Alberta price is settled, and then they automatically all fall in line. It doesn't mean that?

Dr. MacEachern: No. What it means is generally. In many cases that becomes the price at which transactions occur.

Senator Olson: It speaks of car numbers and so on; that is the beef that is rolling, I suppose. It refers to Telex to receivers and then the delivery; the railway company ensures delivery of these car lots. I have no further questions.

Senator Molgat: I want to address myself to competition on the Montreal market particularly. I think you indicated that there are fewer and fewer buyers. Is that correct?

Dr. MacEachern: The role of the independent wholesaler, which was quite prominent some year ago as a buyer in Montreal, has declined substantially. Approximately 30 per cent of the beef moving into Montreal is handled by independent wholesalers. The rest of it is handled by direct sales to either chains or their affiliates.

Senator Molgat: That is the present figure, 30 per cent?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Molgat: How much do the chains account for, and how many chains are there? Did you make a study of that?

Dr. MacEachern: Yes. The two major chains are Steinberg's and Dominion. The Montreal market is quite different from all others in Canada in that the major chains there do not play a dominant role as they do in, for instance, the Toronto market, where there are a number of independents; then you also have the voluntary groups such as IGA and Provigo. Independent retailers play a substantial role in Quebec, in the

[Traduction]

cialisation est remarquable, raisonnablement efficace. Les variations, je crois, sont de l'ordre d'un tiers de cent à un cent et demi; c'est l'écart entre les marchés qui demeure inexplicable.

Le sénateur Olson: Il me reste encore une question à poser. Je m'interroge réellement au sujet de ces autres ventes dont vous parlez et qui se poursuivent tout le temps. En d'autres termes, j'ai l'impression que vous ne croyez pas que le prix de Montréal est dominant, etc., et pourtant il y a un extrait de votre rapport qui le dit; je vais simplement vous le lire, très brièvement:

On considère qu'un prix est établi lorsqu'un large volume est acheté d'un important abattoir d'Alberta à un prix d'offre précisé par un important acheteur reconnu de Montréal.

Ceci est parfaitement conforme avec ce que vous avez dit. Voici la partie importante:

«Lorsque le prix a été établi, le reste du marché suit généralement et se conforme à ce prix.»

J'ai l'impression qu'ils attendent tous. Ils s'entendent sur le volume, sur le nombre de tonnes ou de chargements ou quoi que ce soit, mais ils attendent tous que ledit prix de Montréal ou de l'Alberta soit établi, et ensuite ils se rangent automatiquement à la décision. N'est-ce pas ce que cela signifie?

M. MacEachern: Non. C'est le cas généralement seulement. Dans de nombreux cas, il s'agit du prix auquel les transactions se concluent.

Le sénateur Olson: On parle de numéros de wagon, etc; il s'agit du bœuf transporté par rail, je présume. On fait allusion au télex envoyé aux destinataires et ensuite à la livraison; la compagnie de chemin de fer assure la livraison de ces chargements. Je n'ai pas d'autres questions.

Le sénateur Molgat: J'aimerais traiter plus particulièrement de la concurrence sur le marché de Montréal. Je crois que vous avez indiqué qu'il y a de moins en moins d'acheteurs. Est-ce exact?

M. MacEachern: Le rôle de grossistes indépendants, qui étaient tout à fait prédominants il y a quelques années, comme acheteurs à Montréal, a décliné sensiblement. Environ 30% du bœuf qui entre à Montréal passe par des grossistes indépendants. Le reste est écoulé soit par des ventes directes, soit par des magasins à succursales multiples où leurs filiales.

Le sénateur Molgat: Le chiffre de 30% est-il le chiffre actuel?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Molgat: Quelle est la proportion pour les magasins à succursales multiples, et combien y en a-t-il? Avez-vous fait une étude à ce sujet?

M. MacEachern: Oui. Les deux principaux sont Steinberg et Dominion. Le marché de Montréal est assez différent de tous les autres du Canada en ce sens que les principaux magasins à succursales multiples n'y jouent pas un rôle aussi dominant que, par exemple, sur le marché de Toronto, où il y a un certain nombre de dépendants; viennent ensuite les groupes privés comme IGA et Provigo. Les détaillants indépendants

[Text]

Montreal market. This is a quite different situation from, say, Toronto or Edmonton, where the major chains, few in number, handle the bulk of the beef. The role of the independent wholesaler is still being carried out in terms of the price-setting function. In other words, he is quite actively involved, with some help occasionally from the voluntary chains like Provigo, which steps in once in a while, to help in this price negotiation process. However, their influence in setting the price is way out of importance to their influence within that market. If I might make a comment which might help to explain this, from studying the situation one might be somewhat amazed at why they are still allowed to carry out that function.

Senator Molgat: You think the dominant buyer would be the one?

Dr. MacEachern: Of course, you gain a much higher profile if you are a dominant buyer and get involved in that price negotiation process. Maybe it would be in the interest of the dominant buyer to allow an independent wholesaler to carry out that function.

Senator Molgat: But then there is more competition on the Montreal market than there is on the Toronto market.

Dr. MacEachern: I qualify it this way. I think the Montreal market is perhaps the most visible market we have in Canada for wholesale beef. What is going on there is much more visible than what is going on in the Toronto market. Clearly, a number of arrangements have developed in marketing beef in the Montreal area over a period of time which are controversial and appear unorthodox, and can be addressed and improved; the market performance obviously can be improved. However, from the results of our work we are not of the belief that the Montreal market is the bad guy, by any stretch of the imagination, in the Canadian beef marketing system.

Senator Molgat: I come back to an earlier comment you made. If I understood you correctly, the Toronto market is actually a more dominant market so far as the overall price is concerned.

Dr. MacEachern: Yes. As best we can determine, both intuitively as well as from the data available, it appears to be the dominant market in Canada and exerts the major influence on beef prices in Canada.

Senator Molgat: It is more dominant but it is not as open; it is more secretive, if you want to use that term. What is happening is not as easily discernible.

Dr. MacEachern: It is more integrated, more intertwined, than Montreal.

[Traduction]

jouent un rôle important au Québec, notamment sur le marché de Montréal. La situation y diffère beaucoup de celle de Toronto ou d'Edmonton, où les principales chaînes, qui sont peu nombreuses, traitent la plus grande partie des bovins. Le rôle des grossistes indépendants est encore foncièrement rattaché à l'établissement des prix. En d'autres termes, le grossiste indépendant y joue un rôle actif, se faisant aider, à l'occasion et sur une base volontaire par certaines chaînes comme Provigo, qui de temps à autre, participent au processus de négociation des prix. Toutefois, le rôle que jouent les grossistes indépendants dans la fixation du prix ne peut être comparé à l'influence qu'ils exercent au sein du marché. Je regrette de n'avoir aucun exemple pour illustrer cette affirmation, mais à l'observation, on pourrait se demander pourquoi les grossistes indépendants sont encore autorisés à exercer cette fonction.

Le sénateur Molgat: Prétendez-vous que c'est l'acheteur le plus important qui fixe les prix?

M. MacEachern: Naturellement, plus l'acheteur est important et plus sa participation au processus de négociation des prix est importante, plus son influence est grande. Peut-être en va-t-il de l'intérêt de l'acheteur principal de permettre à un grossiste indépendant d'exercer cette fonction.

Le sénateur Molgat: Mais alors, la concurrence est plus forte sur le marché de Montréal qu'elle ne l'est sur le marché de Toronto, n'est-ce pas?

M. MacEachern: A mon avis, le marché de Montréal est peut-être celui qui est le plus facile à cerner au Canada, du moins dans le cas des ventes de bœuf en gros. Il est beaucoup plus facile d'observer ce qui s'y passe que sur le marché de Toronto. Il est évident que le marché de Montréal a vu naître à un moment donné un certain nombre d'arrangements dans le domaine de la commercialisation du bœuf qui étaient plutôt discutables, qui semblaient peu orthodoxes et qui mériteraient d'être étudiés et améliorés; le fonctionnement du marché peut certainement être amélioré à Montréal. Toutefois, à la lumière des résultats de nos travaux, nous ne croyons pas que le marché de Montréal soit l'élément le plus pernicieux, même en faisant un effort d'imagination, du système global de commercialisation du bœuf au Canada.

Le sénateur Molgat: Permettez-moi de revenir à l'observation que vous avez faite plus tôt. Si je vous ai bien compris, le marché de Toronto est effectivement le plus important, du moins en ce qui concerne l'établissement des prix.

M. MacEachern: Exactement. Pour autant que nous puissions émettre des conclusions, tant intuitivement qu'à la lumière des données disponibles, il semble que le marché de Toronto soit le marché dominant au Canada et que ce soit lui qui exerce l'influence la plus importante sur la fixation des prix du bœuf au Canada.

Le sénateur Molgat: Il domine, mais il n'est pas aussi libre; je dirais même «qu'il est plus occulte. Son fonctionnement est plus mystérieux.

M. MacEachern: Il est plus intégré, plus interdépendant, que celui de Montréal.

[Text]

Senator Molgat: So perhaps we should be looking more at that market.

Dr. MacEachern: I am speaking a little as an academic. I do not think we know too much about the function of the Toronto market or the Vancouver market, and perhaps not as much as we need to know about the Calgary market. I could go on and say the Winnipeg market too. I think we would all benefit by knowing better how the Toronto market actually works.

Senator Molgat: If it is the dominant one and less is known about it, and if it is not as open, then immediately it seems to me it is the one we should be concentrating on as a first item. Are you aware of any studies that have been made by the competition groups in government that are concerned about ensuring that there is competition in the marketplace? Have there been any studies or investigations in either Toronto or Montreal?

Dr. MacEachern: I am not in a good position to know, but from where I sit I am not aware of any studies that have been done of late on the beef marketing aspects by the investigative unit of the Department of Consumer and Corporate Affairs.

The Chairman: With regard to the Toronto market and the importation of United States beef, how do you feel the importation of United States beef affects our prices? Is it used from time to time to beat down the price in the Toronto market? Do you think it is a good thing to have a kind of a ceiling price, if that is what it is, on Toronto prices by the availability of United States slaughter cattle and so on?

Dr. MacEachern: I do not view importation or exporting from country to country as one trying to beat down somebody else. This occurs from natural forces in Canada, pretty well. I have no evidence that there is any attempt to import product just to gain some temporary price advantages. This gets into the question of whether the North American beef marketing system is useful or not, and I think it provides an outlet for cattle at a floor price, and also puts a ceiling on what cattle will sell for in Canada if we are short I am quite neutral on that. As long as trading is done in a proper context I think it operates to our benefit.

The Chairman: The price is where it is today, to some extent, because of the low Canadian dollar.

Dr. MacEachern: Yes.

The Chairman: How much would you think that is affecting our beef prices right now? Just 10 per cent, more or less?

Dr. MacEachern: Yes, 10 or 15 per cent.

The Chairman: So without it our prices would be pretty low from a producer's standpoint?

Dr. MacEachern: Yes. The last time I looked at the situation we had adequate supplies of cattle in this country, and therefore our prices would be somewhat close to theirs if our dollar had not gone to pieces on us.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Par conséquent, nous devrions peut-être l'étudier d'avantage.

M. MacEachern: Vous m'excuserez si je prends un ton d'expert. Je ne crois pas que nous en sachions trop au sujet du rôle du marché de Toronto ou de celui de Vancouver, et peut-être pas autant que nous ne le devrions au sujet du marché de Calgary. Je dirais peut-être la même chose de celui de Winnipeg. Je crois que nous aurions tous avantage à en savoir plus au sujet du fonctionnement réel du marché de Toronto.

Le sénateur Molgat: Si c'est celui qui domine et celui sur lequel nous en connaissons le moins, et s'il est moins libre, j'en conclus immédiatement que c'est celui sur lequel nous devrions porter d'abord notre attention. Savez-vous si les groupes qui ont été chargés par le gouvernement d'étudier la situation de la concurrence ont fait quelque étude pour vérifier s'il existait une véritable concurrence dans ce domaine? Ont-ils mené des études ou des enquêtes au sujet du marché de Toronto, ou de celui de Montréal?

M. MacEachern: Je ne suis pas placé pour le savoir, mais, à ma connaissance, il y a longtemps que l'équipe d'enquête du ministère de la Consommation et des Corporations n'a pas enquêté sur la commercialisation du bœuf.

Le président: En ce qui concerne le marché de Toronto et les importations de bœuf des États-Unis, croyez-vous que ces dernières ont une certaine incidence sur nos prix? Est-il courant de voir le marché de Toronto faire baisser les prix de temps à autres? Croyez-vous qu'il est bon d'avoir ce genre de prix plafond, si c'est bien ce dont il s'agit, sur les prix fixés par Toronto en fonction du prix des bovins d'abattage américains?

M. MacEachern: Je ne pense pas que l'importation ou l'exportation consiste à essayer de marchander avec autrui. Ce sont les forces naturelles qui jouent au Canada. Rien n'indique que l'on tente d'y importer des produits seulement pour bénéficier temporairement de prix avantageux. Il faut alors se demander si le système de commercialisation du bœuf nord américain est utile; je pense qu'il fournit à un prix plancher un débouché pour le bétail et impose un prix de vente plafond au Canada si nous en manquons. Je suis tout à fait impartial sur ce point. Tant que le commerce se fait loyalement, je pense que nous en tirons des avantages.

Le président: Dans une certaine mesure, le prix est là où il est aujourd'hui, en raison de la faiblesse du dollar canadien.

M. MacEachern: Oui.

Le président: A votre avis, cette faiblesse du dollar pèse-t-elle lourdement sur les prix du bœuf à l'heure actuelle? De 10%, plus ou moins?

M. MacEachern: Oui, 10 ou 15%.

Le président: Ainsi, sans ce système, nos prix, du point de vue du producteur seraient très bas?

M. MacEachern: Oui. La dernière fois que j'ai étudié la situation, nous avions des stocks de bétail suffisants au Canada et par conséquent, nos prix seraient voisins des leurs si notre dollar ne s'était pas effondré?

[Text]

Senator Olson: Have you looked at the freight rebates that are paid in this movement of beef between Alberta and Montreal? It started, as I understand it, because of some larger cars and discounts for shipping heavier weights.

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Olson: Any Montreal buyer whose facilities were not adequate to handle that made a payment for the extra cost of doing it. Is that still the reason they pay it?

Dr. MacEachern: That is the reason it was initiated. I think there is a great deal of evidence that that reasoning does not now pertain. The main reason it continues is that it started and it offsets some of the costs that the wholesalers are incurring and are not getting reimbursed for under the three-cent charge that they have on carcasses.

Senator Olson: Has it not in fact gone up from the original amount? The amount went up, while the cost of handling, because of these larger cars, apparently went down or disappeared.

Dr. MacEachern: They needed additional warehousing space in Montreal as a result of it. I think the independent wholesalers and others would argue that they incurred costs in moving to the 60,000 pound cars. The major saving in using the larger cars would be to the Alberta packers. They would argue that way.

Senator Olson: Why did they not do it directly, instead of so indirectly? Is there any good reason for that? Is someone getting a disproportionate advantage and are some others suffering disadvantage because it is there?

Dr. MacEachern: I am sure that the present system evolved as a result of a complex set of forces. I think the railways could shed some light on this. My understanding is that the larger cars that were put in place, were being used by the Alberta packers. Montreal buyers were not aware that this product was moving in at lower rates, plus they were being encouraged by the railways and others to use these cars for shipments and they found themselves in a position where they could bargain as to terms and conditions under which they would accept those large cars.

Senator Olson: Is there not some payments being made for truck shipments?

Dr. MacEachern: We were unable to get the precise range of discounts or rebates on truck shipments, but there is evidence that freight incentives or rebates are applied there also.

Senator Olson: Did you find any evidence that it is being used as an additional bargaining tool after the price is set so that sometimes it is variable or bargainable?

[Traduction]

Le sénateur Olson: Avez-vous étudié les remises sur le fret qui sont pratiqués sur le transport du bétail entre l'Alberta et Montréal? Tout a commencé, si je me souviens bien, par la mise en circulation de wagons plus grands et par le versement de remises à l'expédition de plus gros tonnages.

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Olson: Les acheteurs montréalais dont les installations n'étaient pas suffisantes pour faire face à cette situation ont dû payer des frais supplémentaires. Cette raison est-elle toujours valable?

M. MacEachern: C'est la raison pour laquelle cette mesure a été prise. Je pense qu'il existe de nombreux indices qui nous donnent à penser que ce raisonnement n'est plus valable à l'heure actuelle. La mesure est toujours en vigueur car elle compense certains frais que les grossistes subissent et qu'ils ne peuvent pas récupérer sur le 3% de frais qu'ils perçoivent sur les carcasses.

Le sénateur Olson: Ce prix n'a-t-il pas augmenté? Les prix ont grimpé alors que les coûts de manutention ont, semble-t-il, diminué ou ont disparu en raison de la mise en circulation de ces grands wagons.

M. MacEachern: C'est pourquoi on avait besoin d'entrepôts supplémentaires à Montréal. Je pense que les grossistes indépendants et les autres prétendraient qu'ils ont subi des frais supplémentaires lorsque les wagons de 60,000 livres ont été mis en circulation. Ce sont les entreprises de salaison de l'Alberta qui ont réalisé les plus grosses économies lors de la mise en circulation des wagons plus grands. C'est ce qu'ils diraient.

Le sénateur Olson: Pourquoi l'ont-ils pas fait directement? Y a-t-il une raison? Certains obtiennent-ils des avantages disproportionnés et d'autres subissent-ils des inconvénients pour cette raison?

M. MacEachern: Je ne suis pas sûr que le système actuel ait évolué par suite de l'action d'un ensemble complexe de forces. Je pense que les chemins de fer pourraient vous donner des explications à ce sujet. A mon avis, les grands wagons qui ont été mis en circulation étaient utilisés par les entreprises de salaison de l'Alberta. Les acheteurs de Montréal ne savaient pas que le bétail arrivait en bénéficiant de tarifs inférieurs; en outre, les chemins de fer et d'autres les encourageaient à utiliser ces wagons pour expédier leur bétail et ils se sont trouvés en mesure de négocier les modalités de la mise en circulation de ces wagons.

Le sénateur Olson: Des remises ne sont-elles pas accordées lorsque les expéditions se font par camion?

M. MacEachern: Nous n'avons pas pu obtenir de renseignements sur le montant des rabais ou des remises qui sont accordés pour les expéditions qui se font par camion, mais nous savons qu'on offre également des stimulants ou des remises sur le fret.

Le sénateur Olson: Savez-vous si l'on se sert de cette pratique comme d'un moyen de négociation supplémentaire après que les prix sont fixés de façon à ce qu'ils varient parfois ou qu'ils soient négociables?

[Text]

Dr. MacEachern: Not on the rail shipments. It is a generally agreed amount, and the practice is quite standard. It does not vary. The 75-25 per cent split only varies in relation to the changes in rail rates between the 33,000 and 60,000 pound cars.

Senator Olson: It is not clear to me why they go through this complex method of claiming those funds or rebates. Why do they not just change the price? Is there any substantial reason for that? They could sell the meat for three cents less.

Dr. MacEachern: Clearly, adjustments could be made in the purchase price.

Senator Olson: You did not see a reason for not doing that.

Dr. MacEachern: One can only infer some reasons. The buyer in Montreal, the wholesaler, whether affiliated or independent, is able to retain, as part of his margin, that rebate, whereas he might have more trouble retaining a suitable margin if he moved from that. I would still press the point, however, that the independent wholesaler in Montreal, we were advised, has no objection to going to an f.o.b. buying procedure.

Senator Olson: Is the net result of that not to disguise the price a little bit?

Dr. MacEachern: Yes.

Senator Molgat: You were talking earlier about standing orders. Is it not a common practice in the freight field, when you have a very large movement of one product from one supplier to one buyer, to have an agreed rate that you can work out with the shipper? Is there any of that going on?

Dr. MacEachern: An agreed transport rate?

Senator Molgat: Yes. The railways have, in the past, established agreed rates, for example, on steel products, where one individual buyer is buying from one shipper a standing quantity, involving, say, an annual movement, and they will set up a special rate.

Dr. MacEachern: We were unable to obtain any evidence that would suggest that there were different rates on rail shipments of beef to Montreal.

Senator Molgat: For volume movement?

Dr. MacEachern: Exactly.

Senator Molgat: There was one rate for the whole lot?

Dr. MacEachern: This was a standard rate that was applied to rail shipments. This is not to suggest that what you say may not be true, but we were unable to find any evidence of that.

Senator Molgat: Were the railways questioned on this?

Dr. MacEachern: Yes.

[Traduction]

M. MacEachern: Pas pour les expéditions par chemin de fer. Il s'agit d'un prix convenu et cette pratique est tout à fait normale. Elle ne varie pas. Le partage 75-25 p. 100 varie en fonction des modifications des tarifs de chemin de fer entre les wagons de 33,000 et de 60,000 livres.

Le sénateur Olson: Je ne vois pas pourquoi on a recours à cette méthode compliquée qui consiste à réclamer ces fonds ou ces remises. Pourquoi ne se contente-t-on pas de modifier le prix? Y a-t-il une raison valable à cela? On pourrait vendre la viande trois cents moins cher.

M. MacEachern: Certainement, des rajustements pourraient être apportées au prix d'achat.

Le sénateur Olson: Vous ne voyez pas pourquoi on ne le fait pas?

M. MacEachern: Je ne peux que tirer certaines déductions. L'acheteur à Montréal, le grossiste, qu'il soit affilié, à une organisme ou non, peut faire rentrer cette remise dans sa marge bénéficiaire, alors qu'il éprouverait davantage de difficultés à ce que celle-ci reste suffisante en procédant autrement. Toutefois, j'aimerais insister sur ce point: selon ce qu'on nous a indiqué, le grossiste indépendant de Montréal, n'a aucune objection à formuler quant à l'adoption de mode d'achat f.a.b.

Le sénateur Olson: Ce mode d'achat n'entraîne-t-il pas un léger déguisement du prix?

M. MacEachern: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous parliez il y a un moment de règlements. Dans le domaine du fret, lorsqu'il s'agit de transporter de très grands volumes de marchandises entre le fournisseur et l'acheteur, la coutume ne veut-elle pas que l'on se mette d'accord avec l'expéditeur quant au tarif? Est-ce qu'on fait cela?

M. MacEachern: Un tarif fixé?

Le sénateur Molgat: Oui. Dans le passé, les chemins de fer ont fixé des tarifs forfaitaires par exemple pour l'acier; lorsqu'un acheteur particulier achète d'un expéditeur une quantité fixe qui suppose disons un mouvement annuel, les sociétés ferroviaires vont fixer un tarif forfaitaire.

M. MacEachern: Nous n'avons pas entendu de témoignage qui laisserait croire qu'existent des taux forfaitaires différents en ce qui concerne le transport du bœuf à Montréal par voie ferrée.

Le sénateur Molgat: Pour le transport en vrac?

M. MacEachern: Précisément.

Le sénateur Molgat: Il y avait un taux pour l'ensemble?

M. MacEachern: C'était un tarif uniforme qui s'appliquait aux expéditions par chemin de fer. Ce qui ne veut pas dire qu'il n'en n'existe pas, mais nous n'avons rien entendu qui puisse nous le faire soupçonner.

Le sénateur Molgat: A-t-on demandé des renseignements aux sociétés des chemins de fer à ce sujet?

M. MacEachern: Oui.

[Text]

Senator Molgat: On the competition side, the Department of Consumer and Corporate Affairs, to your knowledge, have not conducted any studies.

Dr. MacEachern: Not to my knowledge.

Senator Molgat: In your view are they equipped—that is, do they have the mechanism and the personnel and the ability—to do a study on the Montreal and Toronto markets, or on any other market?

Dr. MacEachern: Can I turn the question a different way? I believe that the market system is a good system. There are other systems that may or may not be as good. In order to ensure a properly functioning marketing system, however, which we have in beef, it seems to me that there has to be continual monitoring and knowledge of what is going on, at least at these points of exchange. Whether that should be carried out by the Department of Consumer and Corporate Affairs, I am not sure, but it does not make sense to me, from where I sit, that we should have accusations of criminal activity and injustice in one area, by senior, responsible officials, with no one able either to verify or refute that this is going on. I think this creates tremendous problems of lack of confidence and disunity in any system or in any country. I know that the investigative branch of the department of Consumer and Corporate Affairs periodically investigates market arrangements. I am not sure what the motives are, or under what instructions they act in order to do that. Periodically, however, they do this, and there is a very limited number of public reports available on those investigations. There is no evidence of much action being taken by them to deal with those problems, with a few exceptions. We also alluded to some things in the way of trading practices that might be considered to be unconventional, or destructive of a market system. We have not brought these up, but they are quite serious.

When there are no generally agreed terms and conditions of sale, and beef is being shipped to Montreal, then a major buyer can buy beef from you and pay you when he wishes. That might be 30 days, 60 days or 90 days. Of course, you do not have to sell to him, but if enough of these people do that, you must go along with it or get out of the business.

You can do a great deal to alter margins of wholesalers and everyone else in the system, but when you have no generally agreed to terms and conditions of sale, which is the case in the bulk of our marketing systems, excluding grain, there is not much you can do.

There are rules and regulations up to the terminal and packing plant levels, but from that point on there seems to be a wide variation in business practices which can be quite disruptive and quite destructive.

That is a long answer to your question, but we sought legal opinion on some aspects of our investigation. We are of the judgment that, while we have not discussed it or dealt with it in our report, there may be practices operating for an extended

[Traduction]

Le sénateur Molgat: En ce qui regarde la concurrence, le ministère de la Consommation et des Corporations n'a pas, à votre connaissance, fait d'étude?

M. MacEachern: Pas que je sache.

Le sénateur Molgat: À votre avis, est-il en mesure, ou plutôt, a-t-il les moyens, le personnel et la compétence nécessaires, pour entreprendre une étude des marchés de Montréal et de Toronto ou un autre marché?

M. MacEachern: Puis-je reformuler votre question? Je crois que le système de marché est un bon système. D'autres systèmes peuvent être meilleurs ou non. Toutefois, afin d'assurer un système de commercialisation convenable, comme celui du bœuf, il me semble qu'il faut exercer un contrôle constant et savoir ce qui se passe, au moins à ces points d'échange. Je ne suis pas sûr si le ministère de la Consommation et des Corporations doit en être chargé, mais il me semble qu'il n'est pas logique d'entendre des hauts fonctionnaires compétents formuler des accusations relatives à des activités criminelles et à des injustices dans un domaine précis sans que personne ne puisse soit confirmer soit réfuter ces accusations. Je crois qu'une pareille situation entraîne de sérieux problèmes de manque de confiance et mine l'unité dans n'importe quel système au pays. Je sais que la Direction des enquêtes du ministère de la Consommation et des Corporations fait des enquêtes périodiques sur les ententes intervenues sur le marché. Je ne sais pas au juste quelles sont ses raisons ni en vertu de quel mandat elle le fait. Quoiqu'il en soit, elle le fait de temps à autre et nous n'avons qu'un très petit nombre de rapports sur les résultats de ces enquêtes. Rien nous indique que le Ministère prend des mesures pour résoudre ces problèmes, sauf dans quelques cas. Nous avons également fait allusion à certaines pratiques d'échange qui pourraient être considérées peu habituelles ou nuisibles à un système de marché. Nous ne les avons pas précisées, mais elles sont assez importantes.

Lorsqu'il n'y a pas d'accord général sur les conditions de vente et que le bœuf est expédié à Montréal, un important acheteur peut alors acheter du bœuf et le payer lorsque bon lui semble; c'est-à-dire dans 30, 60 ou 90 jours. Bien sûr vous n'êtes pas tenu de lui vendre, mais s'il s'en trouve suffisamment pour l'imiter, vous devrez vous en accommoder ou vous retirer des affaires.

Vous pouvez déployer de multiples efforts pour modifier les marges des grossistes et des autres intermédiaires, mais sans un accord général sur les conditions de vente, situation commune à la plupart de nos systèmes de mise en marché, exception faite du secteur des céréales, peu d'options s'offrent à vous.

Il existe des règles et des règlements jusqu'au secteur des marchés terminaux et des salaisons mais, au-delà de ce niveau il semble y avoir un écart considérable entre les diverses pratiques commerciales, ce qui peut avoir un effet néfaste.

Ma réponse à votre question n'a pas été brève, mais nous avons demandé les conseils juridiques nécessaires pour ce qui touche certains aspects de notre enquête. Même si nous n'en n'avons pas traité dans notre rapport, nous sommes d'avis que

[Text]

period of time that would be in violation of laws in this country.

I do not think this is peculiar to the beef industry. We found that these are quite pervasive in other industries and other segments of agriculture, and the legal opinion we did receive stated that this was quite extraordinary.

I just mentioned that not to damn the system, but when there is not a generally agreed set of rules, it is amazing the kind of jungle that can develop over a period of time. There appears to be some of this—a good amount of this—in the beef marketing system.

The Chairman: In the Montreal market or in all the markets?

Dr. MacEachern: Our focus was primarily on Montreal, but I think we received sufficient evidence from other markets to indicate that what was going on there was not peculiar, with one or two exceptions, such as the freight incentive arrangements.

The Chairman: Bad practices in Montreal, bad practices in other places. In other words, the absence of a set of rules is the cause of this. Do you have a set of rules you think would correct it?

Dr. MacEachern: I do not think we should damn the beef marketing system any more than we damn ourselves, because perhaps we are all delinquent in terms of that, including government agencies.

As a benchmark, and from the work I have done in recent years, including trying to help improve the potato marketing system in the Maritimes, which is a jungle also, I found the Canada Grain Act developed for western Canada—and I am talking now of rules, terms and conditions, licensing people, forcing them to keep their doors open permanently, and so forth. As a general set of rules and conditions, I find that a useful model from which to work if we want to ensure a properly functioning marketing system.

The Chairman: There has been a board of grain commissioners doing what you have suggested. Perhaps we need a board of livestock commissioners or some other agency working under a set of rules designed to enforce this.

Dr. MacEachern: I should point out that I am primarily referring to the legislative act, not to the role of the board of grain commissioners. The act is there and it clearly specifies this. It is a unique situation in that it is one of the most thorough listing of terms and conditions of marketing we have.

The Chairman: As a grain producer, I have no quarrel whatsoever with the Canada Grain Commission and how it acts. I am also aware that probably for two or three generations a large part of the provisions of the Canada Grain Act have been in place. So, the beef producers are probably 50

[Traduction]

certaines méthodes appliquées depuis longtemps pourraient constitué une violation des lois de ce pays.

Selon moi, ces méthodes ne sont pas particulières à l'industrie du bœuf. Nous en sommes venus à la conclusion qu'elles existent dans d'autres secteurs de l'agriculture, et que d'après les conseils juridiques reçus, cette infiltration serait assez imposante.

J'ai mentionné qu'il ne fallait pas s'en prendre au système, lorsqu'il n'y a pas d'accord général en ce qui concerne les règles à suivre, on ne tarde pas à se retrouver dans un véritable brouillard, aussi étonnant cela puisse-t-il paraître. Tel serait, en gros, la situation dans le système de mise en marché du bœuf.

Le président: Sur le marché de Montréal ou sur tous les marchés?

M. MacEachern: Nous avons surtout insisté sur le marché de Montréal, mais nous avons reçu des renseignements qui indiqueraient que les autres marchés sont, à une ou deux exceptions près, le théâtre de méthodes semblables; je pense notamment aux mesures d'incitation dans le domaine du transport des marchandises.

Le président: Montréal est le théâtre de machinations tout comme les autres marchés. En d'autres termes, cette situation découle de l'absence de règles. Pouvez-vous proposer des règles qui corrigeraient la situation?

M. MacEachern: Je ne crois pas qu'il nous faille blâmer le système de mise en marché du bœuf, pas plus que nous ne devrions nous blâmer nous-mêmes, puisque nous sommes peut-être tous responsables de cette situation, les organismes gouvernementaux y compris.

En me fondant sur le travail que j'ai accompli au cours des dernières années, y compris sur mes tentatives visant à améliorer le système de commercialisation de la pomme de terre dans les Maritimes, domaine où règne également la confusion, j'ai découvert un point de repère: la Loi sur les grains du Canada, élaborée à l'intention de l'Ouest canadien. Je parle ici de règles, de conditions, d'autorisations, de l'obligation d'être disponible en permanence, etc. En ce qui concerne les règles et les conditions générales, je trouve qu'il s'agit là d'un modèle utile dont on pourrait s'inspirer si nous voulons faire en sorte que le système de mise en marché fonctionne efficacement.

Le président: Il existe une commission canadienne des grains qui exerce ce rôle. Nous avons peut-être besoin d'une commission du bétail ou d'un autre organisme qui serait assujéti à des règles axées sur l'application de ces exigences.

M. MacEachern: J'aimerais souligner que je m'en rapporte essentiellement à l'acte législatif, et non au rôle des commissaires de la Commission des grains. La loi existe et elle stipule clairement ce point. C'est une situation unique, du fait que c'est une des listes les plus exactes des modalités de commercialisation que nous possédons.

Le président: En tant que producteur de grains, je suis entièrement d'accord avec la Commission canadienne des grains et sa façon d'agir. Je reconnais également que, depuis deux ou trois générations, la plupart des dispositions de la Loi sur les grains du Canada n'ont pas changé. Les producteurs de

[Text]

years out of date in that they do not have a public act to provide for reasonable rules governing the whole marketing system.

Dr. MacEachern: Yes, particularly from the packing plant up.

Senator Molgat: I want to thank you for your extended answer to the question concerning the competitive situation in the marketplace.

Was grading a factor? Have you any comments to make as to its effect on competition in the marketplace?

Dr. MacEachern: That is not a factor.

The Chairman: Dr. MacEachern, our research people took the time to list in detail some of the areas in which they would like information, and it sometimes happens that we do not succeed in asking all the necessary questions to elicit that information. For that reason, I would ask you to look over the prepared questions and provide us with a memo on any you feel need further clarification. We can then include that information in our record at a future date.

Dr. MacEachern: I will be happy to help in any way I can, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Dr. MacEachern.

The committee will now go *in camera* on another item of business.

The committee continued *in camera*.

[Traduction]

bœuf sont donc probablement 50 ans en arrière du fait qu'ils n'ont pas de loi leur offrant des règlements raisonnables pour diriger l'ensemble du système de commercialisation.

M. MacEachern: Oui, particulièrement à partir de l'usine d'emballage.

Le sénateur Molgat: Je désire vous remercier pour votre réponse élaborée à la question sur la situation concurrentielle du marché.

Le classement des grains était-il un facteur? Auriez-vous des observations à faire quant à son effet sur la concurrence du marché?

M. MacEachern: Ce n'est pas un facteur.

Le président: M. MacEachern, notre personnel affecté à la recherche a pris le temps de dresser une liste détaillée des secteurs pour lesquels il désire obtenir des renseignements, et il arrive parfois que nous ne réussissons pas à poser toutes les questions nécessaires pour obtenir ces renseignements. C'est pour cette raison que je vous demanderais de lire les questions qui ont été préparées et de nous faire parvenir une note sur n'importe quelle question qui, selon vous, nécessiterait de plus amples explications. Nous pourrions alors inclure ces renseignements dans nos dossiers à une date ultérieure.

M. MacEachern: Je serai heureux de faire tout en mon possible pour vous aider, monsieur le président.

Le président: Merci, M. MacEachern.

Le Comité passera à l'étude du point suivant à huis clos.

Le Comité continue ses travaux à huis clos.

	Canada Post	Postes Canada
	Postage paid	Port payé
Third Troisième class classe		
K1A 0S7 HULL		

If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESS—TÉMOIN

Dr. Gordon MacEachern, President, Agricultural Economics Research Council of Canada.

M. Gordon MacEachern, président, Conseil de la recherche en économie agricole du Canada.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Monday, February 13, 1978

Issue No. 2

Second proceedings on the inquiry into the desirability
of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

WITNESSES:
(See back cover)

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Le lundi 13 février 1978

Fascicule n° 2

Deuxième fascicule sur l'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au
Canada.

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McGrand
*Flynn	McNamara
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Michaud
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Molgat
Greene	Norrie
Hays	Olson
Inman	*Perrault
Lafond	Riel
Macdonald	Sparrow
McDonald	Williams
	Zuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McGrand
*Flynn	McNamara
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Michaud
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Molgat
Greene	Norrie
Hays	Olson
Inman	*Perrault
Lafond	Riel
Macdonald	Sparrow
McDonald	Williams
	Zuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, FEBRUARY 13, 1978

(8)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:20 p.m. the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, Lafond, Molgat and Olson. (5)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; Mr. L. A. Christie, from the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

Witnesses:

Former Commissioners of the Commission of Inquiry into the marketing of Beef and Veal:

Mr. M. H. Mackenzie, Ottawa;
Mrs. Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
Mr. Hu Harries, Edmonton.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

The witnesses answered questions.

At 4:10 p.m. the Committee adjourned until 10:00 a.m., Tuesday, February 14, 1978.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 13 FÉVRIER 1978

(8)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, Lafond, Molgat et Olson. (5)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité; M. L. A. Christie, de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Témoins:

Anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau:

M. M. H. Mackenzie, Ottawa;
M^{me} Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
M. Hu Harries, Edmonton.

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Les témoins répondent aux questions.

A 16 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mardi 14 février 1978, à 10 heures.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Monday, February 13, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.30 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, in addition to the witnesses at the head table, we have with us for the first time Mr. C. R. Phillips, who will be assisting the committee in this inquiry. Mr. Phillips has been a distinguished public servant for a number of years. Mr. Len Christie, of the Library research staff, who assisted the committee on a previous inquiry, is again with us, and we welcome him back today.

Also in attendance is Mr. M. L. Wasik, Corporate Secretary, Dominion Stores Limited. He will be appearing as a witness tomorrow and is here, as the rest of us are, to learn from the witnesses today.

The witnesses are the former commissioners of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal. They are: Mr. M. H. Mackenzie, who was chairman of the commission; Mrs. Lydia Patry-Cullen, who was a member of the commission, who is well known to us and whom we appreciate having with us; and Dr. Hu Harries, who was a commission member and who is a somewhat controversial figure who has been an acquaintance of the committees for some years.

As you are aware, honorable senators, we are undertaking a general inquiry into the beef industry. At the outset we concentrated on stabilization; then we went on to consider imports; and the committee recommended certain action in an interim report. Largely due to the suggestion by Senator Olson, we then decided to look into the marketing system, with special reference to the Montreal market, although not exclusively to that market. In proceeding with that study we thought that initially we should hear from the former commissioners of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal.

I will ask Mr. Mackenzie to make an opening statement on the Montreal market and ask him what action has been taken on the commission's report.

Mr. M. H. Mackenzie, Former Commissioner of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal: First of all, I do not know what action has been taken, if any. We made a number of recommendations to improve the whole merchandising system. There were three main recommendations, the first of which was a vote against the introduction of a marketing board with production quotas; the second, to obtain proper labelling of the cuts of beef being sold in retail stores; and the third and most important, to take advantage of the current trend, that is, the development towards boxed beef or

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le lundi 13 février 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 30, pour enquêter sur les avantages de la stabilisation à long terme de l'industrie canadienne de la viande de bœuf.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, outre les témoins assis à la table principale, je veux signaler la présence de M. C. R. Phillips, qui, pour la première fois, est venu aider le Comité dans son enquête. Fonctionnaire éminent, M. Phillips est à l'emploi du gouvernement depuis déjà un certain nombre d'années. Je souhaite aussi la bienvenue à M. Len Christie, membre du Service de recherche de la Bibliothèque, qui a déjà fourni au Comité son aide, lors d'une enquête antérieure et qui s'est de nouveau joint à nous aujourd'hui.

Enfin, je tiens à signaler la présence de M. M. L. Wasik, secrétaire de la société Dominion Stores Limited, dont nous entendrons le témoignage demain. Aujourd'hui, il est venu se renseigner en écoutant les témoins, comme nous le faisons tous.

Nos témoins d'aujourd'hui sont les anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau. Il s'agit de M. M. H. Mackenzie, ancien président de cette Commission, de M^{me} Lydia Patry-Cullen, membre de la Commission que nous connaissons bien et qu'il nous fait plaisir d'accueillir ici aujourd'hui et de M. Hu Harries, également membre de la Commission, personnage quelque peu controversé et bien connu des Comités depuis plusieurs années.

Comme vous le savez, honorables sénateurs, nous avons entrepris une enquête sur l'ensemble de l'industrie du bœuf. Dans un premier temps, nous avons examiné le problème de la stabilisation puis, nous avons étudié la question des importations, au sujet desquelles le Comité a recommandé certaines mesures à prendre dans son rapport intérimaire. Ensuite, surtout à l'instigation du sénateur Olson, nous avons décidé d'examiner le système de commercialisation et de nous attacher surtout au marché de Montréal, bien que pas de façon exclusive. En reprenant cette étude, nous avons pensé qu'il serait bon d'entendre d'abord le témoignage des anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau.

Je demanderais donc à M. Mackenzie de faire une déclaration préliminaire sur le marché de Montréal et de nous dire quelles mesures ont été prises, suite à la parution du rapport de la Commission.

M. H. Mackenzie, ancien commissaire de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau: D'emblée, je peux vous dire que, si des mesures ont été prises, je ne les connais pas. Nous avons fait un certain nombre de recommandations visant à améliorer l'ensemble du système de mise en marché. Trois d'entre elles étaient fondamentales: dans la première, nous nous opposions carrément à la mise en place d'un office de commercialisation qui imposerait des quotas de production; la seconde recommandation, obtenir que les quartiers de bœufs vendus au détail dans les magasins soient mieux

[Text]

processed beef, with the idea in mind that further processing should be done at the point of slaughter. In that respect, the market would not be dealing in the traditional carcass, but would deal in prime cuts. Because the demand has changed so much over the last 20 years, as a result of people eating away from home at steak houses, hamburger stands and whatnot, the carcass did not seem to be the proper unit with which you could deal in this type of market. We therefore recommended that the appropriate way to do this would be to have the slaughter houses process this and not the retailers. We thought that trend ought to be stopped and that all further processing should be done at the point of slaughter. We thought that, in itself, would facilitate the marketing.

Those are my opening comments, Mr. Chairman.

The Chairman: I shall now call on Mrs. Patry-Cullen to make any opening remarks she wishes at this time.

Mrs. Lydia Patry-Cullen, former Commissioner of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal: Thank you, Mr. Chairman:

There was some question as to what steps have been taken by the government in connection with our report. I do not know whether it is because of our report, or our report in conjunction with other reports, but some action has been taken by the government to bring about some uniformity at the retail level in the names of beef cuts. The fact that a flank steak is known as such across the country is a big improvement as far as the consumer is concerned.

As far as grading goes, things still favour the producer, not the consumer. The government has not acted on our recommendation with respect to grading. It is my hope that this committee can bring about some improvement in the area of grade labeling at the retail counter. Under the current system, it is impossible to compare a sirloin steak bought in Calgary with one bought in Ottawa because one does not know what grades one is comparing. That is also very important from the point of view of cost.

Those are all the comments I have for now, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you. I shall now call on Mr. Harries.

Mr. Hu Harries, former Commissioner of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal: Mr. Chairman, I do not think any comments would be helpful at this moment.

The Chairman: In that case, we are open to questions from members of the committee.

Senator Olson: Mr. Chairman, I am not really sure where to start. As you pointed out, my main interest in this whole matter, and especially in the Montreal market, is to try to determine whether that market, in establishing the price for beef carcasses each week, is in fact truly an open, free and competitive market. I am interested in determining whether there is genuine competition in the method or the mechanics of setting the carcass price of beef from week to week.

[Traduction]

étiquetés, enfin et c'est la recommandation la plus importante, nous disions qu'il fallait profiter de la tendance actuelle à commercialiser du bœuf en carton ou transformé, en prenant pour acquis que cette transformation ultérieure serait fait au point d'abattage. De cette façon, le marché n'écoulerait pas des carcasses comme d'habitude, mais plutôt des coupes primaires. La population ayant pris l'habitude de manger dans des restaurants à bifteks, des débits de hamburgers et que sais-je encore, la demande s'est profondément modifiée depuis 20 ans et il ne semblait pas que la carcasse soit le morceau qui conviendrait à ce type de marché. C'est pourquoi nous avons recommandé que ce soient les usines d'abattage qui transforment cette viande plutôt que les détaillants. Nous avons pensé qu'il fallait mettre un frein à cette tendance et, par conséquent, que toute transformation ultérieure devrait être faite au point d'abattage, convaincus que cette politique faciliterait d'elle-même la commercialisation.

Ce sont là mes premières remarques, monsieur le président.

Le président: Je demanderais maintenant à Mme Patry-Cullen de nous faire les observations qui lui plaisent à ce moment.

Mme Lydia Patry-Cullen, ancien commissaire de la commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau: Merci, monsieur le président.

On a parlé des mesures que le gouvernement aurait prises après la parution de notre rapport. Je ne sais si notre rapport y est pour quelque chose ou si c'est l'effet cumulatif de celui-ci et d'autres rapports, mais le gouvernement a effectivement pris des mesures pour uniformiser la désignation des quartiers de bœuf vendus au détail. Aujourd'hui, un bifteck de flanc porte ce nom d'un bout à l'autre du pays et c'est là une amélioration importante du point de vue du consommateur.

Quant au classement, la situation favorise encore le producteur plutôt que le consommateur et le gouvernement n'a pas donné suite à notre recommandation à ce sujet. J'espère que ce Comité réussira à améliorer l'étiquetage du classement au détail. En vertu du système actuel, il est impossible de comparer un faux-filet acheté à Calgary avec un autre, qui a été acheté à Ottawa, les classes n'étant pas les mêmes. C'est un facteur très important également, du point de vue des coûts.

C'est tout ce que j'ai à dire pour l'instant, monsieur le président.

Le président: Merci, je demanderais maintenant à M. Harries de prendre la parole.

M. Hu Harries, ancien commissaire de la commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau: Monsieur le président, je n'ai aucune observation utile à faire pour l'instant.

Le président: Dans ce cas, les membres du Comité peuvent maintenant poser des questions.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je ne sais vraiment par où commencer. Comme vous l'avez signalé, ce qui m'intéresse surtout dans cette question et, notamment, concernant le marché de Montréal, c'est d'arriver à établir si le marché, en fixant le prix des carcasses de bœuf chaque semaine, est un marché vraiment ouvert, libre et compétitif. Je voudrais savoir s'il existe véritablement une concurrence dans

[Text]

I might say to the witnesses that I have read the report of the commission of inquiry and found it to be comprehensive. Unless some new information has come to you since preparing that report, or unless your views have changed, I am not really sure that there are many questions that I want to ask. Certainly, you have laid out your opinions on what you found in the report and made recommendations on that basis.

It is my opinion that there are more and more people who are changing their minds, at least slightly, about the influence of the so-called Alberta-Montreal market than was the case perhaps even a year or so ago. We were told at the outset that the Alberta-Montreal market was the dominant market in the setting of beef prices and that all other markets in Canada fell in line with the Alberta-Montreal market once the price was established. We are now hearing that the Toronto market may even be a greater leading or dominant market than the so-called Alberta-Montreal market. You may wish to comment on that.

I think I should say at the outset that there are two or three things that bother me about the so-called Alberta-Montreal market. First of all, it does not seem to be a market that is set on the basis of a great deal of openness and freedom of information from the point of view of the producers. Secondly, there is the matter of having as high a percentage as 70 per cent of the beef carcasses in boxcars or refrigerator cars rolling to Montreal before the price is set. That seems to be a stupid way of selling any commodity, let alone a highly perishable product that has to have a home by the time it gets to the end of its rail run.

Having made those comments, perhaps I can now put a specific question. In your opinion, is the Alberta-Montreal market the dominant price-setting market within the whole Canadian beef pricing structure?

Mr. Mackenzie: Mr. Chairman, let me say at the outset that since tabling our report I have paid no attention to beef or beef marketing. I was glad to be finished with it. I am afraid I am not up-to-date on any changing opinion of the importance of the Montreal market. Certainly, we were led to believe that the Montreal market was the dominant market in Canada. That is the evidence we received.

It seemed to us that the players on both sides were pretty big boys and were pretty evenly matched. This involved the packers and the big chains. It is a bit of an "oriental bazaar," I suppose, in the way it operates, but we at least felt that the players were evenly matched.

Senator Olson: We had Dr. MacEachern here a few days ago. I am not sure whether his study was before or after yours,

[Traduction]

la façon ou la méthode de fixer le prix de la carcasse de bœuf, d'une semaine à l'autre.

Je peux dire aux témoins que j'ai lu le rapport de la Commission d'enquête et que je le trouve très complet. A moins que vous n'ayez reçu d'autres renseignements, depuis sa rédaction, ou que vos opinions aient changé, je ne suis pas vraiment sûr que j'ai beaucoup de questions à poser. C'est certainement dans le rapport que l'on trouve votre opinion concernant les faits que vous avez étudiés et c'est en vous appuyant sur ceux-ci que vous avez formulé vos recommandations.

A mon avis, il y a de plus en plus de personnes qui changent un peu d'idée, sur l'influence du prétendu marché Alberta-Montreal, surtout par comparaison à la situation d'il y a à peine un an. On nous avait dit d'abord que le marché Alberta-Montreal était déterminant pour la fixation des prix du bœuf et que tous les autres marchés canadiens lui emboîtaient le pas. On me dit maintenant que le marché de Toronto est un marché peut-être plus important et déterminant que le prétendu marché Alberta-Montreal. Vous voudrez peut-être dire quelque chose à ce sujet.

Je devrais dire d'emblée qu'il y a deux ou trois questions qui m'agacent au sujet du prétendu marché Alberta-Montreal. Tout d'abord, du point de vue du producteur, il ne semble pas y avoir de véritable ouverture et de liberté d'information dans ce marché. Ensuite, il y a le problème des carcasses de bœuf, dont presque 70% font le trajet vers Montréal dans des wagons ou des réfrigérateurs avant que leur prix ne soit établi. C'est là, me semble-t-il, une façon bien stupide de vendre une denrée, sans compter qu'il s'agit d'un produit très périssable qui doit arriver à demeure au bout de son trajet ferroviaire.

Cela dit, j'aurais maintenant une question bien précise à poser. A votre avis, le marché Alberta-Montreal est-il le marché prépondérant en matière de fixation des prix au sein de l'ensemble de la structure de fixation des prix du bœuf au Canada?

M. Mackenzie: Monsieur le président, permettez-moi d'abord de dire que, depuis que nous avons déposé notre rapport, je ne me suis plus occupé du bœuf ni de sa commercialisation, car j'étais heureux d'avoir terminé le rapport. Je ne suis malheureusement donc pas au courant de ce changement d'opinion sur l'importance du marché de Montréal. Les témoignages que nous avons reçus nous ont certainement portés à croire que le marché de Montréal était prédominant au Canada.

Il nous a paru que les parties en présence, de part et d'autre, étaient plutôt importantes et qu'elles s'équilibraient assez bien; et je veux parler des entreprises de salaisons et des grandes chaînes de distribution. Le fonctionnement de cette industrie fait un peu penser à une sorte de «bazar oriental», mais nous avions au moins l'impression que les joueurs étaient de force égale.

Le sénateur Olson: Nous avons entendu, il y a quelques jours, le témoignage de M. MacEachern, et je ne sais plus si

[Text]

but I think it was after. He was quite strongly of the opinion that the Toronto market had more influence on the Montreal market than vice versa.

Mrs. Patry-Cullen: As of when?

Senator Olson: That would be the case currently. I cannot put a date on it, as to when that became the situation.

Mrs. Patry-Cullen: Perhaps your witness from Dominion Stores Limited will be of more assistance to you in that regard. Perhaps I could continue in French.

C'est parce que je pense qu'à Montréal même, c'est depuis l'histoire de la viande avariée, et à cause d'autres facteurs sociologiques comme, par exemple, une campagne de presse de la part de diététiciens sur la consommation du bœuf ou de viande rouge, qui devrait être réduite pour une alimentation saine, que le marché de la demande à Montréal s'est un peu détérioré, qu'il y a eu une moins forte demande pour le bœuf de l'Ouest et pour le bœuf en général. C'est ma perception, à moi, très personnelle, de ce qui se passe. Dans un pareil cas, en «marketing», le marché qui demeure intouché par ces facteurs sociologiques ou par des histoires de viande avariée qui se passent un peu ailleurs, mais pas là, ce marché prend de plus en plus de force, et plus un marché qui «manipule» la demande prend de la force, plus il s'avère raisonnable de croire que les principaux protagonistes de ce commerce là vont être ceux de l'Alberta, contre ceux de l'Ontario, de Toronto. C'est à peu près ma perception à moi. Elle vaut ce qu'elle vaut, mais je pense qu'elle vaut la peine d'être étudiée. Comme preuve, pour soutenir cela, je ne suis pas ce que votre témoin, M. McNichol, vous a dit, mais on n'a qu'à regarder les annonces des journaux, depuis un an, pour faire un peu de bons barèmes de la demande des consommateurs en faveur d'un produit, et on va s'apercevoir comparativement à la publicité qui se fait à Toronto, que la demande du bœuf a été jouée en mineur, et non plus en majeur, comme c'était le cas des trois ou cinq années précédentes.

M. Harries aurait peut-être quelque chose à ajouter à ce sujet.

Mr. Harries: Mr. Chairman, I do not think there is any better information at this time, that I am aware of, than the information contained in the research reports that were done for the commission. I am unable to be of assistance in respect to the question that is raised. There is no reason, that I have been able to detect, for a change. Some people are making a little more noise about it now, but that does not indicate to me any fundamental change in the market.

Mrs. Patry-Cullen: Senator Olson, when you talk about our report's findings with respect to the major players of that exchange, Alberta and Quebec, I do not know if you include Canada Packers. Would Canada Packers from Toronto and Dominion from Toronto be part of the Toronto market or the Quebec market? In that sense, if they are part of the Toronto market or the Montreal market, well, we did talk about them in our report. They played a major role in our findings.

[Traduction]

son étude a paru avant ou après la vôtre, mais je crois que c'était après. Il a fermement soutenu que le marché de Toronto était plus influent que celui de Montréal.

Mme Patry-Cullen: Depuis quand?

Le sénateur Olson: Il parlait de la situation actuelle, mais je ne puis dire exactement à quand cela remonte.

Mme Patry-Cullen: Votre témoin représentant la société Dominion Stores Limited pourra peut-être vous être plus utile à ce sujet. Permettez-moi de poursuivre en français.

In Montreal, I believe one can trace this situation back to the inquiry on tainted meat and for other sociological factors, such as dietetician press campaign on reduction of beef or red meat in a healthy diet; that is why demand has slowed down somewhat in Montreal, and that the demand for western beef or for beef in general has not been as great. That is my own personal perception of what has happened. In such a case, with respect to marketing, when a market does not suffer from the impact of such sociological factors or the discovery of tainted meat, all things that also occur here and there, but not on this market, then it becomes stronger and stronger, and the stronger a market that manipulates demand gets, the more reasonable it is to believe that the main supporters of that business will be people from Alberta, as opposed to those from Ontario, let us say Toronto. That is more or less what I think of the situation. I give it for what it is worth but I believe it is worth studying. I do not know what your witness, Mr. McNichol, told you, but as evidence to support this, one need only look at newspaper ads over the past year in order to have a good idea as to the consumer's demand for a special product, and one can then realize that in comparison to the publicity made in Toronto, demand for beef was played down instead of up, as was the case over the past three to five years.

Perhaps Mr. Harries would like to comment on this.

M. Harries: Monsieur le président, à ma connaissance, il n'existe pas pour l'instant de meilleurs renseignements sur ce sujet que ceux qui se trouvent dans les rapports de recherche effectués au nom de la Commission. Je ne puis donc vous aider à répondre à la question posée et je n'ai pu, quant à moi, déceler aucune raison d'un changement. Il y a des personnes qui font du bruit à ce sujet, mais cela ne signifie pas à mes yeux que le marché se soit fondamentalement modifié.

Mme Patry-Cullen: Sénateur Olson, lorsque vous faites allusion aux résultats de nos rapports concernant les principales parties impliquées dans cet échange, à savoir l'Alberta et le Québec, je ne sais si vous incluez la société Canada Packers. Les entreprises Canada Packers et Dominion de Toronto font-elles partie du marché de Toronto ou de Québec? Si vous considérez qu'elles font partie du marché de Toronto ou du marché de Montréal, alors nous en avons en effet parlé dans notre rapport et elles ont joué un grand rôle dans l'établissement de nos résultats.

[Text]

The Chairman: Did you find higher costs in the Montreal market for handling beef as opposed to the costs that were found in the Montreal market? If so, do you think those costs were excessive for the processing done and the work involved in the storage and so on?

Mr. Mackenzie: The brokers do not play much of a part in the Toronto market; they do play a substantial part in the Montreal market and they are paid a fee. The amounts involved are relatively small in comparison to what you are dealing with. As you know, we did point out that this freight rebate is a complete distortion of the Montreal price and that it ought to be stopped. It does tend to distort the price of the Montreal market very materially, and that freight rebate is quite important.

The Chairman: Does it add to the cost the way it is done, or does it just put its cost in another form?

Mr. Mackenzie: It is a hidden rebate so people do not know what the price is.

The Chairman: In support of it or excusing it, I have heard it said that the three cents, the normal brokerage fee, is just something that was maintained for many years, and this rebate is what is taking up the increased costs of doing business. I am not arguing in favour of it. I think it is better if things are open and known and certain rather than I think it is better if things are open and known and certain rather than hidden. I just want to know if that practice does add to the cost.

Mr. Mackenzie: I don't know whether or not one can say that. It certainly distorts the information, without any question.

Senator Olson: In relation to the price setting mechanism as it works for or against the producer, as to what his price will be, what motivates the buyers in western Canada to pay whatever the price is, or to pay a higher or lower price for the live beef they buy? From the evidence we have seen, some of the so-called major buyers have, at least recently, more or less withdrawn from that action. We are told, for example, that some of the major retailers, who also have their own warehousing facilities in Montreal, no longer play a part in Steinberg's. I think that is the one that was mentioned, one of the largest retail outlets of beef in Montreal. They no longer, in fact, play a role in the bargaining that goes on for beef carcasses; they just accept whatever is priced.

Mrs. Patry-Cullen: Maybe they have just changed their meat buyers.

Senator Olson: Maybe they have, but the information we had at one or two of the hearings was that while they used to be a major factor in the bargaining process they have really withdrawn from that and simply pay. They have contracts for so much beef from certain suppliers, and in the price setting mechanism they simply fall in line behind whoever in fact is recognized as the price setter for any particular week. It is a little disturbing.

[Traduction]

Le président: Le coût de la manutention de bœuf est-il plus élevé sur le marché de Montréal que sur ce marché? Dans l'affirmative, ces coûts étaient-ils excessifs, compte tenu de la transformation effectuée, du travail qu'exige l'entreposage et ainsi de suite?

M. Mackenzie: Les courtiers ne jouent pas un rôle très important sur le marché de Toronto, mais bien sur celui de Montréal où ils sont rémunérés. Il s'agit de montants relativement peu importants, par comparaison aux chiffres dont vous parlez. Comme vous le savez, nous avons signalé que cette remise sur le fret fausse sérieusement de prix montréalais et qu'il faudrait mettre fin à cette pratique, car elle tend vraiment à fausser très sensiblement le prix du marché de Montréal.

Le président: Est-ce la façon dont il est fait qui augmente le coût ou s'agit-il seulement de faire apparaître le coût autrement?

M. Mackenzie: Il s'agit d'une remise cachée, de sorte que la population ne peut connaître le prix.

Le président: Que ce soit pour l'appuyer ou l'excuser, j'ai entendu dire que la pratique de verser trois sous aux courtiers n'a, en fait, été maintenu que quelques années et ce rabais sert à éponger la croissance des coûts d'exploitation. Je n'essaie pas de la justifier. Je crois qu'il vaut mieux que les choses se fassent au grand jour, soient connues et certaines, plutôt que d'être dissimulées. Je veux seulement savoir si cette pratique augmente les coûts.

M. Mackenzie: Je n'en sais rien, mais il est certain qu'elle fausse les renseignements.

Le sénateur Olson: Concernant le mécanisme de fixation des prix et son effet favorable ou défavorable sur le producteur, qu'est-ce qui pousse les acheteurs dans l'ouest du Canada à payer le prix fixé, ou davantage ou moins, pour le bœuf vivant qu'ils achètent? D'après les témoignages reçus, certains des prétendus principaux acheteurs ont, du moins récemment, plus ou moins cessé cette pratique. On nous dit, par exemple, que certains des principaux vendeurs au détail disposent de leur propre installation d'entreposage à Montréal et n'ont plus aucune influence sur la chaîne des magasins Steinberg. Je crois que c'est cette chaîne de vente au détail qui est l'une des plus considérables à Montréal, qui avait été mentionnée. En fait, elle ne joue plus aucun rôle dans la négociation du prix des carcasses de bœuf et se contente d'accepter le prix fixe, quel qu'il soit.

Mme Patry-Cullen: Peut-être a-t-elle simplement changé d'acheteurs de viande.

Le sénateur Olson: C'est possible, mais d'après les renseignements qui nous ont été communiqués dans l'une ou l'autre audience, ils jouaient autrefois un rôle déterminant dans le processus de fixation du prix et ils s'en sont vraiment retirés et se contentent de payer. Ils passent des contrats pour obtenir telle ou telle quantité fixe de bœuf de certains fournisseurs et, en matière de fixation des prix, ils emboîtent simplement le pas derrière l'entreprise qui est considérée comme déterminante en

[Text]

Mrs. Patry-Cullen: How do you interpret that, Senator Olson?

Senator Olson: That is what I am trying to get at. It is fairly clear that offers are made by the packers in Alberta and bids are made by the buyers in Montreal, but when we try to get down to the specifics of what it is that does in fact motivate the final setting price, then it all gets a little grey as to who does it, on what basis it is done and so on.

You can dismiss the whole thing by saying that these are experienced people in the market who apply their judgment as to what the price will be in any given week, but to me, at least, that is not really a satisfactory answer. It may be the accurate answer, though.

Most of these people who are in the trade—and we can take Canada Packers or any other packer—send their buyers out about at least a week before, in almost all cases, to buy the live cattle. These are then shipped into their plants and slaughtered. The carcasses are then shipped, and apparently they still do not know exactly what they will be getting for those carcasses until they are shipped. They may have a close idea, but they do not know exactly. By that time it is no longer in their hands. But the packers in Alberta and the brokers in Montreal, and I suppose in some cases even the wholesalers and retailers in Montreal, are all working on margins. Their interest is the difference between what they buy it for and what they sell it for, and they really are not motivated by what the absolute price is. Whether it is 76 cents or 86 cents could not really make much difference to them so long as their margin was there in any event.

From your study of this whole subject, where does the producer's interest get into the equation, because he is interested in whether the price is 75 cents or 85 cents per carcass in any given week?

Mr. Mackenzie: In the broadest sense, so long as there is an open border with the United States, the Canadian prices will follow the American prices, more or less. They will keep within a sort of reasonable distance of the American prices, I would imagine, because ultimately they are what set the domestic prices in this country. It seems to me that that puts outside limits on price variations, anyway. So the operations are within a comparatively narrow band.

Senator Olson: It is probably not so narrow. Let me set up a hypothetical situation. Suppose the Canadian beef price falls to a point where the alternative of bringing in American beef is no longer a factor. I do not know what that price is now; it is probably somewhere around 46 cents or 47 cents on the liveweight basis. Sometimes it does go down there and then it falls some more, and that American market then has no bearing at all because the price is already so low it is no alternative anyway. Do you think there is some influence the producer may exert to prevent that sort of thing happening, or does he have an influence in the market pricing mechanism?

[Traduction]

matière de prix, pour une semaine donnée. Cela en est quelque peu inquiétant.

Mme Patry-Cullen: Qu'en dites-vous sénateur Olson?

Le sénateur Olson: J'y arrivais justement. Il est assez clair que les offres sont faites par les entreprises de salaison en Alberta et que les acheteurs à Montréal font des soumissions, mais quand nous essayons de savoir précisément qui fixe, en dernière analyse, ce prix, alors la situation s'embrouille et l'on ne sait qui c'est, sur quelle base et ainsi de suite.

Vous pouvez vous débarrasser de la question en affirmant que ce sont des personnes expérimentées dans le marché qui estiment le niveau du prix chaque semaine, mais une réponse comme celle-là ne me satisfait vraiment pas, bien qu'elle soit peut-être exacte.

La plupart des personnes du métier, pensons par exemple à la société *Canada Packers* ou à toute autre entreprise de salaison qui, dans presque tous les cas, envoient leurs acheteurs au moins une semaine à l'avance, pour acheter les animaux vivants qui sont ensuite expédiés à leurs usines et abattus. Les carcasses sont ensuite payées et ils ne savent apparemment pas exactement à quel prix ils vont les vendre, jusqu'au moment de l'expédition. Ils en ont peut-être une idée, mais ne le savent pas exactement. Et à partir de ce moment-là le processus leur échappe. Mais les entreprises de salaison en Alberta et les courtiers à Montréal et, je suppose, que dans certains cas, même les vendeurs en gros ou au détail à Montréal, cherchent tous à faire des bénéfices. Ce bénéfice provient justement de la différence existant entre le prix qu'ils paient à l'achat et celui qu'ils reçoivent à la vente et ce n'est vraiment pas le prix absolu qui est déterminant. Il leur est vraiment égal que ce prix soit fixé à 76 ou à 86 cents, du moment que leur marge de bénéfice est garantie.

D'après votre étude de la situation, quand tient-on compte des intérêts du producteur, à qui il importe de savoir si le prix de la carcasse, pour une semaine donnée, sera de 75 cents ou de 85 cents?

M. Mackenzie: D'une façon tout à fait générale, aussi longtemps qu'il existera une frontière ouverte avec les États-Unis, les prix canadiens suivront plus ou moins les prix américains. Ils les suivront à une distance raisonnable, je suppose, car en définitive c'est en fonction de ces prix-là que les prix sont fixés sur les marchés intérieurs du pays. Ainsi, il y a des limites extérieures à la variation des prix, de sorte que le cadre des opérations est relativement étroit.

Le sénateur Olson: Il n'est probablement pas si étroit que cela. Permettez-moi de vous exposer une situation hypothétique. Supposons que le prix canadien du bœuf tombe à un niveau où la possibilité d'importer du bœuf américain ne constitue plus un problème. J'ignore quel est actuellement le prix aux États-Unis; il se situe probablement autour de 46 ou 47 cents en poids vif. Les prix atteignent parfois un plancher et même chutent encore davantage et alors, le marché américain n'est d'aucune importance, car le prix étant si bas, ce marché ne peut plus constituer une solution de rechange. Croyez-vous que le producteur peut empêcher de quelque façon que ce

[Text]

This is not just an hypothetical situation; it has happened many times.

Mr. Mackenzie: You mean the person who sells the live animals? I don't know. I suppose the larg^{er} producers could have some sort of an effect on it, but I do not think the smaller producers would have any influence at all.

Senator Olson: But so far as the larger producer is concerned, the only effect he could have would be to withhold supplies.

Mrs. Patry-Cullen: But if you withhold supplies when you know that the market would be able to get all it needs from the United States or elsewhere, what can you hope for? Your market is right there, so I think there would be some definite need for government intervention to make sure that the producers know exactly, first of all, that what they sent to the eastern markets will receive such-and-such a price before it is sent there. That would be a first step. That would not even be bargaining power, but to make sure they have bargaining power there are very few solutions left. Either you close the border and make sure this is the only source that can supply the eastern market, or you leave the borders open and pretend that the free market system is the best in the world and the strongest make the best deals. What you are asking, if I understand you correctly, is how to give the producer some equitable treatment compared to the treatment that the consumer or the buyer down east is getting in the whole transaction.

Senator Olson: Well, it is partly that, but it seems to me—and I am not looking for some scapegoat or some villain in this situation—that there are some bad habits that have developed within the whole structure, that cause everyone along the way to hedge his price downward to producers. For example, the business of having to purchase long before any final sales of the beef are made. I think probably there the bad habit, if that is the right word, of shipping large quantities of beef before a price is set causes everyone along the way, particularly the packer, to hedge, that is, to bid low enough when he is making offers to the producers, so he can take the chance on what might happen to him before he gets the final sale price which is many days and even perhaps a week or two later. That is why I am trying to find out where and on what basis all these people make these decisions, because whatever is offered to the producer for the live animal, that is all he gets for it.

Mrs. Patry-Cullen: If you look at the perishable products situation generally, some of the vegetables and fruits that are imported into this country, I am pretty sure the retailers who buy, for example, Jaffa oranges, know very well what price they are going to pay for them and what price they have to sell them at in order to reach their profit margin. When we deal with beef there is always a difference between, say, 86 cents and 56 cents or whatever, and the retailer usually makes the

[Traduction]

genre de choses se produise ou a-t-il une influence sur le mécanisme de fixation des prix? Il ne s'agit pas simplement d'une situation hypothétique; cela s'est produit à plusieurs reprises.

M. Mackenzie: Vous voulez dire la personne qui vend les animaux vivants? Je ne sais pas. Je suppose que les producteurs plus importants pourraient avoir une certaine influence mais je ne crois pas que les producteurs moins importants en n'auraient.

Le sénateur Olson: Mais en ce qui concerne le producteur plus important, son seul recours serait peut-être de supprimer les approvisionnements.

Mme Patry-Cullen: Mais si vous supprimez les approvisionnements, alors que vous savez que le marché pourrait aller s'approvisionner aux États-Unis ou ailleurs, que pouvez-vous espérer? Votre marché se trouve là et, à mon avis, il faudrait absolument que le gouvernement intervienne afin d'assurer que les producteurs sachent tout d'abord exactement quel prix ils obtiendront sur les marchés de l'Est, avant même d'y expédier la marchandise. Il s'agirait d'une première étape. Il ne s'agirait même pas d'un pouvoir de négociation, mais plutôt de s'assurer qu'il y a très peu de solutions de rechange. Ou vous fermez la frontière et assurez ainsi que c'est la seule source qui peut approvisionner le marché de l'Est, ou vous la laissez ouverte et prétendez que le système du marché libre est le meilleur au monde et que le marché le plus fort fait les meilleures affaires. Vous voulez savoir, si je comprends bien, de quelle façon nous nous y prendrons pour réserver aux producteurs un traitement quelque peu comparable à celui que le consommateur ou l'acheteur de l'Est obtient dans la transaction.

Le sénateur Olson: Et bien, c'est en partie exact, mais il me semble—et je ne cherche pas quelque bouc émissaire ou quelque misérable—que certaines mauvaises habitudes se sont développées au sein de cette structure et que cela oblige tout le monde à diminuer graduellement l'écart entre son prix et celui des producteurs. Par exemple, d'avoir à acheter bien avant que toutes les ventes finales de bœuf ne soient effectuées. Je crois que peut-être la mauvaise habitude, si c'est la bonne expression, d'expédier des quantités importantes de bœuf avant qu'un prix ne soit fixé oblige tout le monde, surtout la salaison, à réduire graduellement l'écart, c'est-à-dire, à offrir un prix assez bas lorsqu'il fait des offres aux producteurs, de sorte qu'il puisse risquer sur ce qu'il pourrait lui arriver, avant qu'il n'obtienne le prix de vente final, lequel ne lui sera communiqué que plusieurs jours plus tard et peut-être même dans une ou deux semaines. C'est pourquoi j'essaie de savoir sur quoi se fondent toutes ces décisions parce que, peu importe le montant offert aux producteurs pour l'animal vivant, c'est tout ce qu'il obtient pour cet animal.

Mme Patry-Cullen: Si vous considérez les produits périssables, de certains légumes et certains fruits qui sont importés dans notre pays, je suis presque convaincue que les détaillants qui achètent, par exemple, des oranges de Jaffa, savent très bien à quel prix ils devront les vendre afin de respecter leur marge bénéficiaire. Lorsque nous avons affaire au bœuf, il y a toujours une différence entre, disons 86 et 56 cents ou peu importe le chiffre et le détaillant fixe habituellement le prix et

[Text]

pricing decision and the profit margin decision in that sector, at the same time looking at the other profit margins he is going to make with the other products he sells in his supermarket. I am sure it has been done many times, that retailers, in deciding the profit margin to apply, whether 20, 40 or 5 per cent, have allowed it to move up and down according to the profits registered by other products. It is as irrational as that.

There is a factor on which everybody has to agree, and that is that beef is one food item without which no supermarket could survive. Supermarkets could survive without selling chicken or pork or bacon and eggs or potatoes or bananas but they could not survive without selling beef. So the profit margin in figures is not the only thing that counts; it is also a tremendous attraction item for consumers. So this must be taken into account when a commission of inquiry has to look into the profits and the way they are recorded.

Senator Molgat: Following your comment, Mr. Mackenzie, that in the final analysis it is the American price that sets Canadian prices, you mentioned your recommendation of moving towards processed or boxed beef. Have the Americans done this? Is there a larger proportion of the American market in processed or boxed beef, or is it still mainly carcass?

Mr. Mackenzie: I am under the impression that it is slightly larger in the United States. They have made more progress than has been made in Canada, and generally I think there has been more progress in that direction in the United States than there has been in Canada.

Mrs. Patry-Cullen: They do not have an anti-inflation board in the United States.

Senator Molgat: Am I right in saying that you said that the American price is the final determining factor?

Mr. Mackenzie: Provided there is an open border.

Senator Molgat: But in past situations and under the present circumstances?

Mr. Mackenzie: Yes, I think it is a final determining factor. Eventually the restaurants in this country, if they can buy their beef cheaper in the United States, will buy it there. McDonald's, the hamburger people, buy their beef from Australia and New Zealand because they can get it cheaper. I think it is the imports that ultimately set the ceiling.

Senator Molgat: But you did say you felt it was the American price.

Mr. Mackenzie: Yes, basically the American price because that is, after all, where the fresh meat comes from. The only meat coming from Australia and New Zealand is frozen.

Senator Molgat: So the American fresh meat market is the chief determining factor?

[Traduction]

la marge bénéficiaire; il considère toutefois en même temps les marges bénéficiaires qu'il réalisera à l'égard des autres produits qu'il vend dans son super marché. Je suis convaincue que cela s'est produit à plusieurs reprises, c'est-à-dire que les détaillants en décidant de la marge bénéficiaire qui s'appliquerait, qu'elle soit de 20 40 ou 5 pour cent, ont permis qu'elle varie en fonction des marges bénéficiaires réalisées par les autres produits. C'est aussi absurde que cela.

Il y a un facteur sur lequel tout le monde doit être d'accord et c'est que le bœuf est un aliment sans lequel un super marché ne pourrait survivre. Les supermarchés pourraient survivre sans vendre du poulet, du porc, du bacon, des œufs, des pommes de terre ou des bananes, mais il n'y arriveraient pas sans vendre du bœuf. La marge bénéficiaire n'est donc pas la seule chose qui compte; il s'agit également d'un article très important lorsqu'il s'agit d'attirer les consommateurs. Il faut donc en tenir compte lorsqu'une commission d'enquête doit étudier les bénéfices ainsi que la façon dont ils ont en font rapport.

Le sénateur Molgat: Pour faire suite à votre commentaire, monsieur Mackenzie, voulant que, finalement, ce soit le prix américain qui fixe les prix canadiens, vous recommandiez de nous diriger vers le bœuf transformé ou le bœuf en carton. Les Américains l'ont-ils fait? Le marché américain consacre-t-il une plus grande partie de ses activités au bœuf transformé ou au bœuf en carton, ou s'agit-il encore surtout de carcasse?

M. Mackenzie: J'ai l'impression que c'est un peu plus important aux États-Unis. Je crois que, de façon générale, les États-Unis ont fait beaucoup plus de progrès dans ce domaine que le Canada.

Mme Patry-Cullen: Ils n'ont pas de commission anti-inflation aux États-Unis.

Le sénateur Molgat: Est-ce que je me trompe en disant que vous avez dit que le prix américain constitue le facteur déterminant ultime?

M. Mackenzie: Pourvu que la frontière soit ouverte.

Le sénateur Molgat: Mais par le passé et dans les circonstances actuelles?

M. Mackenzie: Oui, je crois que c'est le facteur déterminant ultime. Eventuellement, si les restaurants du Canada peuvent obtenir leur bœuf à un prix inférieur aux États-Unis, ils l'achèteront là. Prenons par exemple la société McDonald la maison du hamburger, elle achète son bœuf de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, parce qu'il lui coûte moins cher. Je crois que ce sont les importations qui fixent finalement le plafond.

Le sénateur Molgat: Mais vous avez dit que vous croyiez que c'était le prix américain.

M. Mackenzie: Oui, c'est fondamentalement le prix américain parce que, après tout, c'est de là que provient la viande fraîche. L'Australie et la Nouvelle-Zélande n'expédient que de la viande congelée.

Le sénateur Molgat: C'est donc le marché américain de la viande fraîche qui est le principal facteur déterminant.

[Text]

Mrs. Patry-Cullen: He said the ultimate.

Mr. Mackenzie: I said the ultimate. It does provide the final ceiling.

Senator Molgat: I am not trying to embarrass you with my questioning; I am merely trying to establish the thing that concerns us. It has been our feeling that the Canadian producer is not getting a fair share. We are trying to determine what the problem is and where it lies. That is what interests me in my questioning.

Mr. Mackenzie: One of the real reasons is that beef, apparently, is used as a loss leader in all the big retail stores. That must have a deleterious effect on the producer.

Senator Molgat: The comment we hear—Senator Olson has reminded us of this—is that a good deal of the beef is rolling on its way to the big markets of eastern Canada with no price established on it.

Mr. Mackenzie: We had conflicting evidence on that. Some of the packers told us they knew what they were going to get before they shipped it, and others said they didn't.

Senator Olson: It was not public information.

Mr. Mackenzie: No. I assume that the larger packers must know what they are doing, surely.

Senator Molgat: It is your feeling that we are dealing with a strong seller.

Mr. Mackenzie: A strong seller and a strong buyer.

Senator Molgat: How do the few strong sellers and few big buyers establish the price? Let us say that Canada Packers are selling to Dominion Stores. What is the mechanism? What happens? Is there a bidding price? Is there a posted price? Is there any negotiation? What is the mechanism?

Mr. Mackenzie: It is different in Montreal from what it is in Toronto. In Montreal there is a whole series of brokers who get offers and bids and put them together. It does not seem to work that way in Toronto.

Senator Molgat: Let us follow that up, from the comment that you made earlier. Why are there brokers in the Montreal market and not in the Toronto market? What service does the broker perform, and, if he is performing a service in Montreal, is that service not required in Toronto? What is the mechanism?

Mr. Mackenzie: I suppose it is largely because of the distance between the packing houses and the retail market.

Mrs. Patry-Cullen: It might also be because the Ontario market is much more self-sufficient in beef than is the Quebec market. According to retailers and buyers, there is a need for brokers in Montreal and not in Toronto. In Ontario you would be dealing locally for most of the time.

Senator Molgat: So, in the Ontario market, the packers being there, on the scene, with the slaughter houses, basically

[Traduction]

Mme Patry-Cullen: Il a parlé de facteur ultime.

M. Mackenzie: J'ai parlé de facteur ultime. Il fixe le plafond final.

Le sénateur Molgat: Je n'essaie pas de vous embarrasser avec mes questions; j'essaie simplement de cerner le problème qui nous intéresse. Nous avons l'impression que le producteur canadien n'obtenait pas une part équitable. Nous essayons de déterminer quel est le problème et où il réside. C'est là où je veux en venir avec mes questions.

M. Mackenzie: Une des raisons réelles c'est que le bœuf est apparemment utilisé comme indicateur de perte dans tous les gros magasins de détail. Cela doit avoir un effet nuisible sur le producteur.

Le sénateur Molgat: Le commentaire que nous entendons—et le sénateur Olson nous l'a rappelé—c'est qu'une quantité importante de bœuf est expédiée sur les marchés importants de l'Est du Canada sans qu'aucun prix n'ait été fixé.

M. Mackenzie: Les témoignages à ce sujet ont été contradictoires. Certains propriétaires de salaison nous ont dit qu'ils connaissaient le prix qu'ils obtiendraient, avant d'expédier le bœuf, et d'autres ont déclaré qu'ils l'ignoraient.

Le sénateur Olson: Il ne s'agissait pas de renseignements diffusés au public.

M. Mackenzie: Non. Je suppose que les propriétaires les plus importants savent ce qu'ils font.

Le sénateur Molgat: Vous avez l'impression que nous traitons avec un vendeur important.

M. Mackenzie: Un vendeur et un acheteur importants.

Le sénateur Molgat: De quelle façon les quelques vendeurs, quelques acheteurs importants, fixent-ils le prix? Disons que Canada Packers vend aux magasins Dominion. Comment les choses se passent-elles? Y a-t-il une enchère? Y a-t-il un prix affiché? Y a-t-il une négociation? Quel est le mécanisme?

M. Mackenzie: Les choses se passent de façon différente à Montréal et à Toronto. À Montréal, il y a une foule de courtiers qui reçoivent les offres et les enchères varient. Il ne semble pas en être ainsi à Toronto.

Le sénateur Molgat: Poursuivons cette question, à partir du commentaire que vous avez fait plus tôt. Pourquoi y a-t-il des courtiers à Montréal et non à Toronto? Quel service rend le courtier et, s'il rend un service à Montréal, pourquoi n'en a-t-on pas besoin à Toronto? Quel est le mécanisme?

M. Mackenzie: Je suppose que c'est surtout en raison de la distance entre les salaisons et le marché de détail.

Mme Patry-Cullen: Cela pourrait-être également parce que le marché ontarien est beaucoup plus indépendant que le marché québécois. Si l'on en croit les détaillants et les acheteurs, les courtiers sont nécessaires à Montréal, tandis qu'ils ne le sont pas à Toronto. En Ontario les transactions sont plus souvent locales.

Le sénateur Molgat: Donc, sur le marché ontarien, comme on retrouve sur place à la fois les salaisons et les abattoirs, les

[Text]

they do their own brokerage business and have not established their own offices for this purpose in the Montreal market.

Mr. Mackenzie: Well, they use brokers.

Senator Molgat: And the broker negotiates with both sides? He is totally independent in this; he does not represent one side more than the other; he simply gets offers from the packer, and bids from the buyer, and assembles this? Is that the situation?

Mr. Mackenzie: That is my understanding of it.

Senator Molgat: And over his head all the time in this negotiation is what the broker might be able to bring in from the United States. Is he in that kind of position? Is that how the American market influences the situation? If he finds that he can supply more cheaply from another source, he simply moves there, or what?

Mr. Mackenzie: It is my understanding that brokers do not deal in the product itself. In other words, they do not import and sell. They do not take title to it; they simply act as brokers. Presumably, they could act for a supplier in the United States as well as a supplier in Canada.

Mrs. Patry-Cullen: Senator Molgat, I have another suggestion. Perhaps you could ask the representatives of Dominion Stores tomorrow why they use the services of a broker in the Montreal market and not in the Toronto market. One of the reasons might be because in Ontario they are dealing with local products and believe they are still buying their beef mainly through Canada Packers. Am I right in that? Anyway, the committee will find that out tomorrow. That is my understanding, that the broker is necessary in Montreal but is not in Toronto. That is what came out of the public hearings, through testimony given by one of the top executives of a Canadian company.

The Chairman: Mr. Harries, you had an alternative suggestion, did you not, regarding teletype, or an alternative type of marketing?

Mr. Harries: I did not concur with the majority opinion on the teletype auction. If honourable senators look at the Montreal market, with regard to the question of brokers, brokers typically put themselves into a market where there is either a diversity of supply or a diversity of demand sources. The Montreal market had brokers because there was only a small indigenous supply of beef. Typically, the broker is a specialist and is able to search out all alternative sources. So the Montreal market grew up with brokers in the beef business, because Steinberg's, Dominion, and all the other people did not zero in on the availability of supplies. Montreal is a huge consuming market with virtually no locally-generated supply.

What happened was that as the western livestock industry grew, and as the political problems of the American market for beef asserted themselves, Canadian producers and processors looked to some more stable market arrangements. They found them first in Ontario. Let us remember that for years

[Traduction]

premières ont leurs propres maisons de courtage et n'ont pas de bureaux à Montréal, à cette fin.

M. Mackenzie: Ils ont recours aux courtiers.

Le sénateur Molgat: Et le courtiers négocie avec les deux côtés? Il est entièrement indépendant; il n'avantage pas un côté plus que l'autre; il reçoit les offres de la salaison et les compare aux prix des enchères des acheteurs? C'est bien ce qui se passe?

M. Mackenzie: C'est ce que je comprends.

Le sénateur Molgat: Et au dessus de sa tête, pendant tout le temps de cette négociation, plane ce que le courtier pourrait bien obtenir des États-Unis. Se trouve-t-il dans ce genre de position? Est-ce ainsi que le marché américain influe sur la situation? S'il découvre qu'il peut s'approvisionner à meilleur marché ailleurs, il le fait tout simplement? Que se passe-t-il?

M. Mackenzie: D'après ce que je comprends, les courtiers ne font pas le commerce du produit lui-même; autrement dit, ils n'importent ni ne vendent. Ils n'y ont pas de titre, ils agissent simplement en qualité de courtiers. On pourrait toutefois présumer qu'il pourrait agir au nom de fournisseurs aux États-Unis, tout aussi bien qu'au Canada.

Mme Patry-Cullen: Sénateur Molgat, j'aurais une autre suggestion. Peut-être pourriez-vous demander aux représentants des magasins de Dominion qui comparaitront demain pourquoi ils recourent au service d'un courtier à Montréal et non à Toronto. C'est peut-être entre autres parce qu'en Ontario, ils ont affaire à des produits locaux et croient qu'il achètent encore leur bœuf surtout par l'intermédiaire de Canada Packers? Ai-je raison? De toute façon, le Comité le saura demain. Je comprends que le courtier est nécessaire à Montréal et qu'il ne l'est pas à Toronto. C'est ce que nous ont appris, au cours des audiences publiques, le témoignage d'un des cadres supérieurs d'une société canadienne.

Le président: M. Harries, n'aviez-vous pas une solution de rechange concernant les télescripteurs ou un autre mode de commercialisation?

M. Harries: Je ne me ralliais pas tout à fait à l'opinion de la majorité, en ce qui concerne les enchères par télescripteur. Si les honorables sénateurs étudient le marché de Montréal, ils verront que les courtiers s'introduisent eux-mêmes dans un marché où la diversité des sources d'offres ou de demandes. Le marché de Montréal avait des courtiers, parce que l'approvisionnement en bœuf du pays était très minime. Caractéristiquement, le courtier est un spécialiste qui peut rechercher toutes les sources possibles. Si le marché de Montréal s'est accru avec les courtiers dans le commerce du bœuf, c'est que des chaînes comme Steinberg et Dominion, ainsi que d'autres, ne s'étaient pas concentrées sur la disponibilité de l'approvisionnement. Montréal est un marché de consommation géant, qui ne peut presque pas s'approvisionner sur place.

Il est arrivé qu'à mesure que l'industrie du bœuf de l'ouest prenait de l'ampleur et que les problèmes politiques des marchés américains s'accusaient, les producteurs et les transformateurs canadiens ont cherché à obtenir des marchés plus stables. Ils les ont, tout d'abord, trouvés en Ontario. Rappelons

[Text]

we brought into Ontario a lot of beef from the west, either finished or partially finished; but as our industry grew, and as the political nature of the American market changed—take yourself back in history to the Hawley-Smoot tariff in the 1930s—that killed our livestock opportunities in the American market.

We then tried to find some stable outlets, and Montreal represented the biggest single unsatisfied market for beef. It was very much like the situation with regard to crude oil. For years westerners were saying, "Build a pipeline to Montreal. Look at the Montreal refineries: 650,000 barrels of crude a day"; and we never succeeded. We succeeded in beef, probably because the belly is more important than the gas tank. That is what happened. As that arrangement became institutionalized, the need for the broker disappeared. There is no need for a broker in the Montreal market today, but he is there because he has a position. If we got rid of everything that was not absolutely necessary in our economy, there would be a hell of a lot of us looking for jobs. So that is where the broker part comes in, and I think you have to appreciate that.

As far as the movement of beef from the west is concerned, it is not now the day-to-day brokerage effort that it was. It becomes, again, pretty institutionalized, and the best example of that is the fact that there are carloads of beef on the way from the west without any price. Now, there is nothing wrong with that. The people out west look at that and say, "My God. That indicates a bad market," or, "It indicates that we're in their clutches." Okay. Ask yourself if you are any more in their clutches, or less in their clutches, if you have the beef hanging in a freight car or hanging in a cooler. What difference does it make? You have no place else for it to go. The fact that it is on its way to Montreal is an expression of confidence in the fact that tomorrow is going to dawn. That is all that means. Economically, it has no significance at all. Economically, it has significance only if you have an alternative. Well, ask yourself what alternative there is. You can say, "We're going to wait. We're not going to send our beef until somebody tells us what we're going to get for it." Well, then you're going to send it, so why wait?

I understand the insecurity that is generated by that kind of system, but do not be misled into thinking that that is evidence of somebody getting to you. They are not getting to you in that way, any more than they will get to you in any other way. That is the simple fact. Whether they are getting to you or not does not depend on that evidence. That is what I am suggesting to you.

The way in which the Montreal business is conducted is an outgrowth of the system. Remember that shipping sides of beef by refrigerator cars was a tremendous step forward, because before that we used to have to ship the damn steer, and the shrink on a live steer is far greater than the shrink on a side of beef. So this was a technical step forward.

[Traduction]

nous que pendant des années nous avons apporté en Ontario des quantités importantes du bœuf de l'Ouest, engraisé ou partiellement engraisé; mais au fur et à mesure que notre industrie s'accroissait, la nature politique du marché américain se modifiait—reportez-vous au tarif Hawley-Smoot des années 30—et nos chances de vendre notre bétail sur le marché américain se sont évanouies.

Nous avons ensuite essayé de trouver des marchés plus stables et Montréal représentait le plus grand marché individuel inassouvi. Nous retrouvons à peu près la même situation à l'heure actuelle pour le pétrole brut. Pendant des années, les habitants de l'Ouest disaient: «Construisez un pipe-line jusqu'à Montréal. Songez aux raffineries de Montréal: 650,000 barils de pétrole brut par jour»; et nous n'avons jamais réussi. Nous avons réussi en ce qui concerne le bœuf, peut-être parce que le ventre est plus important que le réservoir d'essence. C'est ce qui s'est produit. Dès que cette entente a été élevée à la hauteur d'une institution, le courtier n'était plus nécessaire. Aujourd'hui nous n'avons plus besoin de courtier sur le marché de Montréal, mais il y est parce qu'il occupe un poste. Si nous nous débarrassions de tout ce dont nous n'avons pas absolument besoin dans notre économie, beaucoup d'entre nous se chercheraient un emploi. Et c'est ici qu'intervient le courtier, et je crois que vous devez le comprendre.

En ce qui concerne le mouvement du bœuf provenant de l'Ouest, les opérations de courtage quotidien ne sont pas ce qu'elles étaient. Elles ont, elles aussi, été élevées à la hauteur d'une institution et le meilleur exemple se trouve dans les chargements de bœuf provenant de l'Ouest pour lesquels aucun prix n'a été fixé. Maintenant, il n'y a rien de mal à cela. Les gens de l'Ouest y songent et se disent: «Mon Dieu, cela présage un mauvais marché» ou «Cela signifie que nous sommes dans leurs griffes.» D'accord. Demandez-vous si vous êtes plus au moins dans leurs griffes, si le bœuf se trouve dans un wagon ou s'il est accroché dans un réfrigérateur. Quelle différence cela fait-il? Vous ne pouvez l'expédier ailleurs. Le fait qu'il se dirige vers Montréal est un signe de confiance envers le jour va se lever. C'est tout ce que cela veut dire. Du point de vue économique, cela ne signifie rien, à moins que vous n'ayez une solution de rechange. Eh bien! demandez-vous qu'elle est cette solution. Vous pouvez vous dire: «Nous allons attendre. Nous n'expédierons pas notre bœuf tant que quelqu'un ne fixera pas un prix pour ce bœuf». Vous allez donc l'expédier: pourquoi attendre?

Je comprends l'insécurité qu'engendre ce genre de système mais ne vous laissez pas tromper en pensant que c'est une preuve que quelqu'un essaie de vous influencer. Ils ne vous atteindront pas plus de cette façon que d'une autre. C'est aussi simple que cela. Qu'ils vous atteignent ou non ne dépend de cette preuve. Voilà ce que je pense.

Le fonctionnement du marché des affaires à Montréal est fondé sur ce système. Rappelez-vous que l'expédition des côtés de bœuf par wagon réfrigérant constituait une amélioration très importante, parce qu'auparavant, nous devions expédier le satané bouvillon et que la freinte d'un bouvillon vivant est de

[Text]

What our commission said, and I thought they said it very well, was that we have got to take the next step forward in this process, and we have got to forget about the hanging sides of beef. We have to go to portion control eventually. That is so much more efficient. When we send this stuff to Montreal, we send 23 per cent bones and fat and garbage that nobody wants, but when you spend five bucks a hundred pounds to ship garbage you are not in an efficient system and that is what we were saying. We were saying, "Let us do everything we can to encourage the further development of this system." We said, "We do not think the retailers, like our friends from Dominion Stores, should get in at that stage because that is too much like putting the meat in with the dog, and that is not a good marketing system." That really was the thrust of our recommendation, and that is why we made it.

If you are going to look retrospectively at the Montreal market, there are lots of things wrong with it, but we reasoned that the cure was not to employ an old technology and try and sharpen that technology. The cure was to advance and improve the technology, and as you improve it, make sure that the marketing patterns and procedures are consistent with that technology.

That is the thrust of our argument, Mr. Chairman, and if that kind of thing were to find favour with your committee, I believe that your recommendations would do a good deal to push that forward.

It is happening, of course. Canada Packers closed down their hog line in Calgary and put in a box beef operation in that space. The same thing has been happening in Edmonton. It is happening, but it is happening slowly because the meat packers are a very conservative group, largely, I guess, because they are dominated from Toronto; but that is the fact, and they are always wondering, "How do we get out 20 per cent return on investment if we move too quickly?" The answer is, well, you get 10 per cent from your own efforts and 10 per cent from the government, and that is what they have been doing out there.

Senator Olson saw that they had a nice plant in Medicine Hat, that the government contributed to, and they built another one in Lethbridge and one in Red Deer. That is what they are looking for. We have even got to the point now where Mr. Child, who guides the fortunes of Burns Foods, sees the meat packing industry as being a public utility. He caught on to the idea that Cyrus Eaton had 50 years ago when he was in Edmonton trying to get the franchise for Northwestern Utilities. That is the best racket in the world. You borrow money at 7 per cent and lend it to the people at 10 per cent. That is what a public utility is, and that is what the meat packers see. At least, that is the way I see it, and I know my colleagues agree with at least part of what I say.

The Chairman: If you get boxed beef back at the packers' source in the way that you have explained, then the sales would take place then, at that point.

[Traduction]

loin plus importante que celle d'un quartier de bœuf. Il s'agissait donc d'un pas en avant, du point de vue technique.

Ce que notre commission a déclaré, et j'ai trouvé qu'elle l'a très bien dit, c'est que nous devons prendre de nouvelles mesures et oublier les quartiers de bœuf suspendus. Nous devons éventuellement en arriver à en contrôler les différentes parties. C'est tellement plus efficace. Lorsque nous expédions cette marchandise à Montréal, nous expédions 23 p. 100 d'os, de gras et de résidus dont personne ne veut, mais lorsqu'il faut dépenser \$5 les 100 livres pour expédier des résidus, nous estimons qu'il s'agit là d'un système efficace. Nous disions: «Faisons tout en notre pouvoir pour encourager l'amélioration de ce système.» Nous disions: «Nous ne croyons pas que les détaillants, comme nos amis des magasins Dominion, devraient se rallier, parce que c'est un peu comme ranger la viande avec les chiens, et il ne s'agit pas d'un bon système de commercialisation.» C'était là la portée de notre recommandation et c'est pourquoi nous l'avons faite.

Si vous étudiez rétrospectivement le marché montréalais, vous vous rendez compte que bien des choses ne vont pas; nous avons pensé qu'il ne s'agissait pas d'employer une vieille technique et d'essayer de la modifier. Il s'agissait d'améliorer la technique et de s'assurer, au fur et à mesure, que les mécanismes de commercialisation soient compatibles.

C'est là la portée même de notre argument, monsieur le président et si votre comité y est favorable, ses recommandations aideront beaucoup à le faire accepter.

Cela se produit, naturellement. Canada Packers a fermé son usine de transformation du porc à Calgary et y a installé une usine de mise en carton du bœuf. La même chose se passe à Edmonton. Cela se passe, mais de façon très lente parce que les exploitants de salaison sont très conservateurs, surtout, je suppose parce que Toronto les domine; mais c'est un fait et ils se demandent constamment: «Comment obtiendront nous notre 20 p. 100 de bénéfices sur notre investissement si nous allons trop vite?» La réponse est la suivante: vous obtenez 10 p. 100 pour votre propre travail et 10 p. 100 du gouvernement.

Le sénateur Olson a vu que la société avait une très belle usine à Medicine Hat, à laquelle le gouvernement avait contribué et qu'elle en construisaient une à Lethbridge et une autre encore à Red Deer. C'est ce qu'ils cherchent. Nous en sommes même arrivés au point où M. Child, qui préside aux destinées de Burns Foods, estime que l'industrie de salaison est un service public. Il s'acharne à croire que Cyrus Eaton a, il y a 50 ans, alors qu'il était à Edmonton, essayé d'obtenir la franchise de Northwestern Utilities. C'est la meilleure supercherie au monde. On emprunte de l'argent à 7 p. 100 pour le prêter à 10 p. 100. voilà ce qu'est un service public et c'est ce que les propriétaires de salaisons sont en mesure de constater. C'est du moins ma façon de voir et je sais que mes collègues seront d'accord, au moins en partie.

Le président: Si l'on retourne le bœuf en carton, à la source d'approvisionnement du propriétaire de salaison, de la façon

[Text]

Mr. Harries: Yes. Keep it in control.

The Chairman: With this kind of system, would the producer know what those cuts were going for? Would the public know? Would it be an open market, or more of a known than it is today. If so, how would this be brought about?

Mr. Harries: I think our theory is that the closer the producer gets to relinquishing control of the product just before the consumer chews it up, the better. In other words, if the producer gets rid of the animal out on the farm, and it moves through the stockyards and through a plant, and so on, there is an awfully long way between the producer and the guy who really eats the beefsteak; but if the producer can maintain the effective control of that product up to the time that the consumer is going to grab it, then he is in the driver's seat, and that is what should happen. That is why—and Senator Olson, I think, would agree—rail grading of beef is a big advance, and the only thing wrong with it, as John Cross said, is that once they take the hide off it, it is a little hard to walk the steer back out of the plant. Aside from that, however, the objective should be that the producer maintains price control, and that is how he can do it. There is then less opportunity for other people to fiddle-faddle in between there and get their 3 per cent, or whatever it is.

The Chairman: And the retailer in Montreal, let us say, would buy this boxed beef from a packer in Alberta directly.

Mr. Harries: That is what Mr. Mackenzie's point was, and we think it is a very strong one. We do not want Steinberg's, or even Dominion Stores, running the Lucerne type of operation that is being run by Safeway in Calgary, where they do all the cutting up and maintain the control. The packer has no greater claim to economic equity than anyone else, but he is independent, you see, and we need the packer in charge of this animal for the negotiating stage, because if you look at the Lucerne operation in Calgary, you will see that the farmer fattens the steer in Edmonton, ships it to Calgary, they slaughter it in Calgary, put it in the Lucerne plant, where they process it, and then they put it back on a Safeway truck and haul it back to Edmonton. Now, there is no way that the consumer in Edmonton is not paying for that ride down to Calgary for the steer, which costs you about 50 cents a hundred, and also to haul the meat back, which costs 75 cents a hundred. In that way you have added at least 2 cents a pound to the cost of the beef that the poor Edmontonian is eating, even though the damn beef came from outside his door. It is nice to go to Calgary, but why send all the beef down there and back? That is what is happening, and we pay for it, and that is because it is convenient to Lucerne because Lucerne has only one plant in Alberta.

If Canada Packers had a plant in Calgary, Swift had one in Edmonton, and Gainers had one in Edmonton, then beef sold

[Traduction]

que vous avez expliquée, c'est donc en ce point que se produirait la vente.

M. Harries: Oui. Pour maîtriser l'affaire.

Le président: Dans un système de ce genre, le producteur saurait-il à quel prix ces coupes seraient vendues? Le public le saurait-il? Les transactions se feraient-elles au su et au vu de tous, du moins plus qu'il en est aujourd'hui; et alors, comment cela se produirait-il?

M. Harries: En somme, nous croyons, je crois, que la situation est au mieux lorsque le producteur maintient le contrôle de son produit jusqu'au moment précédant la consommation, d'aussi près que possible. En d'autres termes, si le producteur vend l'animal au lieu même de son élevage et que cet animal passe par le parc à bestiaux, pour se rendre à l'usine, et ainsi de suite, il s'écoule une période assez longue entre la vente et la consommation; mais si le producteur peut maintenir un contrôle efficace de ce produit jusqu'au moment où le consommateur l'achètera, il est maître de la situation et c'est effectivement ce qui devrait se produire. Voilà pourquoi—et je crois que M. le sénateur Olson sera d'accord—le classement sur rail du bœuf constitue un énorme progrès et la seule chose qui cloche, comme M. John Cross l'a dit, c'est qu'une fois que le bouvillon a été tué, il est difficile de le faire ressortir vivant de l'usine. Mais ceci dit, on devrait fixer comme objectif que le producteur maintienne un contrôle sur les prix et c'est de cette façon qu'il peut le faire. D'autres intermédiaires ont alors moins de chances de chipoter pour essayer d'obtenir 3 p. 100 par-ci, 3 p. 100 par-là.

Le président: Et le détaillant de Montréal, par exemple, achèterait directement ce bœuf en carton d'une salaison de l'Alberta?

M. Harries: C'est précisément ce que disait M. Mackenzie et nous croyons que son argument a beaucoup de poids. Nous ne voulons pas que les maisons Steinberg ou même Dominion aient une usine comme celle de Lucerne, à Calgary, où la société Safeway fait toute la coupe de la viande et garde la mainmise. Le propriétaire de salaison n'a pas, plus que d'autres, droit à la justice sur le plan économique, mais il est indépendant, et nous avons besoin qu'il ait en main l'animal, à l'étape de la négociation, car si l'on prend, comme exemple, l'usine de la Lucerne à Calgary, on constate que l'agriculteur engraisse le bouvillon à Edmonton, l'expédie à Calgary où il est abattu et envoyé à l'usine de la Lucerne pour y être traité et retourné ensuite par camion à Edmonton. Il ne fait absolument aucun doute aujourd'hui que le consommateur d'Edmonton paie environ 50 cents les 100 livres pour le transport du bouvillon jusqu'à Calgary, puis 75 cents les 100 livres, pour le ramener à Edmonton. Ainsi, le pauvre consommateur paie à Edmonton, au moins 2 cents de plus la livre pour un animal qui vient de chez lui. C'est agréable d'aller à Calgary, mais pourquoi y envoyer tout le bœuf pour ensuite l'en ramener? C'est ce qui se passe, nous en faisons les frais et c'est pourquoi cette opération est pratique pour la Lucerne dont la seule usine est en Alberta.

Si Canada Packers avait une usine à Calgary, Swift et Gainers en avaient une à Edmonton elles aussi, le bœuf vendu

[Text]

in Edmonton would be processed in Edmonton. Therefore, that two cents would be going to the farmer instead of going to the truck driver. While I think truck drivers deserve everything they can get, they do not deserve two cents per pound for driving beef back and forth, to and from Calgary.

Senator Molgat: As long as there are competitive plants. If it is another company who has a plant in Calgary or Edmonton, the competitive aspect should correct that, should it not?

Mr. Harries: Sure, then the company will pay for it. If they want to move the beef to Calgary, they pay for the ride. Today, with only one facility, it is not the company that is paying for it, it is the consumer and/or the producer, and it is my view that it is the producer who pays for that ride.

Mr. Mackenzie: The important point is the facility is owned by a retailer.

The Chairman: A retailer that controls most of the market out there.

Mr. Mackenzie: Our recommendation was that retailers should not perform that function; that function should be performed by the packer. The boxing of the beef should be done at the point of slaughter. Then the balancing of the sale of the different parts of the animal could be done much more efficiently if the market is held to a carcass. The days are long gone when a butcher could buy a half side of beef and use it all. The market is very different now. Institutional demands, which account for about one-third of the beef eaten in the country and, more probably, fast food outlets, want a different type of beef than the cuts found in high class restaurants or high class hotels. This whole merchandising job could be done infinitely better if it were done from the packing house.

Mrs. Patry-Cullen: There is a small nuance that I would like to bring to my two colleagues' attention. If the retailer really wants to ensure that the better cuts are packed in his own facilities, we would agree that he have that processing facility at the point of slaughter. We do not recommend that it be strictly left to packers to handle those processing plants. For instance, companies such as Steinberg's and IGA could have their processing facilities at the point of slaughter instead of Montreal. We recommend a reduction of controlling power. However, we would not recommend preventing them from making sure they are the best ones to operate these facilities out west.

Senator Molgat: I was going to make a slightly different point, and then come back to this. There may be questions by others on this point.

The Chairman: Senator Olson?

Senator Olson: Mr. Chairman, I find a lot of agreement with advocating more sales of prime cuts being done closer to the point of slaughter. My problem is, I am not sure that that is going to be done as rapidly as we would like. Furthermore, if it does go on in a way such as Lucerne has done, and that is

[Traduction]

à Edmonton serait alors traité sur place. Les 2 cents dont nous avons parlé tout à l'heure reviendraient donc à l'agriculteur, au lieu d'être versés au camionneur. Sans doute, les camionneurs méritent de gagner leur vie mais ils ne méritent pas 2 cents la livre pour transporter le bœuf entre Calgary et Edmonton.

Le sénateur Molgat: Tans qu'il y a des usines compétitives. Si c'est une autre société qui possède une usine à Calgary ou à Edmonton, la concurrence devrait, n'est-ce pas corriger la situation?

M. Harries: Bien sûr, mais ce sera alors à la société de payer. Si elle veut expédier le bœuf à Calgary, elle en assume les frais. Aujourd'hui, avec une seule usine, ce n'est pas la société qui paie le transport, mais plutôt le consommateur et/ou le producteur, mais je crois que c'est plutôt le producteur.

M. Mackenzie: Ce qui est important, c'est que l'usine appartient à un détaillant.

Le président: Un détaillant qui contrôle la majeure partie du marché là-bas.

M. Mackenzie: Nous avons recommandé que le détaillant n'exerce pas ce contrôle qui devrait être exercé par le propriétaire de salaison. La mise en carton du bœuf devrait se faire à l'abattoir. La vente des différentes parties de l'animal peut être exécutée beaucoup plus efficacement, si le marché se fonde sur la vente de carcasses. Il y a bien longtemps que le boucher ne peut plus acheter la moitié d'un bœuf et le vendre au complet. Le marché a bien changé aujourd'hui. La demande de bœuf des établissements, qui représente environ un tiers de tout le bœuf consommé dans le pays et, probablement plus encore les restaurants-minute, veulent des coupes de bœuf différentes de celles que l'on vend aux grands restaurants ou aux grands hôtels. Toute cette mise en marché pourrait être réalisée beaucoup plus facilement à la salaison.

Mme Patry-Cullen: J'aimerais apporter une petite nuance aux propos de mes deux collègues. Si le détaillant veut vraiment s'assurer que de meilleures coupes soient emballées dans ses propres usines, nous croyons qu'il devrait avoir son usine de traitement à l'abattoir. Nous ne recommandons pas que l'exploitation de ces usines de traitement soit strictement confiée aux propriétaires de salaisons. Par exemple, les usines de traitement des sociétés comme Steinberg et IGA pourraient être à l'abattoir, au lieu d'être à Montréal. Ce que nous recommandons, c'est une réduction du pouvoir de contrôle. Cependant, nous ne voulons pas empêcher le propriétaire de salaison de devenir le meilleur exploitant de ces usines dans l'Ouest.

Le sénateur Molgat: J'allais mentionner quelque chose de légèrement différent et ensuite revenir à ce point. Les autres voudront peut-être poser des questions à ce sujet.

Le président: Monsieur le sénateur Olson?

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je suis parfaitement d'accord pour que l'on vende plus de coupes primaires, plus près du point d'abattage. Le problème, c'est que je ne suis pas certain que la vente se fera aussi rapidement que nous le souhaitons. De plus, si ce processus s'engage dans le même

[Text]

very likely, other major retailers will also get into that business in Alberta or wherever. Then you assure that there is some genuine competition in this whole market.

I want to raise the point that Mr. Harries talked about a minute ago. We have his opinion that there is no great problem involved in shipping all this beef into what I really call—beyond your control—you cannot take it back. It is obvious you cannot put the hide back on. Once you start the process, it is going ultimately, and I suppose, as quickly as possible, through to the consumer if they are going to receive it in the kind of condition they would like beef.

The grain trade learned 50 or 60 years ago, in shipping wheat all over the world—which is a storable rather than a perishable product—that if they did not have an order, they did not ship even from North America to Europe or wherever because they believed, and still do, if you do not have a home for it and a firm order for it, you are degrading your bargaining position in arriving at that place. If you ship a load of grain from Montreal to Amsterdam or Rotterdam and you do not have it sold, you are at someone else's mercy. Dr. Harries already indicated that he did not think this was a disadvantage to the producer to have all this beef rolling.

Mr. Harries: It is a non sequitur. What you are comparing are two completely unlike things. Take your wheat example into Rotterdam, what are the alternatives into Rotterdam for the wheat? There would be at least three major outlets. Wheat comes into Rotterdam from the United States and from Australia, just to give two examples.

This is a sort of farmer argument, but you have presented it very well; however, it is just not true. The analogy is not true. You are talking about a situation where you put something towards a market without a firm price, on the basis that the price is set when it gets to the market because of the competition. That is not what happens here at all. They know what those prices are going to be. The evidence before our commission was that they knew the prices within half a cent.

Ask yourself, what difference would it make to the producer if they held it for an extra four days and got the price firmed up. Would they have paid more for his cattle the week before? The answer is no. They guess at the price when they buy the cattle.

Senator Olson: According to what I have been able to decipher from the evidence that we have, all these people along the way are protecting themselves with a sufficient margin to make up for what known and unknown costs are, and they continually depress the market to the producer. That is what I am concerned about, whether that is a farmer's argument or not. The farmer is interested in what the bidders bid at the auction sale in western Canada, and that is predicated on what

[Traduction]

sens que celui de la Lucerne, et c'est fort probablement ce qui se produira, les autres grands détaillants voudront aussi exploiter une de ces entreprises, en Alberta ou ailleurs. Et on suppose alors qu'il existera véritable compétition dans tout ce marché.

J'aimerais reprendre la question que M. Harries a mentionnée il y a une minute. M. Harries estime que l'expédition de tout ce bœuf ne pose pas de gros problèmes, si on l'expédie dans ce que j'appelle véritablement—un secteur indépendant de notre contrôle, d'où on ne peut reprendre. Il est bien évident que l'on ne peut remettre la peau sur l'animal tué qui, une fois cette opération réalisée, se retrouve le plus vite possible, je suppose, sur les comtoirs du supermarché où le consommateur fera son choix.

Les commerçants de grains ont appris, il y a 50 ou 60 ans, en expédiant du blé à travers le monde, ce que sont un produit entreposable et un produit périssable—en ce sens que, si ces commerçants n'avaient pas de commande pour leur denrée, ils ne l'expédiaient pas, même de l'Amérique du Nord à l'Europe ou n'importe où ailleurs, parce qu'ils estimaient et alors, encore aujourd'hui, que s'il n'y a pas de débouché, de commande ferme pour une denrée, le vendeur affaiblit sa position commerciale lorsque son produit arrive à destination. Si on expédie une charge de grains de Montréal à Amsterdam ou à Rotterdam et que ce grain n'est pas encore vendu, on est à la merci de quelqu'un d'autre. M. Harries a déjà indiqué qu'il n'est pas, à son avis, désavantageux pour le producteur de mettre tout son bœuf sur le marché.

M. Harries: Cela n'est pas logique. Vous comparez deux choses complètement différentes. Prenons votre exemple du blé à Rotterdam, quelles sont les possibilités de vente de blé à Rotterdam? On dispose d'au moins trois débouchés importants. Qu'est-ce que Rotterdam achète des États-Unis et de l'Australie, juste pour donner deux exemples?

En fait, c'est un peu l'argument de l'agriculteur, mais vous l'avez très bien présenté; cependant, c'est tout simplement faux, l'analogie est fautive. Vous faites état d'une situation où l'on engage un produit sur un marché, sans en fixer un prix ferme, en supposant que le prix sera déterminé, lorsque le produit atteindra le marché, et ce, par la concurrence. Ce n'est absolument pas ce qui se passe ici. On connaît les prix à l'avance au demi-cent près et votre Commission en a eu la preuve.

Demandez-vous donc quelle différence cela ferait pour le producteur, s'il retenait son produit pendant quatre jours de plus et réussissait à obtenir un prix fixe? Aurait-on payé plus cher pour son bétail la semaine précédente? Et bien non. Les propriétaires de salaison évaluent approximativement les prix lorsqu'ils achètent le bétail.

Le sénateur Olson: D'après ce que j'ai réussi à extraire des témoignages, toutes ces personnes, tout au long de la démarche commerciale, se protègent suffisamment pour compenser les frais connus et inconnus et elles donnent continuellement une idée négative du marché au producteur. Voilà ce qui m'inquiète, qu'il s'agisse là de l'argument de l'agriculteur ou non. L'agriculteur s'intéresse aux mises qui seront faites à l'encan dans l'Ouest et cela se confirme par les directives que le

[Text]

instructions are given to the buyer from the packer who apparently has, or at least ought to have, his decision based on what he expects to get for the meat when it gets to Montreal or wherever he sells it. I am suggesting that is an unknown factor at the time of buying it.

Mr. Harries: The evidence before our commission did not indicate it was an unknown factor at all. Just ask yourselves what the change in the system would be if instead of having the meat go forward from Calgary to Montreal, with the price determined en route, the price were determined before it left Calgary. What difference would it make to the action of the packer in buying the cattle that constitute that load? He has got to buy his cattle ahead of the price; he has still got to guess the price he will get for the meat, whether he is told the price of the meat before it leaves Calgary or before it arrives in Montreal, or when it arrives in Montreal.

Senator Molgat: Because in your view there is no alternative. It is going to end up in Montreal in any case.

Mr. Harries: That is right. Where is it going to go? He is still guessing the price. The evidence given before the commission indicated that there was a two-week period between the time the packer went out and bought cattle and the time the deal was consummated in Montreal. The fact that there is unpriced beef en route would reduce that period of uncertainty, but it would lengthen the period that you had to hold it, and it would not make the system any more efficient.

Senator Molgat: I can follow that, but why does that change if you do it in prime cuts or in boxed beef, except for the fact that you are not moving fat, bones and garbage? How does that change the argument?

Mr. Harries: I think that points to another recommendation of the commission, which was a minority recommendation, that the beef be sold by auction when it is in the sack but before it is shipped. In other words, you take the marketing process back to the point of production. That is another significant change. You are perfectly right, senator. If they did nothing but put the beef in the box and did not change the selling system they would just have it one step further, that is all. You still would not know what you were going to get for it, unless putting it in the box was done by our friends from Dominion Stores, or one of the other purveyors, in which case they presumably would have bought it before it was put in the box, whereas today they get the hanging sides in Montreal and then chop it up. That is the difference.

I understand very well the producers' concern about this marketing process, but I am suggesting to you that a concentration on the question whether there is a price before it starts to roll is an aside; it is not really one of the gut issues; it is an issue that the farmer sees, and you can make that pretty graphic. Fundamentally it would not change. That is my submission on the basis of the research that was done by our commission. I would suggest, if I may, that we spent a very

[Traduction]

propriétaire de salaison donne à l'acheteur qui, semble-t-il, prend ou, à tout le moins, doit prendre sa décision en se fondant sur ce qu'il prévoit obtenir pour la viande, lorsqu'elle atteindra le marché de Montréal ou un autre marché. J'estime qu'il s'agit là d'un facteur que le consommateur ne connaît pas au moment de l'achat.

M. Harries: Les témoignages recueillis par notre Commission n'indiquaient pas du tout qu'il s'agissait là d'un facteur absolument inconnu. Demandez-vous seulement en quoi le système serait modifié si le prix de la viande de Calgary à Montréal, au lieu d'être fixé en cours de route, l'était à Calgary. En quoi cela modifierait-il le comportement du propriétaire de salaison qui achète ce chargement de bétail? Il lui faut acheter son bétail avant d'en connaître le prix; il lui reste à estimer le prix qu'il obtiendra pour la viande, qu'il en connaisse le prix avant qu'elle parte de Calgary ou avant qu'elle arrive à Montréal ou même à son arrivée à Montréal.

Le sénateur Molgat: Parce que selon vous, il n'y a pas d'autre possibilité. La viande va aboutir à Montréal, de toute façon.

M. Harries: C'est exact. Où voulez-vous qu'on l'envoie? Le propriétaire s'efforce encore d'en estimer le prix. Selon les témoignages fournis à votre Commission, il s'écoule un délai de deux semaines entre le moment où le propriétaire de salaison achète son bétail et celui où la transaction est effectuée à Montréal. Le bœuf non coté qui est en route réduirait cette période d'incertitude, mais il allongerait par contre celle où il faut retenir le bœuf et le système ne serait pas plus efficace.

Le sénateur Molgat: Oui, d'accord, mais où est le changement, s'il s'agit de coupes primaires ou le bœuf en carton, sauf qu'il ne s'agit pas de transporter du gras, des os et des résidus? En quoi cela modifie-t-il votre argument?

M. Harries: Il faut, je crois, nous en reporter à une recommandation de la Commission selon laquelle le bœuf devrait être vendu aux enchères, lorsqu'il est dans des sacs mais, avant qu'il soit expédié. En d'autres termes, la commercialisation mise en marché commence au point de production même. C'est un autre changement important. Vous avez tout à fait raison, monsieur le sénateur. Si on s'en tenait de mettre le bœuf en carton, sans modifier le système de vente, on ne ferait qu'avancer d'une étape, c'est tout. On ne saurait toujours pas quel prix on en retirerait, à moins que la mise en carton soit faite par nos amis les magasins Dominion ou par un autre fournisseur, qui, dans ce cas, l'aurait probablement acheté avant la mise en carton, tandis qu'aujourd'hui, on expédie les quartiers de viande à Montréal où on les dépèce ensuite. Voilà la différence.

Je comprends très bien que les producteurs s'inquiètent de ce processus de commercialisation, mais je pense que si nous nous attachons à savoir si un prix est fixé avant l'expédition, nous serons un peu en-dehors du sujet; et ce n'est pas vraiment l'une des questions importantes. C'est là un problème que l'agriculteur cerne très bien et il est assez facile d'en donner une représentation. Fondamentalement, rien ne changera. C'est là mon opinion, fondée sur les recherches qu'a faites

[Text]

modest sum by some standards on research for our committees, but there were some pretty good studies done in it, and those are the studies on which our information was based. They may not be the latest word, but it might be a happy day if the Department of Agriculture could be stimulated into doing some follow-up work on it.

The Chairman: We have got our own reports to follow up, so we might as well follow up yours. We are a follow-up committee.

Mr. Harries: It is building blocks, and that is what has made this country what it is today, for better or for worse.

The Chairman: Are you saying to us that a teletype auction would help the system? What are you saying would help the system in addition to buying boxed beef out of the plant? Rail grading?

Mr. Mackenzie: Perhaps I might put in a word there. I think we foresaw a marketing system over a period of years and not immediately, not starting with a teletype system or anything else. We foresaw, over a period of years, a marketing system that relied on, for instance, rail grading. You could not get that until the farmer has got confidence in the system. You must have a system in which the farmer has complete confidence. This means identification of the animal and all the rest of it. If the farmer could be paid for the actual out-turn of that carcass it probably is better than people guessing at what the out-turn is going to be and taking a quick look at a live animal. We foresaw ultimately the possibility that if you could get to that stage you could then possibly introduce a sort of teletype auction, as is now done with hogs. This is not something that was recommended for the short-run at all; this was the ultimate.

The Chairman: You recommended some experimental work of this kind, or some trials out in Western Canada, that this be tried initially out there.

Mr. Mackenzie: We made certain recommendations about improving, for instance, the rail grading techniques, the fact that there should be licensed weighmasters and all that sort of thing to try to build up this idea of confidence.

Mr. Harries: The other point was the one which was a minority suggestion, that there be auction selling of the beef itself. Why try to guess what is underneath the hide if you can take the hide off and then see, grade it and there it is? As you know, the Toronto Livestock Exchange has gone ahead and had carcass auctions. There is better information now than when we made our report, and if that information is supportive of that kind of suggestion it is something that might be pursued. On the other hand, if it is shown in practice that this is not a system that will work, that is valuable information too in the marketing process.

[Traduction]

notre Commission. J'ose proposer que nos comités fassent un peu de recherche sur ce sujet, mais de très bonnes études ont été effectuées, dont nous avons d'ailleurs tiré nos renseignements. Les conclusions de ces études ne sont peut-être pas définitives, mais ce serait quand même agréable de voir le ministère de l'Agriculture poursuivre ses recherches en ce sens.

Le président: Nous devons donner suite à nos propres rapports, aussi, nous pourrions tout aussi bien donner suite au vôtre. Nous sommes un comité de relance.

M. Harries: Il est constructif, et c'est ainsi que s'est édifié le pays que nous connaissons aujourd'hui, avec ses avantages et ses inconvénients.

Le président: Croyez-vous qu'un encan télétype améliorerait le système? Qu'est-ce qui, selon vous, améliorerait le système, en outre l'achat du bœuf en carton qui sort de l'usine? Le classement sur rail?

M. Mackenzie: Un mot à ce sujet. Je crois que nous avons conçu un système de commercialisation au cours d'un certain nombre d'années, non pas instantanément, non pas à partir d'un système télétype ou autre. Ce que nous avons prévu, pour les prochaines années, c'est un système de commercialisation fondé, par exemple, sur le classement sur rail. Il est impossible d'en arriver là avant que l'agriculteur ait acquis une certaine confiance dans le système. Il nous faut la pleine confiance des agriculteurs, ce qui veut dire identification de l'animal, et tout le reste. Si l'agriculteur pouvait être payé pour ce que la carcasse lui rapporte effectivement, ce serait probablement mieux que de voir des gens estimer ce chiffre en jetant un coup d'œil sur un animal vivant. Nous avons prévu, si nous pouvions en arriver à ce stade, qu'il serait possible, éventuellement, d'instituer une sorte d'encan télétype, comme on le fait actuellement pour le porc. Il ne s'agit pas là d'une recommandation à court terme; il s'agit plutôt d'une réalisation éventuelle.

Le président: Vous avez recommandé d'effectuer du travail expérimental de ce genre, ou certains essais dans l'Ouest du Canada; c'est-à-dire d'y faire les premiers essais.

M. Mackenzie: Nous avons fait certaines recommandations pour améliorer, par exemple, le classement sur rail; que le personnel qui pèse les animaux aient un permis, pour donner confiance à l'agriculteur.

M. Harries: L'autre question se rapportait à une recommandation minoritaire, à savoir: que le bœuf vivant soit vendu aux enchères. Pourquoi essayer de voir ce qu'il y a sous la peau de l'animal quand on peut enlever la peau de cet animal et effectivement voir et classer cette viande? Et voilà le tour est joué. Vous savez sans doute que le marché du bétail de Toronto est allé de l'avant et a vendu aux enchères des carcasses d'animaux. On possède aujourd'hui plus de renseignements que nous n'en avons fournis dans notre rapport et, si ces renseignements viennent appuyer ce genre de suggestions, il faudrait peut-être y donner suite. Par contre, si dans la pratique il est prouvé que ce système ne fonctionnera pas, ce sont là aussi des renseignements valables sur le processus de commercialisation.

[Text]

The Chairman: Then the return for a particular carcass would go to the particular farmer who marketed that animal, carried through the identification and then sold.

Mr. Harries: Yes. There is no sense using A-1 Angus sires and raising the best beef if you don't get paid for it. That is the argument. Heaven knows, today's system is at best pretty guessey. They get fooled, even the most experienced ones. In our commission we had a rather startling example to show that even the most experienced beef men could sometimes make rather important mistakes. That's why.

Senator Molgat: Could you expand on that? You refer to rail grading and auction of the rail grading carcass?

Mr. Harries: Yes.

Senator Molgat: How does that work? You would then have only custom plants.

Mr. Harries: That is right. Or there would be some percentage, or whatever kind of a deal they wanted to work out. It would be essentially a custom business. They would not take title. In other words, the farmer would own an animal until it was all dressed up and sold.

Senator Molgat: In the present system the plants are owned by individual packers.

Mr. Harries: Yes. They will custom-kill for you.

Senator Molgat: But once the animal is into, say, Canada Packers' plant, how do you then auction it at that point?

Mr. Harries: The way they did it here, I understand, was that they custom-kill them, and it proceeded through the marketing chain with the producer maintaining ownership. There are several ways you can do it.

Senator Molgat: The more uncertainty you remove about what you are dealing with the less hedging the buyer has to do.

Mr. Harries: That is right.

Senator Molgat: If he buys it as a live animal he has to protect himself and hedge.

Mr. Harries: The theory is that you push the risk to the guy who is least able to bear it, which is the producer. That is what is happening with our system now. In other words, "If there is any question we will pay you less." It was our view that the more certainty you could introduce, and the further you could introduce certainty, the more the producer will get paid. I think there is some pretty substantial evidence to support that.

The Chairman: Who would set the cost of slaughtering this animal and putting up the carcass, the tariff or customs charges, whatever you might call it? Who would you say should set it? Do you think it should be an act of Parliament in which a certain tariff or charge were allowed for that particular service? Do you think it should be so-called competition,

[Traduction]

Le président: Ainsi donc, le prix d'une carcasse donnée irait à l'agriculteur qui a commercialisé cet animal, qui en a assuré l'identification et l'a ensuite vendu.

M. Harries: En effet. Il est absolument inutile pour l'éleveur d'utiliser des reproducteurs Angus A-1 et de produire du bœuf de la meilleure qualité, s'il n'y trouve pas son profit. C'est là tout le débat. Dieu sait qu'il subsiste beaucoup d'incertitude dans le système actuel, même si les circonstances sont favorables. Les agriculteurs les plus expérimentés eux-mêmes s'y laissent prendre. Notre Commission s'est vue offrir un exemple assez étonnant qui démontre que même l'éleveur de bœufs le plus expérimenté peut parfois faire des erreurs très importantes. Voilà pourquoi nous pensons ainsi.

Le sénateur Molgat: Pouvez-vous préciser? Vous parlez du classement sur rail des carcasses et de leur vente aux enchères?

M. Harries: Oui.

Le sénateur Molgat: Comment cela se produit-il? Il n'y aurait alors que des usines d'abattage sur commande.

M. Harries: C'est exact. Ou il y en aurait un certain pourcentage, ou le nombre qui serait jugé à propos. Ce serait, d'autres genres de marchés. Ce serait, essentiellement, un abattage sur commande. Ils n'auraient pas de titres de propriété. En d'autres termes, l'agriculteur resterait propriétaire de l'animal, jusqu'à ce qu'il soit habillé et vendu.

Le sénateur Molgat: Sous le régime actuel, les entreprises de salaison sont la propriété de particuliers.

M. Harries: Oui. Elles abattent sur commande.

Le sénateur Molgat: Mais une fois que l'animal se trouve, disons, dans l'usine de Canada Packers, comment est-il vendu aux enchères?

M. Harries: Si j'ai bien compris, l'animal est abattu sur commande puis acheminé sur la chaîne commercialisation, demeurant, quant au reste, la propriété de l'éleveur. Il y a plusieurs façons de procéder.

Le sénateur Molgat: L'acheteur a d'autant moins raison de faire la contrepartie qu'il éprouve moins d'incertitude quand à l'objet de la transaction.

M. Harries: C'est exact.

Le sénateur Molgat: S'il achète l'animal sur pied, il doit se protéger en faisant la contrepartie.

M. Harries: C'est-à-dire qu'on reporte le risque sur celui qui est le moins en mesure de l'assumer, le producteur. C'est ce qui arrive dans le système actuel. En d'autres termes, «s'il y a un doute quelconque, nous vous paierons moins». A notre avis, plus vous favorisez un climat de certitude, plus le producteur retirera. Les faits démontrent assez, je crois, ce point de vue.

Le président: Qui, selon vous, fixerait le prix de l'abattage de l'animal, de la préparation de la carcasse, les droits de douanes ou toute autre taxe? Faudrait-il qu'une loi du Parlement prescrive un certain droit, pour un certain service? Ou encore, la prétendue concurrence, qui pourrait bien n'être pas très vive s'il y a peu d'entreprises de salaison?

[Text]

which may not be great competition if there are not many packers?

Would you have a type of beef act on the statute books, such as the Grain Act we have today, under which the Governor in Council, or some other authority, would set these tariffs, if we may call them so?

Mr. Harries: That is where Burns at present comes in. I would be afraid of that. I would think the best thing to do would be to give them a piece of the action. That is what they get today. You would just have to give them less, because they take such a risk.

The Chairman: If they would accept less.

Mr. Harries: Well, it is an industry that's not governed by wild competition.

The Chairman: I agree with you on that.

Senator Molgat: Can you see this happening on its own with some incentives, or would it only happen by legislation?

Mr. Harries: I think at this point, sir, I would not have a prescription as to how it would happen. I believe that it is a fragile idea in many respects, and I think it would have to be promoted by government. If it was a sensible idea, it would gradually be adopted. I can't tell you why the Ontario livestock people decided to try it. I can't say whether Canada Packers led the way or who did, or even Dominion Stores, but I believe it has to be encouraged by government. I think government will be more and more in the position of encouraging these things, rather than going out and trying to do them, which is one course that has not been very satisfactory.

Senator Molgat: So you see, then, two systems, one where there would be rail grading and auction of the carcass?

Mr. Harries: Yes.

Senator Molgat: And the other one pushing the further finishing and going to a boxed beef operation and then an auction, as well?

Mr. Harries: Yes.

Senator Molgat: You see these running parallel, and you see each one?

Mr. Harries: Yes. Buy them any way you want: buy them live; buy them dead; buy them packaged. They would all accommodate it. You see, if I may say so, senator, there was tremendous resistance to the idea of rail grading. It used to be that when you brought your cattle into the Calgary stockyards, the fellow went down the aisle with the buyer from Burns and they looked over the grading and said, "Now, there are half a dozen steers. Will you take so much for them?" That is how they sold them. Then we moved ahead to the idea of an auction and we had all these fellows all together and we moved to selling on a carcass rate. This business of selling on the rail has really improved, because you never used to get those fellows to quote you for prices on the rail. If you sent a bunch of steers—and I had this happen—they would give you an A-2 price, but they did not tell you what they were going to give you for the B's, you see, and so you would lose your socks.

[Traduction]

Y a-t-il, dans les statuts révisés, une loi sur le bœuf, comme il y en a une sur les grains, stipulant que le gouverneur en conseil, ou toute autre autorité, fixe ces droits, si je peux me permettre l'expression?

M. Harries: C'est là qu'intervient Burns. Je le craindrais. Je pense qu'il serait encore préférable de leur laisser une certaine initiative. C'est le cas actuel. Il suffit de leur donner moins, car ils prennent un si gros risque.

Le président: S'ils acceptent de recevoir moins.

M. Harries: C'est une industrie où la concurrence n'est pas effrénée.

Le président: Je suis d'accord avec vous sur ce point.

Le sénateur Molgat: Suffirait-il de quelques incitations ou s'il faudrait une loi?

M. Harries: Pour le moment, monsieur, je ne sais que recommander. Je pense seulement que c'est une idée fragile à bien des égards et, à mon avis, c'est le gouvernement qui doit la promouvoir. Si l'idée est bonne, elle sera adoptée peu à peu. Je ne peux pas vous dire pourquoi les agriculteurs de l'Ontario ont décidé d'en faire l'essai. Je ne sais pas si c'est Canada Packers, une autre entreprise, ou même Dominion qui a donné l'exemple, mais je pense que le gouvernement doit encourager cette initiative. A mon avis, il sera de plus en plus en mesure de promouvoir ces idées, au lieu de chercher à les appliquer lui-même, ce qui ne lui a pas tellement réussi.

Le sénateur Molgat: D'après vous, il y a donc deux systèmes: le classement sur rail et la vente aux enchères de la carcasse?

M. Harries: Oui.

Le sénateur Molgat: Dans le premier cas, il s'agirait de la finition et de la mise en carton du bœuf; dans le second, d'une vente aux enchères?

M. Harries: Oui.

Le sénateur Molgat: D'après vous, ces systèmes peuvent fonctionner parallèlement?

M. Harries: Oui. Vous pouvez acheter les animaux comme vous voulez: sur pied, morts ou emballés. On fait tout sur commande. Voyez-vous, monsieur le sénateur, il y a, si je puis m'exprimer ainsi, une grande résistance à l'idée du classement sur rail. Voici comment cela se passait: vous conduisiez votre bétail dans le parc à bestiaux de Calgary, un intermédiaire se présentait avec un acheteur de Burns et ils étudiaient le classement puis disaient: «Il y a une demi-douzaine de jeunes bovins, voulez-vous les vendre pour tant?» C'est ainsi que se faisait la vente. Nous avons ensuite adopté l'idée de la vente aux enchères, au cours de laquelle se réunissaient tous les intermédiaires, puis il y a eu la vente d'après la carcasse. La vente sur rail s'est nettement améliorée, car vous ne pourriez jamais demander à ces hommes de vous fixer le prix sur rail. Si vous envoyiez un troupeau de jeunes bovins, comme cela m'est arrivé, ils vous attribuaient un prix A-2, mais ils ne vous

[Text]

Sure, you would get a good price on the A's too, but if you had some over-fat ones, or ones that did not grade A at all, they would just take the socks right off you, because no one had said what price you would get for those, but more particularly with B-2 cows. However, now just automatically we can phone them up and ask what they will give you and they will say, "Well, A-2 is such-and-such and A-3 is so-and-so," and if you ask them they will give you the B prices. So my suggestion to you is that the system is now better than it was a couple of years ago.

The Chairman: This is rail grading?

Mr. Harries: Rail grading, sir; sure.

The Chairman: Are you sure you are getting paid for your own animal?

Mr. Harries: Generally. We had some evidence before the Commission that once in a while there was a mistake. There is no question that that can happen, from the evidence we heard.

The Chairman: Once it can be proved.

Mr. Harries: Yes.

The Chairman: But it was an honest effort.

Mr. Harries: Yes; that system can be improved.

The Chairman: But you feel that it was an honest effort?

Mr. Harries: Yes.

The Chairman: And, undoubtedly, it seems that it was, but that is the question that is in the producer's mind. He sells a steer on a rail grade basis and asks, "When it gets on the rail, am I paid for my steer or somebody else's steer?"

Mr. Harries: Yes; we ask for the tag. You know, when they knock it on the head and slaughter it, somebody has to transfer that tag from the dead animal to the beef and that is where you get into trouble. But the evidence that we heard, Mr. Chairman, was that there was one instance, I think, that we heard of.

Mr. Mackenzie: Yes, a very little one. The fear of that, I think, is in their minds.

The Chairman: That is where the government inspectors and so on might be around.

Mr. Mackenzie: There were other techniques that could have been used.

The Chairman: Is this the kind of system, basically, that you have in selling hogs today, let us say in Alberta, or is there a great deal of difference between the system you are advancing and railroading of hogs?

Mr. Harries: Essentially it is the same type of system.

Mr. Mackenzie: I think it is important to recognize that we did have a difference of opinion amongst ourselves with respect to this question of auctioning.

[Traduction]

disaient pas ce que vous pouviez demander pour les animaux de la catégorie B; vous jouez donc perdant. Évidemment, vous obteniez également un bon prix pour les animaux de la catégorie A, mais s'il y en avait qui étaient particulièrement gras, ou qui n'étaient pas de la catégorie A, vous étiez lésé, car personne ne vous avait dit le prix que vous pouviez demander pour ces animaux, surtout pour les vaches de la catégorie B-2. Mais maintenant nous pouvons leur téléphoner et leur demander de nous fixer un prix, ils nous répondront: «Pour A-2, c'est tant et pour A-3, c'est tant» et ils nous attribuent des prix de la catégorie B si nous le leur demandons. A mon avis le système actuel est meilleur que celui qui existait il y a environ deux ans.

Le président: Vous parlez du classement sur rail?

M. Harries: Oui monsieur, précisément.

Le président: Êtes-vous sûr de toucher le montant provenant de la vente de votre animal?

M. Harries: Généralement, oui. Mais nous avons prouvé à la Commission qu'il se produisait de temps à autre des erreurs. Or, d'après le témoignage que nous avons entendu, il n'est plus question que cela se reproduise.

Le président: Si l'on peut prouver.

M. Harries: Oui.

Le président: Mais c'était un effort honnête.

M. Harries: Oui, on peut améliorer ce système.

Le président: Pensez-vous que ce fut un effort honnête?

M. Harries: Oui.

Le président: Cela ne fait aucun doute, mais c'est la question que se pose tout producteur. Il vend un jeune bœuf classé sur rail et se demande si, une fois que son bœuf est sur rail, il sera payé pour son animal ou pour celui de quelqu'un d'autre.

M. Harries: Nous demandons l'étiquette. Vous savez, lorsqu'un animal est abattu, l'étiquette doit être placée sur l'animal traité, et c'est là que se produisent les erreurs. Mais d'après le témoignage que nous avons entendu, monsieur le président, il ne s'est produit, je crois, qu'une erreur.

M. Mackenzie: Oui, une erreur minime. A mon avis, il s'agit plus de crainte qu'autre chose.

Le président: C'est pour cette raison que le gouvernement peut envoyer des inspecteurs.

M. Mackenzie: On aurait pu utiliser d'autres techniques.

Le président: Est-ce le système qu'on applique actuellement pour la vente des porcs, disons en Alberta, ou y a-t-il une grande différence entre le système que vous préconisez et celui où l'on expédie les porcs?

M. Harries: Il s'agit essentiellement du même système.

M. Mackenzie: Il importe, je crois, de reconnaître que nous avons des points de vue différents au sujet de la vente aux enchères.

[Text]

Senator Molgat: We would be happy to hear, I presume, the majority opinion?

Mr. Mackenzie: I found difficulty, I must say, myself, in visualizing if this auction system would work, but I did not foresee the possibility that we could get into the boxed beef and the packer-produced boxed beef and you could, then, have a teletype kind of auction, such as is used for hogs. The sellers say that they have so much for sale, at such-and-such a point, of grade so-and-so, and the buyers are watching the teletype and they punch the "buy" button, and the fellow who punches the "buy" button gets it. But in this way you could have the smaller producer getting the benefit of getting in on an auction. However, I am sure myself that this is something that could only be developed over a good many years. You cannot just start such a system as this. However, we think that a start could be made if the government would accept the recommendation that the carcasses should be put into final cuts and into boxes at the point of slaughter. The way they could do it would be to give notice and say that, "After such-and-such a time, so many years from now, we are going to prevent shipment of naked carcasses across provincial boundaries," and this would be quite within their power, I would think. If they gave notice of this, I think people would get on the bandwagon and do the needful. However, we are not inclined to pose as constitutional experts, but we think that there are practical ways in which the government could bring this about.

Senator Molgat: And in your view this would be one of them, to say that carcasses will not move?

Mr. Mackenzie: Naked carcasses over provincial boundaries. That is not an unreasonable thing to do. I do not know if you would do it under the food and drug legislation.

Senator Molgat: Do you think there are sanitary grounds for it?

Mr. Mackenzie: Yes; we think this is very important. The sanitary conditions would be very much improved. We thought there were ways and means of achieving that objective by serving notice that in the future it would be the intention of the government to bring in this type of regulation.

Mrs. Patry-Cullen: Also, in the meantime it would improve the whole situation, I believe, in the slaughterhouses.

Mr. Mackenzie: Also, we did make suggestions as to how one would go about experimenting with it and obtaining support.

Senator Molgat: This gives rise to a comment which you mentioned at the outset, Mr. Mackenzie, and which Mrs. Patry-Cullen later mentioned; that is, to establish some type of labeling system whereby if it is called something in the Maritimes it is called the same thing in British Columbia. Have the Americans established that kind of system, or do they still have a great variety of names?

Mrs. Patry-Cullen: They have enacted some legislation in that regard, I believe. If you are interested in this, senator, I will mail further information to you. I would not like to say that they have enacted legislation with respect to beef cuts, as we did, without being sure. I do not want to ask Mr. Wasik

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Nous aimerions, je suppose, connaître l'opinion de la majorité?

M. Mackenzie: Je dois admettre qu'il m'est difficile de concevoir ce système de vente aux enchères, car je ne vois pas comment nous pouvons, dans le cas du bœuf mis en boîte et du bœuf emballé, avoir une vente aux enchères par télétype, comme dans le cas des porcs. Les vendeurs disent qu'à tel moment ils ont tant de bovins à vendre, de telle catégorie et les acheteurs regardent le télétype et pressent le bouton «achat», et celui qui presse ce bouton, l'emporte. Mais dans ce cas, il se peut qu'un petit producteur profite d'une vente aux enchères. Cependant, je suis convaincu qu'il faudra bien des années pour mettre au point un système. On ne peut pas établir un système du jour au lendemain. Mais à notre avis, on peut franchir le premier pas, si le gouvernement accepte la recommandation selon laquelle les carcasses doivent être découpées en morceaux définitifs et mises en carton, au moment de l'abattage. Il peut, à cet égard, donner un préavis et dire qu'après un certain temps, tant d'années à compter d'aujourd'hui, il va interdire que des carcasses nues soient expédiées d'une province à l'autre; à mon avis, il serait tout à fait en droit de le faire. S'il les informe à l'avance, je pense que les gens se décideraient à faire le nécessaire. Nous ne voulons pas nous considérer comme des spécialistes du droit constitutionnel, mais nous pensons que le gouvernement peut adopter à cet égard des mesures pratiques.

Le sénateur Molgat: Et à votre avis, l'une d'entre elles serait d'interdire l'expédition des carcasses?

M. Mackenzie: Des carcasses nues, d'une province à l'autre. Ce n'est pas déraisonnable. Je ne sais pas s'il procéderait en vertu de la Loi sur les aliments et drogues.

Le sénateur Molgat: Pensez-vous qu'une question d'hygiène l'en justifierait?

M. Mackenzie: Oui; nous estimons que c'est très important. Les conditions hygiéniques s'en trouveraient nettement améliorées. A notre avis, il est possible d'y arriver en faisant savoir que le gouvernement a l'intention d'adopter ce genre de règlement.

Mme Patry-Cullen: Cela améliorerait également, je pense, la situation dans les abattoirs.

M. Mackenzie: Nous avons également formulé des recommandations quant à la façon dont on peut entreprendre l'expérience et obtenir l'appui du public.

Le sénateur Molgat: Ce qui nous ramène à une remarque que vous avez faite au début, Monsieur Mackenzie, et que Mme Patry-Cullen a reprise plus tard; il s'agit du système d'étiquetage: il faut utiliser la même appellation des Maritimes à la Colombie-Britannique. Les États-Unis ont-ils adopté ce système ou conservent-ils des noms divers?

Mme Patry-Cullen: Je crois qu'ils ont adopté une loi à cet égard. Si cela vous intéresse, Monsieur le sénateur, je vous ferai parvenir d'autres renseignements. Je ne voudrais pas dire, sans en être certaine, qu'ils ont, comme nous, adopté une loi concernant les morceaux de bœuf. Je ne veux pas poser la

[Text]

about that, because he probably does not want to say anything about that today. Perhaps he might say something about that tomorrow.

I think they are more advanced than we are. I should say that my first comment regarding labeling was with regard to the names of the cuts. In our report we also emphasized greatly a need to change the grading system imposed by the federal government. I think it is a shame that this does not serve the consumer. I do not understand how retailers can use grade A and grade B beef in their advertising if it is not carried through to the retail cuts at the retail counter.

I would hope the Senate committee would support me in that fight.

The Chairman: I think that is an excellent suggestion.

Senator Molgat: I am very interested in your comments in this regard because I, too, received complaints from producers. The retail stores usually deal in steers, and we rarely see the word "heifer" at all, yet there are an equal number of heifers to steers, apparently.

Mrs. Patry-Cullen: At the time of the public hearings the board of directors of Dominion Stores Limited decided to buy heifer beef as well as steer beef. The press confronted them with this and they said they were buying heifer beef.

Perhaps this is a small item, but not when one considers that Dominion Stores Limited is the largest retailer of beef in the country. Even if it were only in a good advertising sense and to project the image they were selling only the best of steer beef to the consumers, they were damaging the heifer beef market out west. I think we should congratulate Dominion Stores Limited for changing their buying policies. They did not wait for our final report to do this. As I said, this happened during the hearings.

The Chairman: Do you know of any place where labeling of grades is carried forward now?

Mrs. Patry-Cullen: I am still caught by the bug of the food industry. Last summer, while in a Steinberg store in Montreal, I noticed some cuts were labeled grade A and others were not labeled at all. I asked the meat manager why this was so and he said that it speaks for itself. On asking him what he meant, he said, "Because it is not grade A, I suppose." Then I indicated that it was being sold within the same display counter and asked him why this was so, and he said he didn't know.

I put out some unofficial requests to some retailers in this regard. A few of them said that if the government forced them to put on these labels, then they would just do that. Space is available on the cuts of beef now, and instead of writing "guaranteed beef" and "guaranteed meats" in both official languages, I think it would be more helpful to indicate what type of beef it is.

[Traduction]

question à M. Wasik, car il ne tient probablement pas à dévoiler quoi que ce soit pour le moment. Il nous dira peut-être quelque chose à ce sujet demain.

Je pense qu'ils sont plus avancés que nous. Je dois dire que mes premiers propos au sujet de l'étiquetage concernaient le nom des morceaux. Dans notre rapport, nous avons également beaucoup insisté sur la nécessité de changer le système de classement imposé par le gouvernement fédéral. Je regrette que ce ne soit pas au profit des consommateurs. Je ne comprends pas pourquoi, dans leurs annonces publicitaires, les détaillants peuvent distinguer, dans le cas du bœuf, la catégorie A et la catégorie B, si cette distinction ne s'applique pas aux morceaux vendus au détail.

J'espère que le Comité sénatorial m'appuiera sur ce point.

Le président: Je pense que c'est une excellente proposition.

Le sénateur Molgat: J'aimerais beaucoup connaître votre point de vue à ce sujet, car j'ai reçu, moi aussi, des plaintes des producteurs. Les détaillants parlent généralement de jeunes bœufs et nous voyons rarement le mot "génisse"; or, il y a apparemment un nombre égal de jeunes bœufs et de génisses.

Mme Patry-Cullen: Au moment de l'audience, le conseil d'administration de Dominion Stores Limited a décidé d'acheter aussi bien des jeunes bœufs que des génisses. Lorsque la presse l'a interrogé à ce sujet, il a répondu qu'il achetait des génisses.

Cela n'a peut-être pas beaucoup d'importance, mais il faut également considérer que Dominion est le plus gros détaillant de bœuf au Canada. Même si la publicité était bonne et que la société en question voulait donner l'image qu'elle ne vend que de la viande de jeune bœuf d'excellente qualité, elle ruinait le marché de la génisse dans l'Ouest. Je pense que nous devons féliciter Dominion d'avoir changé leur politique d'achat. Ils n'ont pas attendu notre rapport définitif pour le faire. Comme je l'ai dit, cela s'est passé au moment de l'audience.

Le président: Savez-vous où se fait l'étiquetage des catégories?

Mme Patry-Cullen: Je m'intéresse toujours à l'industrie alimentaire. Je me trouvais l'été dernier, dans un magasin Steinberg à Montréal, j'ai remarqué que certains morceaux portaient la mention catégorie A alors que d'autres n'avaient pas d'étiquette. J'en ai demandé la raison au chef du rayon des viandes et il m'a répondu que c'était assez clair. Je lui ai demandé de préciser ce qu'il entendait par là, et il a dit: "Parce que ce n'est pas la catégorie A, je suppose". Puis, je lui ai demandé pourquoi les morceaux en question étaient disposés dans le même bac que les autres, il m'a répondu qu'il ne savait pas.

J'ai posé à cet égard quelques questions officielles à certains détaillants. Ils ont dit qu'ils apposeraient des étiquettes, si le gouvernement les y forçait. On prévoit maintenant un espace sur les morceaux de viande et, au lieu de marquer "bœuf garanti" et "viande garantie" dans les deux langues officielles, je pense qu'il serait plus utile d'indiquer le genre de bœuf.

[Text]

The Chairman: Do you think a law of the land providing for the proper labeling of meats as to grade is something within the constitutional jurisdiction of the federal government, or is it within the constitutional jurisdiction of the provinces?

Mrs. Patry-Cullen: If you take as an example other perishable products, such as oranges, tomatoes, potatoes, you will see that the size, country of origin, and so forth is indicated on them. In the case of beef, there is no information on the cut. You do not know whether you are eating heifer or steer; nor do you know the country of origin. In so far as perishable products are concerned—and I do not think I am wrong on this—the country of origin has to be printed on them in both official languages.

The Chairman: So this is an example whereby the federal government has some jurisdiction, is it?

Mrs. Patry-Cullen: That is my impression.

Mr. Mackenzie: I would imagine so, but I am not a constitutional lawyer. Perhaps you could ask your colleague, Senator Forsey.

The Chairman: He would find a way of doing it.

Mrs. Patry-Cullen: Another point I should like to raise is that in the Montreal market we bought what was called "western beef" for years. During the public hearings it came out that the western beef was beef coming from west of Montreal and not necessarily from the far west.

The Chairman: We can produce some poor beef in the west, too. Simply because it is from the west it does not guarantee it to be good beef. I think your comments on labelling are excellent.

If I might make a public suggestion, I would suggest that Senator Molgat give some thought to this whole subject and that he get the Law Clerk of the Senate and other legal people to assist him in drafting a bill. I think it would be well within the competence of a senator to initiate this, because it would not be one whose chief purpose is the expenditure of money, but something which has to do with quality, grading, and so forth. I think it would be useful to raise this sort of thing in the Senate, and I believe it would receive a great deal of support.

Senator Molgat: Have your investigations indicated that it would be realistic to have nationwide labelling whereby if it is called a "rib roast" in the west, it would be called a "rib roast" in Newfoundland?

Mr. Mackenzie: There are two separate subjects, one being the grade of the animal and the other being the identification by cut. I am not sure that we can bring about identification by cut, but the matter of grading rests on federal grading legislation.

Mrs. Patry-Cullen: We were told that we simply could not have uniformity of names of cuts across the country. Perhaps it is the case that western beef have more ribs than eastern beef! We are talking about the same animal, so why not have a uniform set of names for the various cuts?

[Traduction]

Le président: A votre avis, est-ce au gouvernement fédéral ou à l'administration provinciale d'adopter une loi stipulant qu'il faut étiqueter la viande comme il se doit, compte tenu de la catégorie?

Mme Patry-Cullen: Si vous prenez comme exemple d'autres produits périssables, comme les oranges, les tomates et les pommes de terre, vous verrez qu'ils portent mention de la catégorie, du pays d'où ils viennent etc. Dans le cas du bœuf, il n'y a aucun renseignement sur les morceaux. Vous ne savez pas si vous êtes en train de manger de la génisse ou du jeune bœuf et vous ne connaissez pas non plus le pays d'origine. En ce qui concerne les produits périssables, et je ne pense pas que j'ai tort à ce sujet, il faut indiquer le pays d'origine dans les deux langues officielles.

Le président: Cette obligation relève donc du gouvernement fédéral, n'est-ce pas?

Mme Patry-Cullen: C'est mon avis.

M. Mackenzie: C'est aussi le mien, mais je ne suis pas spécialiste du droit constitutionnel. Vous pouvez peut-être demander à votre collègue, le sénateur Forsey.

Le président: Il trouverait un moyen.

Mme Patry-Cullen: Je tiens également à signaler que, sur le marché montréalais, nous avons, pendant des années, acheté ce que l'on appelait «du bœuf de l'Ouest». Or il ressort des audiences que ce bœuf venait de l'ouest de Montréal, et pas nécessairement de l'ouest du Canada.

Le président: Nous pouvons également produire dans l'Ouest du bœuf de mauvaise qualité. Le fait qu'il vient de l'Ouest ne garantit pas qu'il soit de bonne qualité. Je pense que vous avez fait d'excellentes observations sur l'étiquetage.

Si vous le permettez, je propose que le sénateur Molgat exprime son opinion sur toute la question et qu'il demande au greffier du sénat et à d'autres juristes de l'aider à rédiger un projet de loi. Je pense qu'il est tout à fait dans les attributions d'un sénateur de prendre cette initiative, car il n'est pas question de budget mais de la qualité, de l'étiquetage par catégorie, etc. A mon avis, il importe de soulever ce point au Sénat et je pense que nous recevrons un grand appui.

Le sénateur Molgat: Avez-vous mené une enquête pour savoir s'il est réaliste d'adopter la même appellation dans tout le pays, c'est à dire appeler «côte de bœuf», par exemple, aussi bien dans l'Ouest que dans Terre-Neuve?

M. Mackenzie: Cette question comporte deux volets: la classification de l'animal et le choix des noms des divers morceaux de viande. Je ne suis pas certain que nous soyons habilités à dicter une nomenclature pour les diverses coupes de viande, mais je sais que la question de la classification relève d'une loi fédérale.

Mme Patry-Cullen: Quelqu'un nous a affirmé que nous ne pouvions simplement pas assurer l'uniformité des noms des morceaux de viande au Canada. Peut-être est-ce parce que le bœuf de l'Ouest possède plus de côtes que celui de l'Est! Puisqu'il s'agit du même animal, pourquoi ne pourrions-nous

[Text]

The Department of Agriculture has made some progress in this regard. The matter of the labelling of beef has some very significant consequences for the Prices Review Board, as one example. How can one compare cuts of beef, for example, without knowing the grades? For one single cut of beef, we discovered 34 different names in use across Canada. How can one compare the prices of beef cuts in those circumstances?

Mr. Mackenzie: I believe that in our recommendations we pointed out that the matter of nomenclature was something that would have to be worked out with the various provincial authorities.

Senator Molgat: But the grading, in your view, should be more consumer-oriented?

Mrs. Patry-Cullen: Definitely. It should serve the consumer as well as the producer. Why not? Grading is used in advertisements to attract the consumer.

Senator Olson: I had something to do with the grades to be put on beef. Those are producer grades and really have only value for a producer. The grade reflects the value of the animal in terms of the amount of fat, the age, and so forth. Once the animal is slaughtered and put into consumer condition, the grades no longer have any significance. By way of example, grade A hamburger, which is the best hamburger one can get, comes from a grade D cow.

The producer grade is not meant to establish the quality or nutritional value of the meat; rather, it is to establish the value of the animal to the producer. Were we to carry those same grades forward, they would not have the same significance or value to the consumer.

I have no objection to the grades being used at the retail level, but I think there ought to be a set of consumer grades that would have some significance and importance to the consumer.

To take a further example, the main significant difference between grade A and grade B is the fat cover. The same quality steak can be made from a grade B animal as can be made from a grade A animal by simply cutting off a whole lot of fat; but if, as you recommend, the producer grades were carried forward, that steak would show up as grade B quality meat, which it is not once it has been trimmed of fat and put into consumer condition.

I do not want to pose as an expert on all of this, but the suggestion that the producer grades follow through the whole system and be stamped on the consumer product is really, in my view, not a valid suggestion. The various grades simply would not mean the same thing at the consumer level as they do at the purchaser level.

[Traduction]

pas établir une même nomenclature pour les diverses pièces, qu'elle qu'en soit la provenance?

Le ministère de l'Agriculture a eu un certain succès à cet égard. La question de l'étiquetage du bœuf est lourde de conséquences pour la Commission de révision des prix, par exemple. Ainsi, comment peut-on comparer des morceaux de bœuf sans en connaître la catégorie? Pour un seul morceau de bœuf, nous avons constaté qu'il existait 34 dénominations différentes au Canada. Comment, dans ces circonstances, comparer les prix des morceaux de bœuf?

M. Mackenzie: Je crois que dans nos recommandations, nous avons mentionné que la nomenclature des morceaux de bœuf était un problème qu'il fallait régler, en collaboration avec les autorités provinciales.

Le sénateur Molgat: Mais, croyez-vous que la classification devrait se faire davantage en fonction du client?

Mme Patry-Cullen: Définitivement. Elle devrait se faire autant en fonction des besoins du consommateur que de ceux du producteur. Pourquoi pas? Les catégories ne sont-elles pas utilisées dans les annonces destinées à attirer l'attention du consommateur?

Le sénateur Olson: J'ai déjà participé à l'imputation des catégories du bœuf. Celles-ci sont octroyées au producteur et ne représentent vraiment quelque chose que pour lui. La catégorie dicte le prix de l'animal, en fonction de sa teneur en gras, de son âge, et ainsi de suite. Une fois que l'animal est abattu et offert au consommateur dans un emballage approprié, les catégories n'ont aucune importance. Ainsi, un morceau de bœuf haché de catégorie A (la meilleure que l'on puisse acheter), peut très bien provenir d'un bovin de classe D.

La catégorie octroyée au producteur n'a rien à voir avec la qualité ou la valeur nutritive de la viande; au contraire, elle sert à définir le prix que le producteur obtient pour son animal. Si nous devons conserver les mêmes catégories, celles-ci n'auraient ni la même importance ni la même valeur pour le consommateur.

Je ne m'oppose nullement à ce que les catégories soient utilisées pour la vente au détail, mais je crois qu'il devrait exister, pour le consommateur, un autre type de catégorie qui aurait pour lui un sens et une certaine importance.

Prenons un autre exemple. La principale différence entre la catégorie A et la catégorie B réside dans l'épaisseur de la couche de gras. Un steak de même qualité peut provenir d'un animal de catégorie B tout aussi bien que d'un animal de catégorie A, si l'on prend soin d'enlever une bonne quantité de gras; mais si, comme vous le proposez, les catégories octroyées au producteur étaient conservées, ce steak serait étiqueté comme viande de qualité B, peu importe s'il a été dépouillé de son gras avant d'être emballé.

Je ne me prétends pas expert en la matière, mais la proposition voulant que les catégories octroyées au producteur demeurent les mêmes, jusqu'à ce que le produit soit offert au consommateur sous une étiquette donnée, n'est vraiment pas valable, à mon avis. Les diverses catégories n'auraient nullement la même signification au niveau du consommateur qu'au niveau du vendeur.

[Text]

Mrs. Patry-Cullen: That being so, then must be strong pressure on the retailers not to use the grading system as an advertising tool. The ordinary consumer reading the newspaper ads, or listening to television commercials, takes the grade into consideration when purchasing meat products. I have some knowledge in this area, having been General Director of Advertising for Steinberg's for five and one-half years. The ordinary consumer assumes that grade A is better than grade B.

To my mind, the grading system is an advertising tool that should not be used at the retail level. If it is to be used, it should be accompanied by an explanation of the grades, and I do not think the retailers would be bothered with that. They would simply choose not to make reference to grades in their advertisements.

The Chairman: Certainly, we will look into that further. Do you have any further questions, Senator Olson?

Senator Olson: No, Mr. Chairman.

The Chairman: Senator Molgat.

Senator Molgat: I would like to go back now to the matter of nomenclature. Is it realistic to have a national nomenclature?

Mrs. Patry-Cullen: Yes, definitely. Let us take Statistics Canada. Ils vont établir le coût de la vie, le coût des produits alimentaires; ils vont établir le coût du bœuf au détail selon la coupe de bœuf. Ils ne sont pas pour dire «du bœuf dans la ronde» dans l'Alberta et «du bœuf dans le sirloin» au Québec. Alors, que le nom soit le même pour les mêmes coupes de bœuf, pour des fins de comparaison officielle, c'est très important.

Le sénateur Molgat: Et c'est très pratique.

Mme Patry-Cullen: Et c'est pratique, ça va uniformiser le marché. Ça va peut-être réduire les chicanes de famille. Comme par exemple, moi qui habite l'Ontario à l'heure actuelle, comme je disais à ma bru: j'ai acheté du «sirloin» à tant la livre, et vous autres à Montréal? Là elle dit non, ce n'est pas la même coupe que j'ai prise. Alors nous parlerons tous le même langage. C'est pour ça, d'ailleurs, qu'ils ont uniformisé la nomenclature ou la catégorie, la classe des produits périssables. Comme, par exemple, les oranges. Si vous parlez d'oranges en Ontario et d'oranges au Québec, vous avez le même numéro, la même grosseur sur le même produit. Oui—le représentant de Dominion dit oui.

Le sénateur Molgat: Et, les détaillants, eux, peuvent s'accommoder d'un système sans—

Mrs. Patry-Cullen: We were told by some witnesses that, in some cases, terrible games were being played at the retail counter by some retailers. They were more or less accusing each other. It seems to me you would have to ask the retailers whether they could live with such a system. For those who are playing games with it, it might be annoying, but I see no reason why the others could not live with it. It might mean a

[Traduction]

Mme Patry-Cullen: Il faudrait donc insister fortement auprès des détaillants pour qu'ils n'utilisent pas le système de classification comme instrument de publicité. Le consommateur moyen qui lit les annonces publiées dans les journaux, ou qui écoute les commerciaux à la télévision, tient compte de la catégorie, lorsqu'il achète un morceau de viande. J'en sais quelque chose, ayant été directeur général de la publicité chez Steinberg, pendant cinq ans et demi. Le consommateur moyen est convaincu que la catégorie A est meilleure que la catégorie B.

À mon avis, le système de classification est un instrument de publicité qui ne devrait pas être utilisé au niveau du détail. Ou alors, il devrait se doubler d'une explication de la signification des catégories, et je ne crois pas que les détaillants soient intéressés à s'en soucier. Ils préféreraient, tout simplement, ne pas mentionner les catégories dans leur publicité.

Le président: Nous y regarderons certainement de plus près. Avez-vous d'autres questions, Sénateur Olson?

Le sénateur Olson: Non, monsieur le président.

Le président: Sénateur Molgat.

Le sénateur Molgat: J'aimerais revenir à la question de la nomenclature. Est-il réaliste d'espérer imposer une nomenclature nationale?

Mme Patry-Cullen: Oui, certainement. Prenons le cas de Statistique Canada. They are going to fix the cost of living and the cost of food products; they are going to fix the cost of retail beef according to beef cuts. Since it is not desirable that we say "round beef" in Alberta and "sirloin steak" in Québec, make sure that the same name apply for each one of the beef cuts across Canada. Thus, it will be easier to establish official comparisons. That is very important.

Senator Molgat: And it is also very practical.

Mrs. Patry-Cullen: Indeed it is very practical, it would put uniformity in the market. It might also put an end to family disturbances. As for example, I am presently living in Ontario, and the other day, I was telling my daughter-in-law the price I paid for a pound of sirloin steak. When I asked her "What about you in Montreal", she answered that she did not buy the same cut and, therefore, the price could not be the same. If you happen to establish official names for the beef cuts, we will all speak the same language. This explains the standardized nomenclature or the category, I mean the category of perishable products. Take oranges for example. If you buy oranges in Ontario and oranges in Quebec, you get the same number, the same size for the same product. Yes, that is what the Dominion salesman says.

Senator Molgat: And the retailers on their side can get used to one system without . . .

Mme Patry-Cullen: Certains témoins nous ont affirmé que, parfois, ces catégories représentaient tout un enjeu au comptoir de certains détaillants. Ils se sont plus ou moins accusés l'un l'autre. Il me semble qu'il vous faudrait demander aux détaillants s'ils s'accommoderaient d'un tel système. Ceux qui s'en servent comme d'un enjeu pourraient le trouver ennuyeux, mais je ne vois pas pourquoi les autres ne pourraient pas s'y

[Text]

little more work for them, but if they are ready to do it, it would probably be better received by the consumer to read the advertising with grade A, or whatever. I personally know that there is a difference in the tenderness of beef which has more fat. It is more tender, so as a consumer I should go by grade only.

Mr. Mackenzie: I do not think that the problem is any more difficult in getting a standard nomenclature in beef cuts than it is in a great many other commodities that are traded.

I can remember back in the old Wartime Prices and Trade Board days, we had to define furs because we had to set prices on furs. We ran into all kinds of problems with the names of furs. You know a Hudson seal has nothing to do with a seal. I remember asking one furrier what kinds of mink there were and he said there were two kinds of mink, "mink and fickle mink." I do not think the situation in beef is any more different than it is in many other instances. But I am not suggesting you can do it merely by passing a law. I think there would have to be agreement among the various people concerned.

Mrs. Patry-Cullen: When you were asking me that question, you probably thought about retailers saying that they have their particular cut. Is that what you were saying?

Senator Olson: In part, yes.

Mrs. Patry-Cullen: Well, they may call it "à la Diane" or whatever. This is where their creativity could come in. But then, let us talk about the beef cut. From what part of the beef does that piece come which they might cut half an inch or two inches high? What part of the beef does it come from? This is what we want to know. The argument they have been using is that they know that there are special consumers around their stores and so they have a special cut. All right, so it is a special cut, but from what part of the beef does it come?

Senator Inman: I would just like to remark that I think the consumer today does not know enough about these things. If there was some way of educating the consumer to know beef, it would be a good thing. I think three-quarters of the customers do not know beef either from the point of view of texture or colour when they buy it.

Mrs. Patry-Cullen: This is true, but I think some retailers have been really quite co-operative in that way. I think that Dominion Stores have made a real effort to explain about hamburger, and the IGA have made a real effort to explain the difference between grade C, or what they call "budget beef", and grade A beef. But so far as cuts are concerned, I am sure that there are many, many consumers who do not know what is involved, and I am sure the Department of Agriculture

[Traduction]

habituer. Cela pourrait entraîner une légère augmentation de leur charge de travail, mais s'ils étaient prêts à l'accepter, le consommateur serait probablement beaucoup mieux servi, car il pourrait lire les annonces, en connaissant le sens donné aux diverses catégories, que celles-ci soient A ou non. Je sais personnellement qu'il existe une différence dans la tendreté d'un morceau de boeuf plus gras. Il est plus tendre. En tant que consommateur, je de vrais pouvoir me fier à la catégorie uniquement.

M. Mackenzie: Je ne crois qu'il soit plus compliqué d'établir une nomenclature normalisée pour les morceaux de boeuf, que ce ne l'est pour un grand nombre d'autres produits qui sont offerts en vente.

Je me souviens qu'à l'époque de l'ancienne Commission des prix et du commerce eu temps de guerre, il nous fallait définir les catégories de fourrure pour en fixer le prix. Nous avons eu toutes sortes de problèmes, lorsque nous avons voulu adopter une nomenclature à ce sujet. Vous savez tous que la fourrure dite «phoque de l'Hudson», qui est en fait du rat musqué, n'a rien à voir avec le phoque. Je me souviens d'avoir demandé à un fourreur de quelle sorte de vison il s'agissait et il m'a répondu qu'il existait deux sortes de vison: le vison véritable et l'imitation de vison. Je ne crois pas que la situation du bœuf diffère tellement de celle des autres produits. Je ne veux pas toutefois prétendre qu'on pourra arriver à imposer une nomenclature simplement en adoptant une loi. Je crois qu'il faudrait qu'il y ait entente entre les parties concernées.

Mme Patry-Cullen: Lorsque vous me posiez cette question, vous songiez probablement aux détaillants qui prétendent avoir leur propre nomenclature, n'est-ce pas? Est-ce là le sens de votre question?

Le sénateur Olson: En partie, oui.

Mme Patry-Cullen: En effet, un détaillant peut bien adopter un nom comme «A la Diane» ou n'importe quel autre. C'est là que sa créativité entre en jeu. Mais revenons à nos morceaux de bœuf. De quelle partie du bovin vient cette tranche d'un ou deux pouces d'épaisseur? De quelle partie du bovin provient-elle? C'est ça que nous voulons savoir. Évidemment, le détaillant prétend qu'il existe certains clients qui attachent beaucoup d'importance au nom spécial donné au morceau qu'ils achètent. Très bien, offrons-leur un morceau spécial, mais indiquons-lui de quelle partie du bovin il provient.

Le sénateur Inman: J'aimerais simplement souligner qu'à mon avis, le consommateur d'aujourd'hui n'est pas suffisamment renseigné à ce sujet. S'il y avait moyen de le renseigner et de lui faire mieux connaître le bœuf, ce serait une bonne chose. Je crois que les trois quarts des consommateurs ne connaissent rien du bœuf, ni sa texture ni sa couleur.

Mme Patry-Cullen: C'est bien vrai, mais je crois que certains détaillants leur sont vraiment d'un bon secours à cet égard. Ainsi, les magasins Dominion se sont vraiment efforcés de renseigner le consommateur sur la viande hachée; de leur côté, les magasins IGA ont fait de même pour faire apprécier au consommateur la différence entre la catégorie C, ou ce qu'ils appellent le «bœuf budget» et la catégorie A. Mais en ce qui concerne les morceaux de viande, je suis certain qu'il existe

[Text]

has a lot of brochures available explaining the different cuts of beef, but nobody knows about it.

Senator Inman: I think it is also helpful that some stores send out brochures with pictures of the various cuts on them. At the same time, while a lot has been said about prime rib, between one prime rib and another prime rib there can be a lot of difference.

Mrs. Patry-Cullen: That could go as a good recommendation to retailers, and I am sure, senator, that if you were to pursue your recommendation to the retailers it would carry a lot of weight. They might even think twice about inserting it in their regular advertisements. It is a good recommendation.

The Chairman: Your recommendation 10 says that all freight rebates paid by packers to wholesalers in Montreal should cease. Would you tell us how this should be brought about?

Mr. Mackenzie: I think what we said was that there should at least be some way in which they could be made public. They could be reported in some way so that they would become public knowledge. I do not know how you would go about stopping them, other than by making them public.

The Chairman: There are certain practices in the grain business that are outlawed under the Canada Grain Act. I don't know whether it would be appropriate to outlaw this practice. But that was not your suggestion anyway.

Mr. Mackenzie: I am trying to remember now what our recommendation was.

Yes, I have it here now.

... the Commission recommends that the rebates paid by all packers to all wholesalers in Montreal be published on a weekly basis as part of the price information these groups are required to provide the Federal Government.

That is the way we thought you could get at this problem.

The Chairman: If there are no further questions, on behalf of the committee I would like to thank you very much for giving us of your time. You have given us some very valuable information, and if we have further questions we may get in touch with you.

Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

de nombreux consommateurs qui n'y entendent rien, même s'il est évident que le ministère de l'Agriculture possède de nombreuses brochures explicatives à ce sujet que, malheureusement, personne ne connaît.

Le sénateur Inman: Je crois qu'il est également heureux que certains magasins publient des brochures illustrées dans lesquelles figurent les divers morceaux qu'ils offrent. En outre, même si l'on a beaucoup parlé des côtes premières, je conviens avec vous qu'il existe une grande différence entre chacune d'elles.

Mme Patry-Cullen: Ce serait peut-être une bonne recommandation à faire aux détaillants, Sénateur. Si vous pouviez leur faire part de votre proposition, cela pourrait avoir beaucoup de répercussions. Ils pourraient même y penser à deux fois avant d'inscrire le nom des catégories dans leur publicité courante. C'est une bonne recommandation.

Le président: Votre recommandation 10 mentionne que les salaisons devraient cesser de payer des rabais de fret aux grossistes de Montréal. Pourriez-vous nous dire comment cette recommandation pourrait être appliquée?

M. Mackenzie: Nous avons dit, je crois, qu'il devrait y avoir au moins un moyen de les rendre publics. Ils pourraient être publiés de façon à ce que le public les connaisse. Je ne vois pas comment vous pourriez réussir à les supprimer, autrement qu'en les rendant publics.

Le président: Il existait certaines pratiques, dans l'industrie des céréales, qui ont été proscrites aux termes de la Loi sur les grains du Canada. Je ne sais pas si cette même façon de procéder conviendrait également dans ce cas, mais c'est ce que vous avez proposé de toute façon.

M. Mackenzie: J'essaie de me rappeler ce que disait notre recommandation.

Oui, je l'ai ici tout près.

la Commission recommande que les rabais payés par toutes les salaisons à tous les grossistes de Montréal soient publiées sur une base hebdomadaire dans le cadre de l'information sur les prix que ces groupes doivent fournir au gouvernement fédéral.

C'est ainsi que nous croyions régler ce problème.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais vous remercier, au nom du comité, de nous avoir consacré un peu de votre temps. Vous nous avez fourni des renseignements très précieux, et si nous avons d'autres questions, nous communiquerons avec vous.

Merci beaucoup.

Le comité suspend ses travaux.

	Canada Post Postage paid	Postes Canada Port payé
Third class Troisième classe		
K1A 0S7 HULL		

If undelivered, return COVER ONLY to:
 Printing and Publishing,
 Supply and Services Canada,
 45 Sacré-Coeur Boulevard,
 Hull, Québec, Canada, K1A 0S7
 En cas de non-livraison,
 retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
 Imprimerie et Édition,
 Approvisionnement et Services Canada,
 45, boulevard Sacré-Coeur,
 Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Former Commissioners of the Commission of Inquiry into the marketing of Beef and Veal:

- Mr. M. H. Mackenzie, Ottawa;
- Mrs. Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
- Mr. Hu Harries, Edmonton.

Anciens commissaires de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau:

- M. M. H. Mackenzie, Ottawa;
- Mme Lydia Patry-Cullen, Ottawa;
- M. Hu Harries, Edmonton.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Tuesday, February 14, 1978

Issue No. 3

Third proceedings on:

The inquiry into the desirability
of long-term stabilization
in the Canadian beef industry.

WITNESSES:
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Le mardi 14 février 1978

Fascicule n° 3

Troisième fascicule sur

L'enquête sur les mérites
d'une stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada.

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 14, 1978

(9)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10:10 a.m., the Honourable Senator Michaud presiding.

Present: The Honourable Senators Inman, Lafond, McDonald, Michaud, Molgat, Olson and Sparrow. (7)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; Mr. L. A. Christie, of the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

Witness:

Mr. T. A. Chisholm, President, Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto Ontario.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

The witness answered questions.

At 12 noon the Committee adjourned until 1:30 p.m. this afternoon.

AFTERNOON SITTING

(10)

At 1:50 p.m., the Committee resumed, the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie and Olson. (7)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee; Mr. L. A. Christie, of the Library of Parliament, Research Assistant to the Committee.

Witnesses:

From Lépine-Laurier Inc., Montreal, Quebec:

Mr. Gabriel Lépine, President.

From Dominion Stores Limited:

Mr. Allen C. Jackson, Executive Vice-President;

Mr. Chester H. Wilcox, Corporate Merchandising Manager, Meat;

Mr. John C. Toma, Senior Vice-President, Marketing;

Mr. Mitchell L. Wasick, Corporate Secretary;

Mr. André Dupuis, Meat Merchandiser (Quebec).

The witnesses made a statement and answered questions.

At 4:20 p.m. the Committee adjourned until Wednesday, February 15, 1978 when the Senate adjourns in the afternoon.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 14 FÉVRIER 1978

(9)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Michaud (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Inman, Lafond, McDonald, Michaud, Molgat, Olson et Sparrow. (7)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, Directeur de la recherche auprès du Comité; M. L. A. Christie de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Témoïn:

M. T. A. Chisholm, Président, Ronald A. Chisholm Limited, Toronto (Ontario).

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le témoin répond aux questions.

A 12 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 13 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(10)

A 13 h 50, le Comité poursuit ses travaux sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie et Olson. (7)

Aussi présents: M. Albert F. Chambers, Directeur de la recherche auprès du Comité; M. L. A. Christie de la Bibliothèque du Parlement, adjoint à la recherche auprès du Comité.

Témoins:

De Lépine-Laurier Incorporé, Montréal, Québec:

M. Gabriel Lépine, président.

De Dominion Stores Limited:

M. Allen C. Jackson, vice-président administratif;

M. Chester H. Wilcox, acheteur en chef de la viande;

M. John C. Toma, premier vice-président, commercialisation;

M. Mitchell L. Wasick, secrétaire administratif;

M. André Dupuis, acheteur de la viande (Québec).

Les témoins font des déclarations et répondent aux questions.

A 16 h 20, le Comité suspend ses travaux jusqu'au mercredi 15 février 1978 à l'ajournement du Sénat dans l'après-midi.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, February 14, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9.30 a.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hervé J. Michaud (*Deputy Chairman*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Honourable senators, we have before us at the outset this morning Mr. T. A. Chisholm, President of Ronald A. Chisholm Ltd., of Toronto. Mr. Chisholm informs me that he has no opening statement as such, so I shall declare the meeting open for questions.

Senator Olson: Perhaps Mr. Chisholm could inform us at the outset as to his company's involvement in the meat trade.

Mr. T. A. Chisholm, President, Ronald A. Chisholm Ltd.: Mr. Chairman, Ronald A. Chisholm Ltd. is a company that has been in the meat trade since approximately 1946. It was the forerunner of the meat broker, in the pure sense. A meat broker, by way of definition, is someone who puts buyer and seller together, invoices the seller for a commission, and handles other service areas, such as claims, as inevitably arise.

With particular reference to beef, the meat broker's concentration would be from the western markets to the Montreal market. Not very much beef finds its way from the western markets to the Ontario market.

Ronald A. Chisholm Ltd. is involved in other meat areas, including pork, and imports and exports. However, as I understand it, this committee is more concerned with the domestic marketing of beef and the role of the broker in that marketing system.

Senator Olson: You are actively involved, then, in the brokerage part of the business involving beef carcasses moving from southern Alberta to the Montreal Market?

Mr. Chisholm: Yes, from Manitoba and Alberta, to the Montreal market and, in some cases, from Ontario, depending on the market. That is the primary role of the broker as far as the carcass or dressed beef market is concerned. We are involved in other areas of marketing as brokers, such as with beef cuts and the supply of fabricators, and things of that type. We are involved in the broad spectrum of the meat business. We are also involved in the importation of beef. We have a company, Ronald A. Chisholm Pty. Limited, in Sydney, Australia, and we work with the marketing of beef and pork offals to the U.K. and the continent, and we are heavily involved in the export of pork to Japan. While those areas may not be relevant to this particular discussion, I would be pleased to answer questions in any area of meat marketing.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 14 février 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 30 pour étudier les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie canadienne du bœuf.

Le sénateur Hervé J. Michaud (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Honorables sénateurs, comparaitra d'abord devant nous, ce matin, M. T. A. Chisholm, président de Ronald A. Chisholm Ltd. de Toronto. M. Chisholm m'informe qu'il ne fera pas de déclaration préliminaire. Je déclare donc ouverte la période des questions.

Le sénateur Olson: Peut-être monsieur Chisholm pourrait-il d'abord nous parler de la participation de son entreprise dans la commercialisation de la viande.

M. T. A. Chisholm, président, Ronald A. Chisholm Ltd.: Monsieur le président, la Ronald A. Chisholm Ltd. est une société qui s'occupe de la commercialisation de la viande depuis 1946 environ. Elle a vraiment été l'une des premières entreprises de courtage dans le domaine de la viande. Par définition, le courtier en viandes est celui qui met en rapport l'acheteur et le détaillant; ses honoraires sont fixés sous forme de commissions qu'il exige du détaillant; il offre également d'autres services et s'occupe notamment du règlement des réclamations, qui surgissent inévitablement.

En ce qui concerne le bœuf en particulier, le courtier en viandes concentre surtout ses activités sur le marché de l'Ouest et sur le marché de Montréal. En effet, une très petite part du bœuf provenant des marchés de l'Ouest est écoulée sur le marché ontarien.

Ronald A. Chisholm Ltd. s'occupe également d'autres secteurs de la commercialisation de la viande, y compris celle du porc, notamment des importations et des exportations. Toutefois, si j'ai bien compris, votre Comité s'intéresse davantage à la commercialisation du bœuf sur le marché intérieur et au rôle du courtier dans ce système de commercialisation.

Le sénateur Olson: Vous participez donc activement au courtage des carcasses de bœuf qui viennent du Sud de l'Alberta et qui se dirigent vers le marché de Montréal, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Exactement, nous acheminons les carcasses provenant de l'Alberta et du Manitoba et, dans certains cas, de l'Ontario selon la demande vers le marché de Montréal. Voilà le rôle principal du courtier en ce qui concerne le marché des carcasses et du bœuf habillé. En tant que courtiers, nous nous occupons également d'autres secteurs de la commercialisation, notamment du découpage du bœuf et de l'approvisionnement des fabricants. Nous couvrons tout l'éventail des activités du marché de la viande. Nous importons également. Nous possédons une filiale, la Ronald A. Chisholm Pty Ltd. à Sydney, en Australie, par l'intermédiaire de laquelle nous commercialisons et acheminons les rebuts de bœuf et de porc vers le Royaume-Uni et le continent, nous nous intéressons en outre très activement à l'exportation du porc vers le Japon. Même si ces domaines ne sont pas tellement pertinents à notre discussion, je

[Text]

Senator Olson: I am primarily interested, for the purposes of this inquiry, in the mechanisms which set the price from week to week on carcasses going into the Montreal market, and that mainly is predicated on the evidence that we have taken to date which leads me to believe that that is the price leader in the totality of the Canadian market. Do you believe that the price that is set for beef carcasses, of whatever quality or grade, coming primarily from packing plants in Alberta to Montreal is the price leader for the week?

Mr. Chisholm: Are you asking me if the first car traded, for example, sets the price for the week?

Senator Olson: That is one aspect of it, but I think it is perhaps slightly more involved in that the prices used on invoices for most other markets in Canada seem to follow, or so we are led to believe, the price established between southern Alberta and Montreal, particularly.

Mr. Chisholm: By the broker—I think that is reasonably correct. You see the broker's influence and the broker's interest in carcass beef marketing really has diminished over the years, and that, probably, for two reasons. The volume of business available to the Montreal wholesaler as a group has decreased, and the bulk of the business done in Montreal in butcher cattle is standing orders.

Senator Olson: So that I may understand you correctly, do you mean butcher cattle or do you mean carcasses?

Mr. Chisholm: Butcher cattle as opposed to, for example, boner cows—table beef type of cattle, A-1's and A-2's, prime quality cattle. The role of the broker has decreased for the two reasons I mentioned. The Montreal wholesale trade has shrunk, and that is the main outlet for brokers, and the broker conventionally—and perhaps we will deal with the definition of a broker in a more lengthy fashion a little later—really only has the wholesaler to go to; he does not sell to the retailer. Anybody who calls himself a broker and sells to the retailer is not a broker. The bulk of the business done in Montreal on butcher cattle is on a standing order basis. What happens then is that a company that is a buyer of five, or ten or two cars of red steers, let us say, A-1's or A-2's, every week books on the basis of suppliers of standing orders.

Senator Olson: That means it does not go through the broker at all?

Mr. Chisholm: Some might and some might not, but not in the main. The price opens and then what happens is they will use the broker or the mechanics of brokerage to determine the price for A-1's. The market might open up on a Wednesday or it might open on a Thursday, but the cattle are being shipped on Monday and Tuesday, price open. Then the price is determined by the broker offering cattle on behalf of a seller to a buyer, and as soon as a buyer opens his mouth and says, "Okay, red steers are worth 50 cents this week" in the form of

[Traduction]

serai heureux de répondre à vos questions, quelque soit le secteur de commercialisation de la viande.

Le sénateur Olson: Aux fins de cette enquête, je m'intéresse principalement aux mécanismes de fixation hebdomadaire du prix des carcasses qui sont acheminées vers Montréal. D'après les témoignages que nous avons entendus jusqu'à maintenant, je suis porté à croire que c'est ce prix qui dicte l'ensemble des prix du marché canadien. Croyez-vous que c'est le prix fixé pour les carcasses de bœuf, quelles que soient leur qualité ou leur catégorie, provenant principalement des salaisons d'Alberta et acheminées vers Montréal qui sert de base au prix établi pour la semaine?

M. Chisholm: Me demandez-vous par exemple, si le prix du premier chargement offert en vente, sert à fixer le prix de la semaine?

Le sénateur Olson: C'est un aspect de ma question, mais je crois que ce prix a une influence légèrement plus importante en ce sens que les prix demandés sur la plupart des autres marchés du Canada semblent suivre surtout, c'est du moins ce que nous serions portés à croire, le prix établi entre le marché du Sud de l'Alberta et celui de Montréal.

M. Chisholm: Pour ce qui est du courtier, je crois que cela est exact. Vous voyez que l'influence et l'intérêt du courtier dans la commercialisation des carcasses de bœuf a beaucoup diminué au cours des années et ce probablement pour deux raisons. Le marché des grossistes montréalais en tant que groupe a diminué et à Montréal, le bovin de boucherie, fait l'objet de commandes fixes.

Le sénateur Olson: Afin de bien vous comprendre voulez-vous parler des bovins de boucherie ou des carcasses?

M. Chisholm: Le bovin de boucherie par opposition par exemple aux vaches à décoser—le bœuf destiné à la consommation de catégories A-1 et A-2. Le bovin de première qualité. Le rôle du courtier a diminué pour les deux raisons que j'ai mentionnées. Le commerce de gros de Montréal s'est amenuisé et il s'agit du principal point de vente pour les courtiers. Le courtier par convention—et peut-être nous occuperons-nous de la définition d'un courtier de façon un peu plus complète un peu plus tard—ne doit finalement faire affaire qu'avec le grossiste; il ne vend pas au détaillant. Quiconque se prétend courtier et vend au détaillant, n'est pas un courtier. Presque toutes les transactions qui se font à Montréal en ce qui concerne le bovin de boucherie, sont des commandes fixes. Ce qui se passe alors c'est qu'une société qui achète cinq, dix ou deux wagons de bouvillons de marque rouge, disons de catégories A-1 ou A-2, remplit chaque semaine une commande fixe que remplissent les fournisseurs.

Le sénateur Olson: Cela signifie qu'il ne passe pas par le courtier?

M. Chisholm: En général non. Lorsque les enchères sont ouvertes, ils se servent du courtier ou du mécanisme de courtage pour déterminer le prix des catégories A-1. Le marché ouvre un mercredi ou encore un jeudi, mais les bovins sont expédiés le lundi et le mardi, au moment où le prix n'a pas été fixé. Le prix est alors déterminé par le courtier qui offre les bovins à un acheteur au nom d'un vendeur. Dès qu'un acheteur ouvre la bouche et dit: «D'accord, les bouvillons de marque rouge valent 50 cents la livre cette semaine» en faisant une

[Text]

a bid, basically that has the tendency to establish the market for all open orders.

Senator Olson: Do you have a ballpark figure—and I use that word advisedly—as to how much beef is still sold through brokers or in fact gets into the mechanism for pricing, and how much you set aside on what you have termed as “open orders”?

Mr. Chisholm: We are dealing with the Montreal market, and I would not think that I would be able to determine how much actual beef in the Montreal market is marketed through brokers. I would think maybe 20 or 25 per cent as a ballpark figure. But, again, the volume of business available to the Montreal wholesaler has decreased, and the reason it has decreased is because Steinberg's, which is the major chain, has greatly increased its operation in boxed beef which he buys directly from packing houses or which he boxes himself from cattle that he buys directly from packers. They may be western packers, and in many cases they are, but in years past Steinberg's bought at least some beef from the Montreal wholesalers.

To further complicate the issue, two warehouses have been established, as you are well aware, to service three voluntary chain groups. There is Bœuf Mérite which handles Metro Food Stores and Richelieu Groceries, and there is Provi-Viande which handles Provigo stores. In the past most of that volume would have gone through the wholesalers and hence through brokers. The Montreal wholesalers obtained the bulk of their requirements for butcher cattle through standing orders. The market is settled for a complete week when a major buyer, which could be Bœuf Mérite or Lépine-Laurier, reaches an agreement on price through a broker with a major packer. Since the market settlement is more or less a one-shot deal through a broker in a given week, and settles technically, all loads booked through standing orders, then you would have to assume that the overall importance of the brokerage industry in terms of volume is minimal, but as a pricing mechanism it is certainly less than minimal. In the past, loads were traded on a free trade basis—and, by the way, we are great exponents of free trade.

Senator Olson: Could we have your definition of free trade?

Mr. Chisholm: A free trade basis would be a bid and ask type of market on every load of beef that was sold, or every group of loads. For example, if a western packer has three cars of red steers, or one car, he offers them to a series of people and sells them to the highest bidder. That is free trading. Whereas, if he has already preshipped it and then prices his preshipped cattle on the one car, that is getting back to the standing order.

[Traduction]

offre, le processus tend à fixer le marché pour toutes les commandes ouvertes.

Le sénateur Olson: Avez-vous un chiffre approximatif—et je me sers de cet adjectif à dessein—à savoir quelle quantité de bœuf est encore vendue par l'intermédiaire des courtiers ou est assujettie en réalité aux mécanismes de fixation des prix; quelle quantité mettez-vous de coté en ce qui touche ce que vous avez appelé «des commandes ouvertes»?

M. Chisholm: Nous parlons du marché de Montréal et je ne crois pas que je pourrais dire quelle quantité de bœuf est commercialisée sur ce marché par l'intermédiaire des courtiers. Je dirais 20 ou 50 p. 100 approximativement. Mais, je le répète, le commerce du gros Montréal a diminué parce que Steinberg, une des principales chaînes, a beaucoup augmenté ses ventes de bœuf en carton qu'il achète directement des salaisons ou qu'il met en carton lui-même après avoir acheté le bétail directement d'une salaison. Il peut s'agir de salaisons de l'Ouest, et c'est d'ailleurs très souvent le cas; au cours des dernières années cependant Steinberg a acheté un peu de bœuf des grossistes montréalais.

Pour compliquer encore plus la question, deux entrepôts ont été établis, comme vous le savez, afin d'approvisionner trois chaînes de propriétaires indépendant. Il s'agit de Bœuf Mérite qui approvisionne les magasins Métro et les épiceries Richelieu et de Provi-Viande qui fait affaire avec les magasins Provigo. Par le passé, presque toute cette viande serait passée par les grossistes et les courtiers. Les grossistes montréalais s'approvisionnement principalement en bovins de boucherie au moyen de commandes permanentes. Le marché est fixé pour une semaine complète lorsqu'un acheteur important, qui pourrait être Bœuf Mérite ou Lépine-Laurier tombe d'accord sur un prix avec une salaison importante par l'intermédiaire d'un courtier. Puisque la liquidation d'un marché consiste plus ou moins en un marché en une seule opération conclu par l'intermédiaire d'un courtier et portant sur une semaine donnée, et que grâce à cette opération on fixe, techniquement, tous les chargements par l'intermédiaire de commandes permanentes, il faudrait alors supposer que l'importance de l'industrie du courtage est minimale en termes de volume, mais qu'en tant que mécanisme de fixation des prix, elle est certes très importante. Par le passé, les chargements étaient négociés sur un marché libre et, en passant, nous sommes de grands interprètes du marché libre.

Le sénateur Olson: Pourriez-vous nous donner votre définition du marché libre?

M. Chisholm: Un marché libre serait un type de marché où l'offre et la demande régleraient la vente de chaque chargement de bœuf ou de chaque groupe de chargements. Par exemple, si une salaison de l'Ouest a trois wagons de bœuf de marque rouge, ou encore un wagon, elle les offre à divers acheteurs et les vend au plus offrant. C'est un marché libre. Par contre, si elle les expédie et fixe ensuite le prix de ces bovins en fonction du premier wagon, elle revient au système de commandes permanentes.

[Text]

Senator Olson: You say that Steinberg's, which is the largest retailer of beef on the Montreal market, have more or less withdrawn from the brokerage system and the price setting mechanism; they do virtually all of their business on the standing order basis?

Mr. Chisholm: No, senator, I said Steinberg's have increased greatly their operation in boxed beef, which they buy directly from the packing houses or box themselves from cattle they buy directly from packers.

I said that in terms of standing orders a lot of the Montreal wholesalers have standing orders. I said that previously, before Steinberg's got into the boxed beef area more or less exclusively, at least part of his business went through Montreal wholesalers, and the brokers supplied the wholesalers previously to that.

Senator Olson: How does the price mechanism work to set the price of boxed beef?

Mr. Chisholm: We are not sufficiently involved in boxed beef to be able to say, except that it may be on the broker's sheet. One method could be on the broker's weekly published price sheet, for example, the price sheet of Ronald A. Chisholm Ltd.

For many years there was a mechanism based on Chisholm's sheet, which is similar to the yellow sheet in the United States with which you are familiar, the National Provisioner, where by the maritimes would be priced at so much over the sheet, Montreal would be priced at the sheet, and maybe Toronto would be priced, depending on the freight rate differentials, at a similar price to the sheet. Retailers would be priced at so much over the sheet. The sheet that we published was the sheet that was most widely used for this purpose, but we stopped publishing that sheet five or six years ago on the basis that we were getting too much pressure from various groups to be able sufficiently to warrant the continuing publication of it.

Senator Olson: What kind of pressure?

Mr. Chisholm: Pressure on the basis of having too many segments of the trade unhappy, or pressure on the basis of some people trying to get prior knowledge to the published price, or something of that type. It was unwieldy. It was not working to our being satisfied that it was to our advantage. That is why we stopped publishing it.

Senator Olson: Are there many other major retailers, such as Loblaw's, Dominion, Safeway, I.G.A., and so on, who follow essentially the same pattern as Steinberg's?

Mr. Chisholm: Vis-à-vis boxed beef?

Senator Olson: Perhaps.

Mr. Chisholm: Toronto is a different market. Dealing with A & P and Dominion stores, it is a much more open market, as I understand it. I want to repeat that the broker does not have a big penetration in this market, and the pure broker does not sell to retailers. However, the retailers are still using a more conventional method of purchasing beef in Ontario, as I understand it. It is more of a bid and ask type of market.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Vous dites que Steinberg, le détaillant de bœuf le plus important sur le marché montréalais, est plus ou moins en marge du système de courtage et de mécanismes de fixation des prix; cette chaîne procède presque tout le temps au moyen de commandes permanentes?

M. Chisholm: Non, sénateur, j'ai dit que Steinberg avait recours beaucoup plus fréquemment qu'auparavant au bœuf en carton; cette chaîne achète directement des salaisons ou met le bœuf en carton elle-même après l'avoir acheté directement des salaisons.

Je disais que beaucoup de grossistes de Montréal passent des commandes permanentes. Je l'ai déjà dit, avant que Steinberg ne s'intéresse plus ou moins exclusivement à l'industrie du bœuf en carton, au moins une partie de ses affaires passaient par les grossistes de Montréal que les courtiers avaient approvisionnés.

Le sénateur Olson: Comment fixe-t-on le prix du bœuf en carton?

M. Chisholm: Nous ne nous y connaissons pas suffisamment dans ce domaine pour le dire, sauf qu'on le mentionne peut-être sur la liste de prix du courtier. On pourrait peut-être se servir de la liste hebdomadaire des prix du courtier, par exemple, la liste des prix de Ronald A. Chisholm Ltd.

Pendant de nombreuses années on se fondait sur la liste des prix affichés de Chisholm, laquelle ressemble à la liste jaune des États-Unis que vous connaissez bien, le National Provisioner; dans le cas des Maritimes, le prix serait un peu plus élevé que les prix affichés, à Montréal le prix correspondrait aux prix affichés tandis qu'à Toronto le prix serait peut-être, eu égard aux frais de transport, équivalent aux prix affichés. Les détaillants devraient payer un prix plus élevé que les prix affichés. La liste des prix que nous publiions servait beaucoup à cette fin, mais nous avons cessé de la publier il y a cinq ou six ans parce que divers groupes ont tellement fait de pression que nous ne pouvions en justifier la publication.

Le sénateur Olson: De quel genre de pression s'agissait-il?

M. Chisholm: Trop de secteurs de l'industrie en souffraient ou certaines personnes essayaient de connaître d'avance les prix publiés ou quelque chose du genre. C'était incommode. Comme cela ne s'avérait plus avantageux pour nous, nous avons cessé de la publier.

Le sénateur Olson: Y a-t-il plusieurs autres détaillants importants comme Loblaw's, Dominion, Safeway, I.G.A. etc. qui suivent au premier chef l'exemple de Steinberg?

M. Chisholm: En ce qui concerne le bœuf en carton?

Le sénateur Olson: Peut-être.

M. Chisholm: Toronto est un marché différent. Lorsque nous traitons avec les magasins A & P et Dominion je crois que nous avons affaire à un marché beaucoup plus ouvert. Je répète que le courtier n'a pas une mainmise importante sur ce marché et que les véritables courtiers ne vendent pas aux détaillants. Toutefois, les détaillants continuent d'avoir recours à des méthodes plus conventionnelles pour acheter le bœuf en

[Text]

Senator Olson: When you talk about the pure broker, does that also, according to the ethics of your trade, prohibit you from selling to a major or very large retailer, which in some cases, like Dominion or Loblaws, may be a larger account in terms of volume than some of your wholesalers?

Mr. Chisholm: Yes, it does. But you have to understand it on the whole complex. It is not only beef; beef is just one segment of our business. We have pork which goes to processors and we have imports which go to processors—for example, corned beef manufacturers or people of that type.

Conventionally, the broker, in the pure sense of the term, does not offer beef to the retail sector at all. There are people who operate under the guise of brokerage who do offer beef to the retailers and therefore do not enjoy the seller-to-buyer or producer-to-user area of the trade with as great a penetration as a company like mine would. That is an election of ours. There is certainly nothing that says we cannot. We simply say, as Chisholm, that we have control over our own destiny and we will not offer to retailers; our segment of the trade is from surplus producer to deficit user. That is the area we try to fill as a broker.

I should also point out that we are not a broker in imports or exports. We are a principal, but we operate strictly as a broker within Canada and within North America.

Senator Olson: I would like to know about the price that is set each week in the Montreal trade. Does your company often, or seldom, lead—that is, be the company that sets down what that price will be?

Mr. Chisholm: As often as possible.

Senator Olson: That would require you to be the first one who closed a deal.

Mr. Chisholm: That is right. We often are. We are very astute, we hope, at putting buyer and seller together. We would hope, certainly, as often as possible that we would be the first. That would be our purpose in being in business.

Senator McDonald: You say you want to be the first, and I can understand that because that is only good business, but how do you arrive at what price you will offer for that carload or number of carcasses, the price that is the trend setter? How do you arrive at whether it is 50 cents or 60 cents or something in between?

Mr. Chisholm: The price is decided by the weight of offerings and the weight of inquiries. That would be a free market system. All the cards are on the table; nobody is dealing with a cupped hand. The sellers state to us what they need because of their costs for live cattle and their costs of processing for a

[Traduction]

Ontario, en autant que je sache. Il s'agit plutôt d'un marché fondé sur l'offre et la demande.

Le sénateur Olson: Vous parlez d'un vrai courtier... est-ce que cela, conformément à vos usages commerciaux, vous interdit également de vendre à un détaillant important ou très considérable qui, dans certains cas, citons Dominion ou Loblaws, peuvent représenter un volume supérieur à celui de certains de vos grossistes?

M. Chisholm: Oui, c'est cela. Mais vous devez considérer la question dans son ensemble. Il ne faut pas tenir compte seulement du bœuf; le bœuf représente seulement une partie de notre commerce. Nous avons également du porc et de la viande d'importation qui sont destinés à l'industrie de transformation—comme par exemple, les manufacturiers de bœuf en conserve et ainsi de suite.

Habituellement, le courtier, dans le sens pur du terme, ne vend jamais de bœuf aux détaillants. Certains, prétendant faire du courtage, offrent du bœuf aux détaillants et par conséquent, ne peuvent bénéficier d'une aussi grande pénétration du secteur vendeur-acheteur ou producteur-consommateur du commerce qu'une société comme la mienne. C'est un choix à faire. Rien ne nous empêche de procéder de la sorte. Il nous suffit d'affirmer, en tant que firme Chisholm, que nous contrôlons notre propre destin et que nous n'avons pas l'intention de vendre aux détaillants; notre secteur commercial se limite au producteur de surplus et au consommateur à déficit. C'est le secteur dans lequel nous œuvrons, en tant que courtiers.

Par ailleurs, je tiens à signaler que nous ne faisons pas de courtage dans le domaine de l'importation ou de l'exportation. Nous sommes des commettants, mais nos activités de courtage se limitent au Canada et à l'Amérique du Nord.

Le sénateur Olson: J'aimerais en savoir plus sur le prix fixé chaque semaine à Montréal. Votre société est-elle souvent ou rarement prédominante—c'est-à-dire, est-ce qu'elle fixe parfois le prix en vigueur?

M. Chisholm: Aussi souvent que possible.

Le sénateur Olson: Cela veut dire que vous devez être les premiers à conclure une affaire.

M. Chisholm: C'est cela. Cela nous arrive souvent. Nous réussissons de façon assez astucieuse, je l'espère, à réunir les acheteurs et les vendeurs. Nous espérons évidemment être les premiers aussi souvent que possible. C'est la raison pour laquelle nous sommes en affaires.

Le sénateur McDonald: Vous dites que vous voulez être les premiers et je le comprends très bien car c'est une question d'affaires, mais comment déterminez-vous le prix que vous allez offrir pour un chargement ou un nombre donné de carcasses, à savoir, le prix qui sera en vigueur et servira d'étalon? Comment décidez-vous qu'il s'agira de 50 cents ou de 60 cents ou d'un montant situé entre les deux?

M. Chisholm: Le prix est fixé en fonction de l'importance de l'offre et de la demande. C'est un marché libre. Toutes les cartes sont sur la table; personne ne cache son jeu. Les vendeurs nous disent de combien ils ont besoin pour couvrir les coûts du bétail sur pattes et du traitement d'une catégorie

[Text]

given grade of cattle. We go out and try to achieve that market for them. Usually they are high, but sometimes they are low.

We have a system, as I am sure do other brokers, a very intricate phone system with direct lines to every province in Canada. We have three direct lines to Montreal. These are 24-hour leased lines. We contact every conceivable seller and every conceivable buyer every week and virtually every day of every week. Eventually, the market kicks off, as we call it; eventually, a wholesaler bids.

It would be reasonable to assume that the wholesaler would be bidding on his opinion as to what kind of an "out-run" he will get from those cattle, whether he sells them as carcasses or breaks them.

Senator McDonald: In other words, there is an ask and a bid?

Mr. Chisholm: Oh, yes. It is a free market system. There is no other way that I am aware of.

Senator Molgat: Are you acting as an agent of the seller?

Mr. Chisholm: Our commission is paid by the seller. It is one-quarter of a cent per pound.

Senator Molgat: Are all brokers on the same basis?

Mr. Chisholm: All pure brokers. There are some brokers who, in order to solicit business, may remit part of their earnings. We do not.

Senator Molgat: In answer to my question, you said that you are paid your commission by the seller; but you do not set yourself up as being an agent of the seller?

Mr. Chisholm: No.

Senator Molgat: You are purely a middleman in the operation.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: When you say the seller tells you what he needs, that then is presumably based on the price he paid for live cattle the week previously and on whatever his standard costs are.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: Does he look at the American market or what is coming in from Australia or from New Zealand? How does he come to decide that he needs so many cents?

Mr. Chisholm: He would decide strictly on the basis of the cost of his cattle and the yield he anticipated he would get out of the cattle when he killed them.

Senator Molgat: That is the basis of his decision.

Mr. Chisholm: Sure. You have to take into consideration other markets. We are not expert in moving fresh cattle to the United States, but, if there was a better market in the United States, I would assume he would not even offer them to the

[Traduction]

donnée de bétail. Nous nous efforçons ensuite d'adapter le marché à leurs exigences. Elles sont habituellement élevées, mais il arrive parfois qu'elles soient assez réduites.

Nous avons un système à notre disposition, comme les autres courtiers, j'en suis convaincu; c'est un réseau téléphonique très complexe comprenant des lignes directes avec toutes les provinces du Canada. Nous avons trois lignes directes avec Montréal. Ces lignes nous sont réservées sur une base de 24 heures. Nous communiquons avec tous les vendeurs et acheteurs éventuels chaque semaine et presque tous les jours de la semaine. Le processus finit par se déclencher et un grossiste fait une offre.

Nous pouvons raisonnablement présumer que le grossiste fonde son offre sur ce qu'il espère tirer de ses bovins, qu'il les vende à la carcasse ou en coupes.

Le sénateur McDonald: En d'autres termes, c'est une question de demande et d'offre?

M. Chisholm: Oh oui, c'est la libre entreprise. Je doute qu'on puisse procéder autrement.

Le sénateur Molgat: Vous agissez donc en tant qu'agent du vendeur?

M. Chisholm: C'est le vendeur qui paie notre commission. Elle s'élève à un quart de cent la livre.

Le sénateur Molgat: Est-ce que tous les courtiers travaillent dans les mêmes conditions?

M. Chisholm: Tous les vrais courtiers. Il y en a qui, pour attirer des affaires, offrent des escomptes sur leurs gains. Nous ne le faisons pas.

Le sénateur Molgat: En réponse à ma question, vous avez dit que c'est le vendeur qui paie votre commission; mais vous ne vous considérez pas comme l'agent du vendeur?

M. Chisholm: Non.

Le sénateur Molgat: Vous agissez strictement en tant qu'intermédiaire.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous dites que le vendeur vous dit de combien il a besoin; je présume qu'il se fonde sur le prix qu'il a payé pour le bétail sur pattes la semaine précédente et sur ses coûts habituels.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Est-ce qu'il prend d'autres facteurs en considération? Examine-t-il le marché américain ou les importations de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande? Comment détermine-t-il de combien de cents il a besoin?

M. Chisholm: Il fonde sa décision strictement sur le coût du bétail et la viande qu'il espère en tirer une fois abattu.

Le sénateur Molgat: C'est là-dessus qu'il fonde sa décision?

M. Chisholm: Bien sûr. Vous devez tenir compte d'autres marchés. Nous ne sommes pas des experts pour ce qui est d'exporter du bétail sur pied aux États-Unis, mais si le marché était meilleur aux États-Unis, je présume qu'ils n'offriraient

[Text]

Canadian broker but would offer them to an American broker or an American buyer.

Senator Molgat: But the packer does that; it is not you, the broker.

Mr. Chisholm: That is right; the packer takes that into consideration. The packer takes all markets into consideration.

Senator Molgat: When he comes to you, then, with what he is asking and you test the market, if you find the market is not responding, do you then go back to the packer?

Mr. Chisholm: Yes. Let us say, technically, that if he were to offer us at 60 cents and we were able to get him 61 cents, if our kmarket sense told us that he was not asking enough, he would get the 61 cents. We are working for a commission. If, in fact, the market would bear only 58 cents, that is what we would bid, and he has the right to accept or refuse that bid, obviously.

Senator Molgat: Do you go back to him and say, "I have an order for so many carloads at 58 cents"?

Mr. Chisholm: Yes. We go back and tell him what, in our opinion, the market is worth. There are other brokers who have an opinion which may or may not be as valid as ours. He has every right to refuse a bid. He has live cattle. The seller is really the fellow who is taking the risk. He has the live cattle in the pens and the dead cattle in the coolers. They do not keep. He is the fellow who has to move them. Basically, there is a recognized period of time within which these things have to be shipped and consumed. We are dealing with a fragile commodity, with a fresh commodity. It loses a great deal of value if you have to freeze it. Again, many packers in the west do not have the facilities to break in either in the primal cuts, boxed-beef cuts, or to go into a portion-control operation. It is just not feasible for them to do that, so they are killing ship facilities.

Senator Molgat: You, as a broker, would represent a number of packing houses?

Mr. Chisholm: Again as many as possible, yes.

Senator Molgat: As many as possible. You don't represent them you are in contact with them.

Mr. Chisholm: There are no exclusives in this trade.

Senator Molgat: There are no exclusives?

Mr. Chisholm: Not that I am aware of. I should not say there are no exclusives. For example, Boeuf Marotte owns Bourassa Brokerage and calls it Bourassa Brokerage and obviously puts out his inquiries and purchases through that broker. We do not classify him as a broker, but he does. That would be an example of an agent. Brokers worthy of the term

[Traduction]

même pas leurs produits aux courtiers canadiens, mais directement aux courtiers ou aux acheteurs américains.

Le sénateur Molgat: C'est ce que font les salaisons, mais non pas vous, les courtiers.

M. Chisholm: C'est exact; les salaisons prennent tous ces marchés en considération.

Le sénateur Molgat: Mais lorsqu'on vous demande un certain montant et que vous constatez que le marché ne réagit pas favorablement, en informez-vous immédiatement les salaisons?

M. Chisholm: Oui. Techniquement parlant, disons que si l'intéressé offrait 60¢ et que nous pouvions lui obtenir 61¢, il recevrait 61¢ si l'état du marché nous dictait que son offre n'était pas assez élevée. Nous travaillons dans le but d'obtenir une commission. Si, en fait, le marché ne pouvait que supporter 58¢, nous lui offririons ce montant, qu'il aurait évidemment le droit d'accepter ou de refuser.

Le sénateur Molgat: Vous présentez-vous devant lui en lui disant: «J'ai une commande pour tant de chargements à un prix de 58¢?»

M. Chisholm: Oui. Nous lui disons quel est d'après nous, le prix sur le marché. Il y a d'autres courtiers qui peuvent avoir un avis qui peut être ou ne pas être aussi valable que le nôtre. Il a tous les droits de refuser. Il possède des animaux de boucherie vivants. Le vendeur est réellement celui qui court des risques. Il possède les animaux de boucherie vivants dans les parcs et les carcasses dans les pièces réfrigérantes. Il ne peut pas les conserver indéfiniment. C'est lui qui doit les transporter. Essentiellement, ces produits doivent être expédiés ou consommés avant une certaine date déterminée. Nous nous occupons d'un produit fragile, d'un produit frais, qui perd beaucoup de valeur s'il faut le congeler. Encore une fois ici, un grand nombre d'exploitants de salaison de l'Ouest ne possèdent pas les installations nécessaires pour produire des morceaux de gros, des morceaux en caisse ou des morceaux préemballés à la consommation. Il leur est tout simplement impossible de se lancer dans cette production, c'est pourquoi ils utilisent au maximum le transport maritime.

Le sénateur Molgat: En votre qualité de courtier, représenteriez-vous plusieurs salaisons?

M. Chisholm: Encore une fois, oui, autant de salaisons que possible.

Le sénateur Molgat: Autant que possible. Vous ne les représentez pas, vous entretenez des contacts avec ces salaisons.

M. Chisholm: Il n'y a pas de clients exclusifs dans ce genre de commerce.

Le sénateur Molgat: Il n'y a pas de clients exclusifs?

M. Chisholm: S'il y en a, je n'en suis pas au courant. Je ne devrais pas dire qu'il n'y a pas de clients exclusifs. Par exemple, Boeuf Marotte, est le propriétaire du courtage Bourassa qui est connu sous ce nom et, il se sert de ce courtier pour les demandes et les achats. Nous ne le classons pas dans la catégorie des courtiers, mais il se classe lui-même comme tel.

[Text]

“brokerage” know. They do not have any exclusives, nor do they seek them.

Senator Molgat: On either side?

Mr. Chisholm: On either side; either with the seller or the buyer. It is a free, open market.

Senator Molgat: Basically, you get the information from both sides and you are acting, in a sense, as a clearing house.

Mr. Chisholm: That is a good example. For example, the Toronto Stock Exchange has the exchange and the broker technically, therefore, assumes that function, as the clearing house.

Senator Molgat: How does the influence of the American market get into this equation, and at what level? By what mechanism? Can you, as a broker, sell American meat on the Canadian market?

Mr. Chisholm: We could, and we could sell Canadian meat on the American market. The role that the broker would then play would be one of trying to determine, for either a seller or buyer—depending on whether he had an offering or inquiry—what was the most economical method of solving the particular individual's problem. A fellow may have a requirement for dressed beef or for some boneless beef. He has to fill that requirement, and he has to do so in the most economical way if he is running his business properly.

Senator Molgat: Do brokers do that? Do you search out the American price as well? You say you could, but do you?

Mr. Chisholm: In a limited way. I am dealing only with Ronald A. Chisholm Ltd. In a limited way. We are much broader, for example, in the pork brokerage from and to the United States than we are with beef, but that just happens to be an idiosyncrasy of my business. There are other brokers or dealers who are dealing extensively with the United States, but I am not one of them—and I regret to say that.

Senator Molgat: That is not your line of business?

Mr. Chisholm: It is well within our area of expertise, but we do not happen to be very good at it at the moment. We are very good at what we do, and we tend to stay away from what we are not good at until we can put the personnel in place to become good. We do not have the personnel at the moment to serve the American market properly.

Senator Molgat: There are other brokers who do?

Mr. Chisholm: There are other dealers and other brokers who do.

[Traduction]

Il constitue un exemple de ce qu'est un agent. Les courtiers, dignes du terme «courtage» le savent. Ils n'ont aucun client exclusif et ne cherchent pas à en avoir.

Le sénateur Molgat: La même situation vaut pour les deux parties?

M. Chisholm: Pour les deux parties, qu'il s'agisse du vendeur ou de l'acheteur. C'est un marché libre et ouvert.

Le sénateur Molgat: Essentiellement vous obtenez des renseignements des deux parties et vous vous comportez en quelque sorte comme un bureau central.

M. Chisholm: C'est un bon exemple. Prenons l'exemple de la Bourse de Toronto. Elle possède une bourse du bœuf. Notre entreprise n'en possède pas, et c'est donc le courtier qui techniquement se charge des virements.

Le sénateur Molgat: Comment le marché américain influence-t-il? Dans quelle proportion influence-t-il? Selon quels mécanismes? En votre qualité de courtier, pouvez-vous vendre de la viande américaine sur le marché canadien?

M. Chisholm: Nous le pourrions, mais nous pourrions également vendre de la viande canadienne sur le marché américain. Le rôle que jouerait alors le courtier serait d'essayer de déterminer, pour le compte du vendeur ou de l'acheteur, selon qu'il est saisi d'une offre ou d'une demande, quelle est, sur le plan de l'économie, la meilleure méthode pour résoudre ce problème précis. Un courtier peut être saisi d'une demande en ce qui concerne le bœuf habillé ou le bœuf désossé. Il doit satisfaire cette demande de la meilleure façon possible sur le plan économique s'il exploite son commerce convenablement.

Le sénateur Molgat: Les courtiers font-ils cela? Essayez-vous de connaître le prix sur le marché américain? Vous dites que vous le pouvez, mais le faites-vous?

M. Chisholm: D'une façon limitée. Je transige uniquement avec Ronald A. Chisholm Ltd. d'une façon limitée. Par rapport au courtage du bœuf, nous avons un rayon d'action plus grand en ce qui concerne le courtage du porc expédié aux États-Unis ou en provenance de ce pays. Mais c'est là une habitude propre à mon entreprise. Il y a d'autres courtiers ou vendeurs qui transigent beaucoup avec les États-Unis, mais ce n'est pas notre cas, et je le regrette.

Le sénateur Molgat: Ce n'est pas le genre de transactions que vous effectuez?

M. Chisholm: Cela fait partie du champ de nos connaissances techniques, mais il se trouve que nous n'excellons pas beaucoup dans ce domaine pour l'instant; nous excellons dans ce que nous entreprenons et nous avons l'intention de ne pas nous lancer dans les domaines où nous n'excellons pas à moins de pouvoir disposer du personnel qui pourrait améliorer notre situation. Pour l'instant, nous ne possédons pas le personnel pour transiger convenablement sur le marché américain.

Le sénateur Molgat: Y a-t-il d'autres courtiers qui transigent sur le marché américain?

M. Chisholm: Il y a d'autres vendeurs et courtiers qui le font.

[Text]

Senator Molgat: It is through these others that the American price has an influence on the Canadian price—or, in your opinion, does the American price have a major influence on the Canadian price?

Mr. Chisholm: Economics dictate whether beef will come from or go to the United States. Nothing else dictates it. If you take the exchange, the duty and the freight, and you either add or subtract it, depending on what is the situation and which way you are going, and the economics indicate that we can market Canadian boneless beef in the United States, that beef will go to the United States. If it dictates that we can get a better price for it in Canada, that beef will go to Canadian users.

Senator Molgat: I now get back to the question that was raised a while ago. Do the packers do that, or is it done through the brokers?

Mr. Chisholm: No one is doing anything exclusively. I guess that is what I am trying to say. The fact of the matter is that if the packer has an inhouse market for something, he will use it and therefore save the brokerage. If he needs help in marketing something, he will go to a broker. If the broker cannot do it, he will go to a dealer or to the highest bidder; and the buyer, correspondingly, will buy from the cheapest offerer. The mechanisms of the free market prevail.

Senator Molgat: But for a free market to function, there has to be knowledge. Someone has to be monitoring what is happening in the United States. Someone has to be familiar with that market. Someone has to know what are the prices and what are the needs.

Mr. Chisholm: Obviously, someone or some group. Everyone has to be as knowledgeable as he can in every area that they are offering in. If a fellow in western Canada or Alberta was offering beef and did not utilize all the information at his disposal, he would not be in business for very long. The margins are that fine. The marketing system, in my opinion, is one of the most sophisticated in the world, because the broker is competing with the packer, the packer is competing with the dealer and the dealer is competing with the broker. Everyone is competing. As I say, our brokerage is one-quarter of a cent per pound. It has not been raised since 1922, that I am aware of. The only way we can stay in business is by trying to run a business on the basis of increased volume and provide as broad a service as we possibly can. Quite frankly, if we had to rely purely on dressed beef brokerage for a living, we would not be in business. We have to have the other facets of the trade—imports, exports, dairy products—a mixture of areas in which we can trade in order to be able to function efficiently.

Senator Molgat: With regard to the American market, your firm does not have any expertise in that field—in the beef end?

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Est-ce par leur intermédiaire que les prix américains influent sur les prix canadiens ou, à votre avis, les prix américains ont-ils une influence importante sur les prix canadiens?

M. Chisholm: Les facteurs économiques décident dans quelle direction se feront les transactions avec les États-Unis: s'il s'agira d'importations ou d'exportations. Aucun autre facteur ne le décide. Si vous considérez le prix, les droits et les frais de transport, que vous additionnez ou soustrayez selon la situation ou la direction des échanges, et si les facteurs économiques indiquent qu'il est possible de mettre en marché aux États-Unis le bœuf désossé canadien, nous exporterons alors ce genre de bœuf. Si les facteurs économiques nous apprennent qu'il est possible d'obtenir un meilleur prix pour ce bœuf au Canada, ce bœuf sera vendu aux consommateurs canadiens.

Le sénateur Molgat: Je reviens maintenant à la question qui a été posée il y a quelque temps. Les exploitants de salaison effectuent-ils les transactions ou ces transactions se font-elles par l'entremise de courtiers?

M. Chisholm: Personne n'a de fonctions précises ou exclusives. Je crois que c'est ce que je cherche à dire. En fait, si l'exploitant de salaison a un marché intégré pour un produit, il l'exploitera et n'aura pas recours aux services d'un courtier. S'il a besoin d'aide en ce qui concerne la mise en marché d'un autre produit, il consultera un courtier. Si le courtier ne peut pas l'aider, il ira voir un vendeur ou le plus offrant; l'acheteur, à son tour, achètera de celui qui lui fera l'offre la plus basse. Ce sont les mécanismes du marché libre qui dominent.

Le sénateur Molgat: Mais il faut savoir ce qui se passe sur un marché pour qu'il puisse fonctionner librement. Quelqu'un doit surveiller la situation aux États-Unis, bien connaître ce marché, savoir quels y sont les prix et les besoins.

M. Chisholm: Évidemment, quelqu'un ou un groupe d'intéressés. Tout le monde doit en connaître le plus possible dans chacun des secteurs qu'ils offrent. Si un exploitant de l'Ouest du Canada, de l'Alberta par exemple, veut vendre du bœuf sans se servir de tous les renseignements mis à sa disposition, ses affaires ne feront pas long feu. Le marché est en effet très vulnérable. Selon moi, le système de commercialisation est l'un des plus complexes au monde, parce que le courtier est en concurrence avec les entreprises de salaison, ces dernières le sont avec le détaillant et le détaillant avec le courtier. La concurrence est générale. Comme je le disais, notre commission est d'un quart de cent la livre. A ma connaissance, elle n'a pas été augmentée depuis 1922. La seule manière de nous en sortir c'est d'essayer d'augmenter le volume et d'assurer un service aussi vaste que possible. Très franchement, si nous devons compter uniquement sur le courtage perçu sur le bœuf habillé pour gagner notre vie, nous ne pourrions tenir. Nous devons avoir accès aux autres secteurs du commerce, (importations, exportations, produits fermiers), divers domaines que nous pouvons exploiter pour fonctionner de manière efficace.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne le marché américain, votre entreprise n'en sait pas grand chose pour ce qui est du bœuf?

[Text]

Mr. Chisholm: Limited expertise.

Senator Molgat: Can you tell me who has, at the brokerage end?

Mr. Chisholm: My knowledge of that is too limited to be able to tell you. I could find out for you. I would be loath to answer right now for fear of being wrong. I would say primarily, though, the packer, but that is an off-the-cuff opinion.

Senator Molgat: Basically, they would be the ones who are watching that market?

Mr. Chisholm: Right.

Senator Molgat: You said it was a sophisticated system and that you have a highly developed information system, with telephone connections, but that is individually, for your firm?

Mr. Chisholm: Right.

Senator Molgat: The other firms do the same.

Mr. Chisholm: Right.

Senator Molgat: That is not really, in a sense, an open market. That is one-on-one communication between you or your staff and a seller here and a buyer there. Other people are doing the same thing, but it is not an evident market, is it? It is not posted. It is not something that everyone can see that Chisholm today got a price of 52 cents, and someone else got a different price. There is no clearing house.

Mr. Chisholm: The information is available to every seller.

Senator Molgat: But if you are working individually on the telephone, how does the other guy know the price that you settled on over the telephone?

Mr. Chisholm: What do you mean by "the other guy"?

Senator Molgat: The other broker or the other wholesaler. You are dealing with wholesaler "A"—

Mr. Chisholm: We are dealing with sellers and buyers. We are not in the business of publishing or disseminating information to the competition—that is quite right; but we are in the business of disseminating information to sellers and buyers freely. In other words, if we said, "We have today sold red steers at 60 cents," we would not say, "Today we have sold red steers from Canada Packers western plant to Lépine-Laurier." We would simply say we had sold them, and when we say that, our reputation in the trade will warrant that we have sold them. In other words, we would not rig or fake a market. We could not do so and stay in business.

Senator Molgat: We are not trying to corner you, or anything like that, of course.

Mr. Chisholm: I do not have that feeling.

Senator Molgat: And if we have this exchange we will get more information that way.

[Traduction]

M. Chisholm: Nous avons des renseignements limités.

Le sénateur Molgat: Pouvez-vous me dire qui, parmi les courtiers, s'y connaît?

M. Chisholm: Ce que j'en sais est trop limité et je ne peux vous renseigner. Je pourrais m'informer pour vous. J'hésite à vous répondre maintenant, car je crains de me tromper. Cependant, je vous citerais essentiellement les entreprises de salaison, mais c'est une opinion qui me vient spontanément.

Le sénateur Molgat: Ce sont elles essentiellement qui surveillent le marché?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous avez dit que c'est un système complexe, et que vous possédez un circuit d'information très développé, avec des contacts téléphoniques; mais cela concerne votre propre entreprise, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Les autres entreprises en font autant.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Ce n'est donc pas en réalité, et dans un certain sens, un marché libre. Il existe des contacts individuels entre vous ou vos employés et un vendeur et un acheteur. Vos concurrents en font autant, mais ce n'est pas un marché visible, n'est-ce pas? Rien n'est affiché. On ne peut pas savoir qu'aujourd'hui, vous, monsieur Chisholm, avez obtenu 52 cents et que quelqu'un, ailleurs, a eu un prix différent. Il n'y a pas de bureau central de renseignements?

M. Chisholm: Tous les vendeurs ont accès aux renseignements.

Le sénateur Molgat: Mais si vous travaillez par téléphone, de manière individuelle, comment les autres peuvent-ils connaître le prix que vous avez ainsi fixé?

M. Chisholm: Qu'entendez-vous par «les autres»?

Le sénateur Molgat: Je parle des courtiers ou des grossistes. Vous traitez avec le grossiste «A».

M. Chisholm: Nous traitons avec des vendeurs et des acheteurs. Notre travail n'est pas de publier ou de diffuser des renseignements pour les concurrents—c'est tout à fait exact; mais notre travail consiste à diffuser librement des renseignements aux vendeurs et aux acheteurs. En d'autres termes, si nous faisons savoir qu'à une telle date nous avons vendu des bouvillons de catégorie rouge à 60c. nous ne précisons pas que nous les avons achetés, par exemple, aux entreprises de Canada Packers dans l'Ouest pour les vendre à Lépine-Laurier. Nous nous limitons à dire que nous les avons vendus, ce que garantit notre réputation sur le marché. En effet, nous n'agissons pas sur le marché, et nous n'avons pas pour habitude de le fausser, autrement il nous serait impossible de poursuivre nos activités.

Le sénateur Molgat: Naturellement, nous n'essayons pas de vous coincer!

M. Chisholm: Je n'ai pas ce sentiment.

Le sénateur Molgat: Avec cet échange, nous aurons davantage de renseignements.

[Text]

Mr. Chisholm: The most important thing to understand is that it is a free market. In the main the movement of goods is decided by a bid and an ask. There are probably just as many times when the seller feels terribly disadvantaged because he cannot get the price that he has got in those cattle, and there might be just as many times when the buyer feels disadvantaged because he cannot get the price that he had to pay for the cow; but judgment has to prevail, and the fact of the matter is that people buy and sell on the basis of their opinion of the market.

Senator McDonald: If I understood your earlier remarks in answer to a question from someone else, cattle can be shipped, let us say, from southern Alberta or southern Saskatchewan to Toronto, and are shipped, let us say, Monday and Tuesday, and through the week; but the first sale of those cattle may come on Wednesday. Suppose that is through your firm, and you have arranged a contract between the seller and the buyer on the Wednesday. Then that sale and that price become public knowledge on the Wednesday.

Mr. Chisholm: That price become public knowledge the second it is struck.

Senator McDonald: Well then, does that become the prevailing price for the week, or the base price that people look at and say, "This is the price of cattle for this week?"

Mr. Chisholm: Unfortunately, because of the standing order situation that we were talking about earlier, yes, it does. There is an exception, and I am sure there is more than one exception. The Montreal wholesalers obtain the bulk of their requirements for butcher cattle through standing orders. That happens to be a fact, as we see it. It is through the standing order that is priced by the one sale.

Senator McDonald: Well, will you define a standing order for me now, please?

Mr. Chisholm: Yes. If a buyer decides he likes a seller's particular selection or quality, and he wants one or two, or whatever the quantity is, of his product every week of the year, he will say, "Well, look. I am going to take them, and we will settle them on the basis of the broker's market every week." That is a standing order. The market is settled for the complete week when a major buyer, which, as I said earlier, is usually Lépine-Laurier or Bœuf Mérite, reaches an agreement in price, usually through a broker, with a major packer. Again, just to repeat, since the market settlement is a one-shot deal through one broker in a given week, that settles virtually all the loads booked through standing orders, the overall importance of the brokerage industry, really, has become rather minimal in terms of volume, though perhaps not minimal in terms of an essential pricing mechanism.

Senator McDonald: Yes, I gather that.

Mr. Chisholm: We, as a company, I might just add, are against standing orders. We do not feel they are to anybody's advantage. They are to one guy's advantage. If you look at it one way, they are to the seller's advantage in the sense that he does not have to pay perhaps as much brokerage.

[Traduction]

M. Chisholm: Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il s'agit d'un marché libre où l'offre et la demande fixent le mouvement des marchandises. Souvent le vendeur se sent extrêmement désavantagé parce qu'il ne peut obtenir le prix qu'il veut pour son bétail, et probablement un acheteur est aussi souvent déçu parce qu'il ne peut obtenir le prix qu'il voulait payer pour acheter ses bovins; mais c'est une question de bons sens, et, en fait, les gens achètent et vendent en fonction de l'opinion qu'ils ne font du marché.

Le sénateur McDonald: Si j'ai bien compris ce que vous disiez précédemment en réponse à une question que quelqu'un d'autre vous posait, le bétail peut être expédié par exemple du Sud de l'Alberta ou de la Saskatchewan à Toronto, les expéditions se faisant lundi ou mardi et toute la semaine; mais les premières ventes peuvent se faire le mercredi. Supposons que votre entreprise ait préparé un contrat entre le vendeur et l'acheteur pour mercredi. La vente et le prix sont alors publiquement diffusés ce même jour.

M. Chisholm: Ce prix devient chose connue à la seconde où il est fixé.

Le sénateur McDonald: Que se passe-t-il ensuite, est-ce le prix moyen pour la semaine ou est-ce le prix de base qui constitue le prix du bovin pour la semaine?

M. Chisholm: Malheureusement oui, en raison des commandes fermes dont nous parlions précédemment. Il y a une exception, et plus d'une, d'ailleurs, j'en suis convaincu. Les grossistes de Montréal obtiennent la plus grande partie de leurs besoins en bovins de boucherie grâce aux commandes fermes. D'après notre expérience, c'est devenu un fait accompli, et c'est en fonction de cette commande ferme qu'est fixé le prix de toute la vente.

Le sénateur McDonald: Pourriez-vous, je vous prie, me dire ce que sont ces commandes fermes?

M. Chisholm: Oui. Si un acheteur aime le choix ou la qualité d'un vendeur, et qu'il tient à avoir une certaine quantité de son produit chaque semaine de l'année, il lui fait savoir qu'il est preneur, sur la base du marché que fixent les courtiers chaque semaine. Voilà ce qu'est une commande ferme. Le marché est fixé pour toute la semaine lorsqu'un important acheteur (qui est, comme je le disais précédemment en général Lépine-Laurier ou Bœuf Mérite) en arrive à un accord sur le prix, en général grâce à un courtier, avec une importante entreprise de salaison. Encore une fois, puisque le marché est décidé en une fois, par l'intermédiaire d'un courtier pour une semaine donnée, fixant ainsi toutes les quantités réservées par commandes fermes, dans l'ensemble, l'importance des courtiers est en fait devenue minime pour ce qui est des volumes même si elle ne l'est pas pour ce qui est du mécanisme des prix.

Le sénateur McDonald: Oui, je comprends cela.

M. Chisholm: Pour notre part, en tant qu'entreprise, je voudrais ajouter que nous sommes contre ces commandes fermes. Nous pensons qu'elles ne sont à l'avantage de personne. Elles favorisent certains. D'une certaine manière, elles

[Text]

Senator Molgat: And it simplifies life for him.

Mr. Chisholm: Yes. You could make a case for that. I could probably build a case on the other side.

You know, the Montreal settlement price does not necessarily reflect the pricing structure elsewhere in Canada. We are just dealing with the one situation, and that is the movement of western beef to Montreal; but beef is sold in the Toronto chain stores regularly at probably less than the Montreal equivalent. Boner cows are traded on a free trade basis, and they probably more closely reflect the true supply and demand situation. The broker's role in this business is therefore, perhaps, more substantial. We tend to deal with table beef, if you will, there is an awful lot more in the complex than just table beef.

Senator McDonald: I understand, from an earlier comment of yours, that the standing order is more prevalent in the Montreal market than in the Toronto market. Is that true?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: Much more prevalent.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: Most of your Toronto marketing to other chain stores would be through the brokerage firms, rather than by way of standing orders. Is that true?

Mr. Chisholm: Most of it.

Senator McDonald: Most of the transfers in Toronto would be through brokerage rather than by way of standing orders. Is that right? In Toronto?

Mr. Chisholm: No. A broker does not sell to a retailer, and most of the business, I understand, in Toronto, to the retailer, would be direct, packer-retailer.

Senator McDonald: Not through the brokerage firms.

Mr. Chisholm: Right.

Senator McDonald: I see. Packer-retailer.

Mr. Chisholm: Yes. Brokers do not sell to retail chains. At least, brokers worthy of the word do not sell to chain stores.

The Deputy Chairman: But then you are just dealing with a quarter of a cent.

Mr. Chisholm: Our commission is one-quarter of one cent per pound. 40,000 pounds, \$100.00.

Senator McDonald: You referred to someone else in the trade there. You called him an agent, was it?

Mr. Chisholm: Wholesaler?

[Traduction]

profitent au vendeur, car il n'a peut-être pas autant à payer aux courtiers.

Le sénateur Molgat: Et cela lui simplifie l'existence.

M. Chisholm: Oui. On pourrait défendre ce point de vue, mais aussi l'autre.

Vous savez, le prix fixé à Montréal ne reflète pas nécessairement la structure des prix ailleurs au Canada. Nous examinons la situation du mouvement du bœuf de l'Ouest vers Montréal; mais du bœuf se vend régulièrement dans les magasins à succursale de Toronto probablement moins cher que dans les magasins de Montréal. Les vaches à désosser sont commercialisées d'après le principe de la vente libre, ce qui traduit probablement mieux la situation réelle de l'offre et de la demande. Dans ce domaine, le rôle du courtier semble donc plus important. Nous sommes portés à nous attarder sur le bœuf frais mais il existe une infinité d'autres éléments dans le système.

Le sénateur McDonald: D'après vos commentaires antérieurs, j'ai conclu qu'on fonctionnait par commandes fermes davantage sur le marché de Montréal que sur celui de Toronto. Est-ce exact?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Cette pratique est beaucoup plus courante.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Est-ce vrai qu'à Toronto, la plus grande partie des opérations de revente à d'autres magasins à succursale multiples se fait par l'entremise de sociétés de courtage plutôt que par commandes fermes?

M. Chisholm: C'est le cas de la plus grande partie des opérations.

Le sénateur McDonald: A Toronto, la plupart des échanges se font par l'entremise de sociétés de courtage plutôt que par commandes fermes?

M. Chisholm: Non. Un courtier ne vend pas à un détaillant et je crois qu'à Toronto, les détaillants achètent directement des entreprises de salaison dans la plupart des cas.

Le sénateur McDonald: Et non pas par l'entremise des sociétés de courtage.

M. Chisholm: C'est cela.

Le sénateur McDonald: Je vois. Le détaillant achète des entreprises de la salaison.

M. Chisholm: Oui. Les courtiers, du moins ceux qui le sont vraiment ne vendent pas aux magasins à succursales multiples.

Le vice-président: Mais vous n'obtenez qu'une commission d'un quart de cent.

M. Chisholm: Effectivement, la vente de 40,000 livres de viande nous rapporte \$100.

Le sénateur McDonald: Vous avez parlé d'un autre intermédiaire, d'un agent, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Un grossiste?

[Text]

Senator McDonald: No, someone you said was involved who was not worthy of the name of a brokerage firm.

Mr. Chisholm: He could be an importer, he could be a dealer. A dealer would be a fellow who buys from a packer, pays the packer, sells to a retailer, and gets paid by the retailer, and keeps a margin in between—hopefully a black margin. A dealer is a principal. There is a difference between a broker and a principal. A principal takes possession of the goods and pays for them. A broker never owns them.

Senator McDonald: Who is a big dealer in the Toronto area? What firm would you consider to be big in the dealer business?

Mr. Chisholm: Letovsky Brothers in Montreal would be big. There are lots of them.

Senator McDonald: In Toronto, too?

Mr. Chisholm: Well, Export Packers might be dealing in any of a number of articles, whether it be imported beef or not; but there are not many dealers as such in the dressed beef trade. I would have difficulty thinking up the name of a substantial dealer in the dressed beef trade.

Senator McDonald: Well, what trade are they in, then?

Mr. Chisholm: Imported beef, pork and frozen primal cuts, after the product is fabricated further. Beef on a hook is an unwieldy thing. It is fresh. It has to be marketed within a limited period of time. It is not a good product for a dealer to deal in, because he has a limited time in which to deal.

Senator McDonald: You say "fresh". From the time carcasses leave southern Alberta, how much time expires between when they are loaded in Alberta and when they must be in the market on the counter in eastern Canada, whether in Montreal or some other city. What time period are we talking about?

Mr. Chisholm: You are talking of about seven to 10 days, from the time they are loaded in Alberta to the time they are in a chain. Would that be reasonable? I think someone here may know better than I do, but I think that would be the figure. You are also talking about the fact that if you freeze them in carcasses they are very difficult, if not impossible, to market.

Senator McDonald: Well, they lose value.

Senator Olson: Mr. Chairman, I want to get back to the price establishment mechanism. I think you said, Mr. Chisholm, that the offering price by the packer in Alberta would take into account the cost of the cattle plus his processing and other expenses, and also I suppose, hopefully, a little profit when he offers his carcasses to the broker in trade.

Mr. Chisholm: That would be their intent.

Senator Olson: Which is normal business practice.

Mr. Chisholm: Yes, sir.

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Non, quelqu'un dont les opérations n'étaient pas tout à fait semblables à celles d'une société de courtage.

M. Chisholm: Il pourrait s'agir d'un importateur ou d'un négociant. Un négociant serait celui qui achèterait d'une entreprise de salaison et vendrait au détaillant en prenant un certain profit. Le négociant est un agent, ses activités diffèrent de celles d'un courtier. Le négociant prend possession du produit et en paie le prix alors qu'un courtier n'est jamais propriétaire du produit.

Le sénateur McDonald: Quels sont les plus gros négociants dans la région de Toronto?

M. Chisholm: Letovsky Brothers à Montréal en est un. Il en existe un grand nombre.

Le sénateur McDonald: Et à Toronto?

M. Chisholm: Export Packers vend plusieurs produits, qu'il s'agisse de bœuf importé ou non; toutefois, il n'existe pas beaucoup de négociants comme tels dans le secteur du bœuf habillé. Il me serait difficile de trouver le nom d'un négociant important dans ce secteur.

Le sénateur McDonald: Que vendent-ils alors?

M. Chisholm: Du bœuf importé, du porc et des coupes primaires surgelées, une fois que le produit est emballé. Le bœuf en carcasses est un produit délicat. La viande est fraîche et elle doit être mise en marché en deçà de certaines limites. Les négociants courent certains risques lorsqu'ils achètent de la viande car ils ne disposent pas d'un certain temps pour conclure les transactions.

Le sénateur McDonald: Vous dites que la viande est fraîche. Combien de temps s'écoule-t-il entre le moment où les carcasses sont chargées dans le Sud de l'Alberta et celui où la viande doit être vendue au détail dans l'Est du Canada, que ce soit à Montréal ou ailleurs? Combien de temps s'écoule entre ces deux étapes?

M. Chisholm: Il s'écoule environ 7 à 10 jours entre le moment où le bœuf est chargé en Alberta et celui où il est mis en vente dans un magasin à succursale multiples. Je crois que quelqu'un ici connaît mieux la question que moi, mais je pense qu'il faut compter environ 7 à 10 jours. Il faut également tenir compte du fait qu'il est très difficile, sinon impossible, de mettre en marché des carcasses surgelées.

Le sénateur McDonald: Elles perdent de la valeur.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, j'aimerais en revenir au mécanisme de fixation des prix. Monsieur Chisholm, je crois que vous avez dit que, lorsque le propriétaire d'une entreprise de salaison en Alberta fixe le prix des carcasses de bœuf qu'il veut vendre à un courtier, il tient compte du coût du bétail, des coûts de transformations et d'autres dépenses, et je suppose qu'il se réserve un léger bénéfice.

M. Chisholm: C'est en effet ce qu'il vise.

Le sénateur Olson: Cette pratique commerciale est toute à fait courante.

M. Chisholm: Oui monsieur.

[Text]

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

Mr. Chisholm: Yes, sir.

Senator Olson: What happens to cause that?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[Traduction]

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

M. Chisholm: Oui, monsieur.

Le sénateur Olson: Quelle en est la cause?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[Text]

Mr. Chisholm: That is right.

Senator Olson: I want to be clear on this, and I do not want to ask a question for which there is no precise answer. This delay that takes place between Monday and Thursday quite often does not really have any relationship to the cost of the cattle, or the beef in this case, that is going to be sold, because that is already a fact—what he has paid for it; what the cost of process is—this is some judgment based on what he might—

Mr. Chisholm: The only fact that is not available at that point is what he is going to get for those cattle and, therefore, if he is going to have a profit or a loss. He knows exactly what they cost him or he can tell you once he buys them live, if they have an astute buyer, which they all do, what his yield is going to be and what his throughput is going to be for the next week, given a reasonable market, of there are no considerations such as weather markets and periods such as Christmas, New Year's or Easter. He knows exactly what his costs are, but he cannot tell you what the demand for that product is going to be in Montreal.

The problem really is the market is very delicately balanced. If you have 101 per cent of demand, and it could be that fine, you can have your dressed markets drop five cents a pound, which would reflect about the same as the two cents you are talking about live. If you have 99 per cent of demand, those extra few cars that you try to cram through might be marked up five cents a pound. Supply and demand are the very forces that determine price. The only thing you cannot do is determine the price while the cattle are still in the field.

Senator Olson: You talk about one per cent one way or the other.

Mr. Chisholm: I think it could be that fine.

Senator Olson: I am not disputing that; I am accepting that that is possible, but what I am asking is, is there no capability within the whole system to hold one or two per cent or, on the other side of the market picture, to draw one or two per cent out of storage either to supply a short market or to store an over-supply?

Mr. Chisholm: Provided you do not want beef fresh, there certainly would be, but, again, we are dealing with a fresh commodity.

Senator Olson: In your opinion, then, the time frame that they have to sell cannot be varied to cope with one per cent over or under without having a significant effect on the market?

Mr. Chisholm: Not in my opinion. The reason for it is that chain stores are not exclusively operating in dressed beef, and the housewife is not always serving beef. The chain store is going to feature pork or some other commodity or run a special on ground beef which may be primarily an imported item. The fact of the matter is that a chain store seasonally sells, for example, more loin cuts or steak cuts in the summer time, and it would be very difficult to smooth everything out. It would be great if at Easter time, for example, every hog had three hind legs so you could get more hams, but they only have

[Traduction]

M. Chisholm: C'est exact.

Le sénateur Olson: Je veux être clair à ce sujet, et je ne veux pas poser de question à laquelle il n'y a pas de réponse précise. En général, le retard entre le lundi et le jeudi n'a aucun rapport avec le prix du bétail, ou du bœuf dans ce cas, que l'on va vendre, car c'est un fait: Elle sait ce qu'elle a payé et elle connaît le coût de la transformation . . .

M. Chisholm: La seule inconnue est le montant qu'elle va recevoir pour ce bétail, elle ne sait donc pas si elle va faire un bénéfice ou accuser un déficit. Elle connaît exactement son prix de revient, ou elle peut vous dire, une fois qu'elle a acheté les animaux sur pied, si elle a un bon acheteur, la quantité qu'elle peut traiter la semaine prochaine, compte tenu d'un marché raisonnable, c'est-à-dire des conditions normales du marché et non des périodes spéciales comme Noël, le Nouvel An ou Pâques. Elle connaît exactement son prix de revient mais ne peut pas vous dire quelle sera la demande pour ce produit à Montréal.

Le problème est que l'équilibre du marché est très délicat. Si vous avez une demande de 101%, ce qui peut arriver, le marché de votre viande habillée peut baisser de cinq sous la livre, ce qui représente la même chose que les deux sous dont vous avez parlé dans le cas des animaux sur pied. Si la demande est de 99%, le prix de la viande des quelques wagons supplémentaires que vous essayez de faire passer peut être majoré de cinq sous la livre. Le prix dépend vraiment de l'offre et de la demande. Mais il est impossible de fixer le prix lorsque le bétail est encore dans les champs.

Le sénateur Olson: Vous parlez d'un p. cent dans un sens ou dans l'autre.

M. Chisholm: Je pense que c'est un chiffre raisonnable.

Le sénateur Olson: Je n'en doute pas; je pense que c'est possible, mais je me demande s'il n'est pas possible dans tout le système de prélever un ou deux pour cent, ou, de l'autre côté de la chaîne de commercialisation, de prélever un ou deux pour cent sur le prix de stockage pour approvisionner un marché dominé par la demande ou pour stocker un excédent?

M. Chisholm: Cela est certainement possible, si vous ne voulez pas de bœuf frais, mais, là encore, il s'agit d'une denrée fraîche.

Le sénateur Olson: Ainsi, à votre avis, le délai dans lequel elle doit vendre ne peut pas varier, compte tenu du 1 p. cent de moins ou de plus, sans entraîner des répercussions notables sur le marché?

M. Chisholm: C'est exact. La raison en est que les grands magasins ne vendent pas exclusivement du bœuf habillé et que la ménagère ne prépare pas toujours du bœuf. Un grand magasin offre toujours du porc ou toute autre denrée ou bien propose en réclame du bœuf haché qui peut représenter essentiellement un produit importé. Il arrive parfois qu'un grand magasin vende, par exemple, plus de faux-filets en été; il serait très difficile de tout équilibrer. Ce serait formidable, si à Pâques, par exemple, un porc pouvait avoir trois pattes de derrière pour que vous puissiez avoir plus de jambon, malheu-

[Text]

two; and it would be great if you did not have the front end of some cattle at various times of the year, but, unfortunately, they have a front and a hind. You cannot tell a retailer in any free enterprise system—and I hope we never can—that he must feature beef. He is serving a demand on behalf of his consumers which would dictate that he has got to have pork one specific week. Therefore, he is going to market less beef.

If you can determine with every retailer what his feature is going to be and somehow compute this to demand, I suppose you could develop a system, but I could not imagine it. I think it would be so complicated that it would be unbelievable.

Senator Olson: Do you have an opinion on why a retailer features certain kinds of meat, beef or pork or, indeed, even more specific than that, why some weeks they feature steaks or chops? Does it have any relationship to a surplus of that particular cut for a week?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Olson: Or are there other reasons?

Mr. Chisholm: There are other reasons. Certainly with supply availability, if the people who are directing it have a lot of loins that they have been unable to market, again primarily fresh, the market is going to go down on loins. If it goes down sufficiently to attract the retailer, I would imagine that is the article he would feature. There is a seasonality to it. You cannot imagine Christmas or Easter without chain stores featuring hams, no matter what the cost of those hams was. You cannot imagine not being able to go into a chain store and buy hamburger in the summertime. Certainly there is a seasonality factor to it; there is a price function to it and there is an area of demand. For example, in Forest Hill Village in Toronto you will not sell very much ground beef but you will sell a lot of steaks; in Port Carling in the summertime you will sell a lot of hamburgers, weiners and hot dogs. It is very seasonal.

Senator Olson: How much lead time does a retailer need to get his display advertising ready for the papers, as to what he is going to feature in any given week?

Mr. Chisholm: We don't sell to retailers, but I will give you a guess, and it would be a guess. I would say not very much time.

Senator Olson: If he is going to run a Wednesday ad featuring steak, for example?

Mr. Chisholm: I would imagine his deadline would be the previous Friday, something like that.

Senator Olson: Two weeks before?

Mr. Chisholm: I don't know. You might know better than I do.

Senator Olson: I won't bother with the question if you don't know. I have been told that sometimes that display advertising has to be in the publisher's hands as much as two weeks ahead of the day.

[Traduction]

reusement, il n'en a que deux. Ce serait formidable, si au cours des différentes périodes de l'année, certains animaux n'avaient pas de parties de devant, malheureusement, ils ont un devant et un derrière. Dans un système de libre entreprise, vous ne pouvez pas dire à un détaillant, et j'espère que cela ne se produit jamais, qu'il doit vendre du bœuf. Il répond à la demande de ses clients, qui l'obligent à vendre du porc pour une semaine donnée. Par conséquent, il va vendre moins de bœuf.

Si vous pouvez déterminer avec tous les détaillants ce qu'ils vont vendre et essayer de tenir compte de cette demande, je pense que vous pourriez mettre au point un système; mais j'ai du mal à l'imaginer. A mon avis, il serait incroyablement complexe.

Le sénateur Olson: Savez-vous pourquoi un détaillant vend certaines sortes de viande, du bœuf ou du porc ou, de façon plus précise, pourquoi certaines semaines il vend des faux-filets ou des côtes de porc? Y a-t-il un rapport avec l'excédent de cette catégorie de viande pendant une semaine?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Olson: Ou y-a-t-il d'autres raisons?

M. Chisholm: Il y en a d'autres. Compte tenu de l'offre, si les gens qui la dirigent possèdent plus de faux-filets qu'ils ne peuvent en vendre, là encore il s'agit de viande fraîche, le prix des faux-filets va baisser. Si le prix est assez bas pour intéresser le détaillant, j'imagine que c'est ce produit qu'il va proposer. Cette vente est fonction des saisons car on ne peut penser à Noël ou à Pâques sans que les magasins à succursales ne mettent des jambons en réclame, quel qu'en soit le prix. De même, en été, il est impensable de ne pas pouvoir trouver de la viande hachée dans ces mêmes magasins. Les saisons jouent donc certainement un rôle, de même que le prix et la région de la demande. Dans le village de Forest Hill à Toronto, par exemple, on ne vend pas énormément de viande hachée, mais beaucoup de biftecks; par contre à Port Carling, en été, on vend beaucoup de viande hachée, de saucisses et de «hot dogs»: ce sont des ventes saisonnières.

Le sénateur Olson: De quel délai le détaillant doit-il jouir pour préparer sa surface forfaitaire dans les journaux et indiquer ce qu'il mettra en réclame telle ou telle semaine?

M. Chisholm: Nous ne vendons pas aux détaillants, mais je puis à l'aveuglette vous dire que ce délai n'est pas très long.

Le sénateur Olson: S'il veut par exemple annoncer une réclame de biftecks pour le mercredi?

M. Chisholm: Je crois que l'échéance serait le vendredi précédent ou quelque chose comme ça.

Le sénateur Olson: Deux semaines avant?

M. Chisholm: Je ne sais pas vraiment, peut-être êtes-vous mieux renseigné que moi.

Le sénateur Olson: Je n'insisterais pas si vous ne pouvez me répondre, mais on m'a dit que parfois l'éditeur exigeait d'avoir cette annonce en main au moins deux semaines à l'avance.

[Text]

Mr. Chisholm: Perhaps I didn't understand your question. If you are talking about point of purchase display advertising, yes, they would need a lot of lead time. If it was a matter of inserting a price in a newspaper ad, I do not think they would need any more time than the publisher's deadline for that paper. At point of purchase it is different.

Senator Inman: Don't merchants sometimes advertise, say, a special in steaks to bring customers to the stores?

Mr. Chisholm: Very definitely.

Senator Olson: If a retailer decided he was going to feature one particular cut a week or two ahead, in your opinion I take it that decision is not made on the basis that there is some fresh beef starting to build up surplus so that there would be greater availability of supply?

Mr. Chisholm: Not exclusively. I think that decision would be made by a marketing committee of that chain store, and would be made as much as two weeks in advance probably. However, it would be my opinion—and this is only an opinion—that everything in the advertisement would be drawn up except the price. It would be the last possible moment at which they would decide, in conjunction with their competition and how they saw the market—and the retail market is a different market—what the market would bear or what would be a good loss leader price to drag people into their stores to sell them a pound of butter or a can of peas. You are talking about loss leaders there. I am not a marketer; I am a broker, but I would think the last decision they would make would be what price to put in that ad for the hamburger, loin steaks, porterhouses or prime ribs. I do not think they have to establish that price very much in advance; I would say no more than a week, and possibly as little as four days.

Senator Olson: I should like to embark on a slightly different line of questioning. How is the price established between the packers and the retailers in, for example, Toronto, on beef that never gets into either a pure broker's or a semi-broker's hands?

Mr. Chisholm: Beef sold in Toronto is, as I understand it, sold primarily from the packer to the retailer. The packer would ask a price; the retailer would accept it or give the packer a bid, and the packer would either accept or refuse the bid. Say 60 cents was offered and 59½ cents bid; if there is a big supply around the product will sell at 59½ cents; if the packer can sell it elsewhere he will sell it at 60 cents. If it is a 50-50 kind of market it will sell at 59¾ cents. It's about that simple. It's a very basic bid and ask function.

Senator Olson: Does your firm know what these prices are when both sides are negotiating, both the bid and the ask?

Mr. Chisholm: We don't play any part in any discussions on any markets with any retailers. If it came to our knowledge, it

[Traduction]

M. Chisholm: Je ne comprends peut-être pas votre question. Si vous vous référez au point d'achat de la surface forfaitaire ou il faut avertir assez longtemps d'avance. Mais s'il s'agit seulement d'ajouter le prix à une annonce de journal, je ne crois pas qu'ils aient à le faire avant l'échéance de publication de l'éditeur, mais au point d'achat cela est différent.

Le sénateur Inman: Les marchands n'annoncent-ils pas parfois que le bifteck sera en réclame pour attirer les consommateurs?

M. Chisholm: Bien entendu.

Le sénateur Olson: Si un détaillant décide de vendre tel ou tel quartier à prix réduit une ou deux semaines à l'avance, ce n'est pas, si je comprends bien, par suite d'un début d'accumulation de viande de bœuf fraîche qui créerait une situation où l'offre dépasserait la demande?

M. Chisholm: Non pas exactement. Je crois que cette décision est prise par un comité de commercialisation de cette chaîne de magasins d'alimentation et elle est probablement prise deux semaines à l'avance. J'ai cependant l'impression, mais ce n'est là qu'une opinion personnelle, que tous les éléments de l'annonce sont rédigés d'avance à l'exception du prix. Ce n'est qu'à la toute dernière minute, compte tenu de la situation concurrentielle et de leur évaluation du marché, et n'oublions pas que le marché de la vente au détail est différent, que ce comité décide que le marché peut supporté ou quel est un bon prix d'article vedette qui attirera la clientèle pour lui faire acheter une livre de beurre ou un boîte de petits pois. Mais dans ce cas là vous parlez d'articles vedettes. Je ne suis pas un spécialiste de la commercialisation, mais un courtier et je crois donc que la dernière décision du comité sera celle du prix qui figurera dans l'annonce de la viande hachée, de biftecks de coquille d'aloyau, d'aloyau, ou de côtes. Il ne me semble pas que le prix de ces morceaux doive être fixé longtemps d'avance, pas plus d'une semaine et peut-être même seulement quatre jours à l'avance.

Le sénateur Olson: Je voudrais poser une question un peu différente. Comment le prix est-il établi entre les entreprises de salaisons et les détaillants, par exemple à Toronto, pour le bœuf qui ne passe jamais entre les mains d'un détaillant véritable ou d'un quasi-détaillant?

M. Chisholm: A Toronto, d'après mes renseignements, les entreprises de salaisons vendent surtout directement le bœuf au détaillant. L'entreprise demande un prix que le détaillant accepte ou refuse en lui faisant une soumission que l'entreprise accepte ou refuse à son tour. Mettons que l'entreprise demande 60 cents et que le détaillant soumet 59½ cents. Si l'offre est forte le produit sera vendu à 59½ cents, mais si l'entreprise peut le vendre ailleurs elle le vendra à 60 cents. S'il s'agit d'un marché 50-50 le bœuf se vendra alors 59¾ cents. C'est aussi simple que cela. Il s'agit essentiellement des lois de l'offre et de la demande.

Le sénateur Olson: Votre usine connaît-elle ces prix lorsque les deux côtés négocient, je veux dire les prix de l'offre et de la demande?

M. Chisholm: Nous n'avons aucun rôle à jouer dans aucune négociation sur aucun marché avec aucun détaillant. Nous ne

[Text]

would do so on the basis that there is an insufficient supply of western beef for the Montreal market and the Montreal wholesaler says, "Get me some Toronto steers", which basically are less satisfactory to the Montreal trade, they are second choice. He says, "Anyway, I need steers, so get me some Toronto steers". At that time possibly we would go to a Toronto packer and say, "We can make you so much in Montreal." He says, "Well, thanks very much. We can get that much out of the retail trade here." Therefore, at that point we become aware of the retail prices in Toronto. Not traditionally.

Senator Olson: The point I am trying to get at is this. If a firm as deeply involved in the business as you are does not have knowledge of this negotiating it would not be very public knowledge, would it?

Mr. Chisholm: I think it probably would not be public knowledge. I would think the packer would know it and the retailer would know it, and that would be between the packer and the retailer. Certainly we would not play a part. We are not geared to play a part in that function.

Senator Olson: In your opinion, will the broker's function be substantially and further reduced with the increased use of the boxed beef mechanism?

Mr. Chisholm: At that time the broker will have to make a decision whether to depart from the convention of the trade and attempt to sell retail. Some will. We as a firm would probably be the last to, although I think we are probably the leader in that particular industry; we would probably be the follower in that decision, because we are operating in a bigger complex of meat brokerage and meat dealing.

Senator Olson: The point I am trying to get at is, if the broker is the primary price setter now, with the advent of the increased use of this method of marketing beef what will then set the price from week to week?

Mr. Chisholm: If the broker does not play a role in marketing to the retailer, then it will be a bid and ask function between the packer and the retailer that would set the price.

Senator Olson: At the present time that is not a very high profile as far as public knowledge is concerned, what goes on there. I think you answered that a moment ago.

Mr. Chisholm: I agree it would be the knowledge of the seller and the buyer.

Senator Olson: There is no requirement that you know, by any regulations, either federal or provincial, that these prices have to be open public knowledge, as to what the trade between the packer and the retailer is?

Mr. Chisholm: Not that I am aware of. I don't know whether I would be in favour of that. If it is a free market and we have a series of sellers and a series of buyers, it must be

[Traduction]

l'apprendrions que si l'offre de bœuf de l'Ouest était insuffisante pour le marché montréalais et que le vendeur ou le détaillant de Montréal nous dise: «Faites-moi venir des bouvillons de Toronto», viande qui fondamentalement satisfait moins le marché montréalais et n'est donc qu'un second choix. Le détaillant affirme: «De toutes façons j'ai besoin de bouvillons, alors faites-m'en venir de Toronto». Dans ce cas nous irions probablement voir une entreprise de salaisons torontoise et lui dirions: «Voilà ce que nous pouvons vous faire gagner à Montréal». Elle répondrait alors: «Bon, merci beaucoup nous pouvons vous obtenir cette quantité de viande des détaillants ici». Ce n'est qu'à ce moment-là que nous sommes au courant des prix au détail à Toronto, mais ce n'est pas habituel.

Le sénateur Olson: Ce à quoi je veux en venir c'est ceci: si une entreprise aussi intimement liée à ce commerce que la vôtre n'est pas au courant de cette négociation, il ne s'agit donc pas de renseignements très publics n'est-ce pas?

M. Chisholm: Je crois en effet que ces renseignements ne seraient probablement pas rendus publics. L'entreprise de salaisons et le détaillant seraient au courant puisque la négociation se fait entre eux, mais nous n'y jouerions certainement aucun rôle d'autant plus que nous n'avons pas la compétence pour en jouer un en ce domaine.

Le sénateur Olson: A votre avis, la fonction du courtier deviendra-t-elle encore moins importante par suite de l'utilisation accrue du bœuf en cartons?

M. Chisholm: Il aura alors à décider s'il veut s'écarter des règles du commerce et essayer de vendre au détail, et certains le feront. Mais comme nous sommes une firme nous serions les derniers à le faire, bien que nous ayons, je crois, un rôle de leader dans ce genre d'industrie; nous emboîterions probablement le pas, car nos opérations de courtage et de vente au détail de la viande sont beaucoup plus importantes.

Le sénateur Olson: Ce à quoi je veux en venir c'est ceci: si à l'heure actuelle c'est le courtier qui est le premier responsable du prix, qui jouera à l'avenir ce rôle de semaine en semaine maintenant que l'on commercialise davantage le bœuf de cette façon-là?

M. Chisholm: Si l'agent ne joue aucun rôle vis-à-vis du détaillant dans la commercialisation, alors le prix sera fixé selon les lois de l'offre et de la demande entre l'entreprise de salaison et le détaillant.

Le sénateur Olson: A l'heure actuelle, du moins en ce qui concerne les renseignements publics, on ne sait pas trop ce qui se passe, et je crois que vous avez déjà répondu à cela il y a un instant.

M. Chisholm: Je conviens que seuls le vendeur et l'acheteur sont au courant.

Le sénateur Olson: Ne connaissez-vous aucun règlement, soit fédéral soit provincial, en vertu duquel ces prix doivent être connus de tous, en ce qui concerne les échanges entre l'entreprise de salaisons et le détaillant?

M. Chisholm: Pas à ma connaissance; et je ne suis pas sûr si un tel règlement me plairait. Si notre marché est libre et que l'on y trouve plusieurs vendeurs et acheteurs, il faut reconnaî-

[Text]

realized, as I am sure you do, that sellers are trying to buy as cheaply as possible and buyers are trying to get as much as possible. The basic, final determining factor is supply and demand.

Senator Olson: But it is a matter of judgment as to what supply and demand is going to be at some future date, at least a week in advance, is it not, or is that usual?

Mr. Chisholm: There certainly is judgment required all the way down the line, yes.

Senator Olson: You say that there are virtually no dealers in the dressed beef trade. Does that include boxed beef?

Mr. Chisholm: That would be my opinion. Yes, I am not familiar with anyone that would want to deal with a commodity that volatile in terms of shelf life. It is a matter of saying that a product must be marketed in an optimum condition, fresh, and that if you could freeze it, then the speculator might be attracted to that segment of the trade. However, if his length of potential speculation for profit or loss is six, seven, eight or ten days, then I do not believe that would be an attractive commodity to speculate in. Speculators are an essential element in certain areas of the meat business. Speculators can take certain goods off the market and convert them into cash and hold them, if they are well-financed, for a better or alternative market, but they have to be in a storable condition, and fresh meat is not in a storable condition.

Senator Olson: Then you do not believe that there is anyone in the market who makes advance booking orders such as we have discussed, who makes any advance purchase of beef and where the price is known?

Mr. Chisholm: Not to my knowledge. I do not know of any speculators or dealers in a speculative way in boxed beef or carcass beef.

Senator McDonald: I know many of them in live beef.

Mr. Chisholm: Sure, but that is storable. Again, the biggest speculator of all, if that is the word, has got to be the packer who is speculating on what he is getting for his live cattle down the road. That is part of his business; that is only one segment of his business. He has got to take the speculation on the live cattle purchase, the shock or brunt of running his plant, and rely on his marketing mechanism, which could be direct, or through brokers, to get back the return which he requires.

Senator Olson: Do you think the producer would be in that category of speculator, if he does not know how much he will obtain for it?

Mr. Chisholm: Absolutely; but we are dealing with carcass beef. If we discussed dressed beef, yes, he certainly is.

Senator McDonald: When you make reference to standing orders vis-à-vis a broker, would there be any premium paid for receiving quality and consistency through standing orders, or is

[Traduction]

tre, et je suis sûr que vous le faites, que les vendeurs cherchent à acheter aussi avantageusement que possible tandis que les acheteurs cherchent à obtenir le plus possible. Ainsi le facteur fondamental, définitif et déterminant est celui de l'offre et de la demande.

Le sénateur Olson: Cependant l'offre et la demande est une question de jugement quant à l'évolution de la situation, au moins une semaine à l'avance, n'est-ce pas ou est-ce usuel?

M. Chisholm: Il faut certainement faire preuve de jugement dans tout le processus, oui.

Le sénateur Olson: Dites-vous qu'il n'existe virtuellement aucun intermédiaire dans le commerce du bœuf habillé? Le bœuf en carton est-il compris?

M. Chisholm: C'est mon opinion. Oui, je ne connais personne qui voudrait s'occuper d'une marchandise aussi périssable. Cela revient juste à dire qu'il s'agit d'une marchandise qui doit être commercialisée dans des conditions optimales fraîche, et si l'ont pouvait la congeler, il se pourrait que les spéculateurs soient attirés par ce type de commerce. Toutefois, si la durée de spéculation potentielle relative aux profits ou aux pertes est de 6, 7, 8 ou 10 jours, je ne crois pas que cette marchandise puisse attirer beaucoup de spéculateurs. En effet les spéculateurs sont un élément essentiel dans certains secteurs du commerce de la viande. Les spéculateurs peuvent retirer certaines marchandises du marché, les réaliser ou les conserver, s'ils en ont les moyens financiers pour d'autres meilleurs marchés, mais ces marchandises doivent être entreposées, ce qui ne peut être fait avec la viande fraîche.

Le sénateur Olson: Ainsi, vous ne croyez pas qu'il existe dans le marché des personnes qui passent les commandes anticipées dont nous avons parlé, qui achètent le bœuf en avance et lorsqu'on en connaît les prix?

M. Chisholm: Pas que je sache. Je ne connais aucun spéculateur ou intermédiaire qui achète de la viande, qui se livre à la spéculation sur le bœuf en carton ou sur les carcasses de bœuf.

Le sénateur McDonald: J'en connais plusieurs, pour le bœuf sur pied.

M. Chisholm: C'est évident, mais cette viande peut-être entreposée. De nouveau, le plus gros spéculateur de tous, s'il faut le nommer, doit être l'entreprise de salaison qui spéculé sur les recettes qu'elle obtiendra pour son cheptel sur pied. C'est une partie de son activité mais ce n'est qu'une partie. Il faut qu'il spéculé sur les achats de bœuf sur pied, l'élément moteur de son activité, et qu'il fasse confiance à ses méthodes de commercialisation soit directement soit par le biais des courtiers, pour obtenir les recettes dont il a besoin.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que le producteur fasse partie de cette catégorie de spéculateurs, s'il ne connaît pas d'avance ses recettes?

M. Chisholm: Absolument, mais nous parlons de carcasses de bœuf. Si nous parlions de bœuf habillé, oui, il fait partie de cette catégorie.

Le sénateur McDonald: Lorsque vous parlez des commandes «en attente» passées à un courtier, y aurait-il une prime à payer pour obtenir une qualité constante pour ce type de

[Text]

there any guarantee of more consistency of quality through standing orders than going through the brokerage on each car lot?

Mr. Chisholm: I should explain that there are standing orders through brokers.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: But to answer your question, are you asking if there is a premium for good quality, or can a seller get better quality through standing orders?

Senator McDonald: Is there better quality and consistency through standing orders? Does a purchaser come to the conclusion that if he buys consistently high-quality meat from one concern he will have a consistently better quality than if he buys it individually through different packers? Can he improve his quality through consistent purchases from one source?

Mr. Chisholm: That would be one really good reason for having a standing order, that you have acceptable quality for your trade; that is right.

Senator McDonald: Is there any premium paid, then, for that?

Mr. Chisholm: Probably not. I think that the premium would be best expressed in the fact that the higher quality, or more acceptable brands of beef, if you will, have better sales on a down market. That would be the only premium that would be involved that I am aware of; realistically that would be it.

Senator McDonald: But what I am trying to get at is, what effect does the standing order have on the market? However, really the evidence you have given us is that the price set by a brokerage firm is the price paid under standing orders.

Mr. Chisholm: Yes; those standing orders could be from packer to wholesaler.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: Not through a broker; or from packer to wholesaler, through a broker.

Senator McDonald: Yes.

Mr. Chisholm: And let us say fifty cars of beef will set the price for 250 cars. Basically, what we would like to see happen, being brokers, is that each individual load goes through a broker and is marketed on a bid-and-ask basis, at what the market will bear at that time.

Senator McDonald: This is what I am trying to get at. If this volume of meat is going through standing orders, once one price has been set, does that really have the effect of holding a price for a length of time that ought not to apply, or would it be better if all the carloads went through a brokerage on a bid-and-ask system, rather than having to set the price? As you said a moment ago, the price may have been set on five

[Traduction]

commande, ou bien y a-t-il plus de garantie d'avoir une qualité uniforme par le biais des commandes «en attente», que de faire appel à un courtier pour chaque lot?

M. Chisholm: Je dois dire que l'on peut passer des commandes «en attente» en s'adressant à des courtiers.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et pour répondre à votre question, vous demandez si l'on paie une certaine prime pour obtenir de la bonne qualité ou si un vendeur peut obtenir une qualité de viande supérieure par le biais des commandes «en attente»?

Le sénateur McDonald: La qualité est-elle meilleure et plus constante, par le biais des commandes «en attente»? L'acheteur en arrive-t-il à la conclusion que, s'il achète de façon constante de la viande de haute qualité, d'un intermédiaire, il aura constamment des produits de meilleure qualité que s'il achète seul, par le biais de différents courtiers ou de différentes entreprises de salaison? Est-il possible qu'il améliore la qualité de ses produits en achetant constamment du même vendeur?

M. Chisholm: Cela serait véritablement une bonne raison pour avoir un système de commandes «en attente», c'est-à-dire disposer de produits de qualité acceptable pour la vente; c'est exact.

Le sénateur McDonald: Doit-on payer certaines primes à cet égard?

M. Chisholm: Probablement que non. Je pense que l'on pourrait parler de cette prime ainsi; c'est-à-dire que les produits de qualité supérieure ou des marques de bœuf plus prisées, si vous voulez, se vendent beaucoup mieux sur le marché en baisse. C'est la seule prime en cause, que je sache. En réalité c'est véritablement la seule.

Le sénateur McDonald: Mais je veux en arriver à ceci: quel effet les commandes «en attente» ont-elles sur le marché? Toutefois, d'après ce que vous nous avez dit le prix qui est fixé par une entreprise de courtage est le prix payé pour les commandes «en attente».

M. Chisholm: Oui, ces commandes peuvent être passées de la salaison au grossiste.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et non pas par le biais d'un courtier; ou de la salaison à un grossiste, par l'entremise d'un courtier.

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Chisholm: Et disons que cinquante wagons de bœuf serviront pour fixer le prix de 250 wagons. Fondamentalement, ce que nous voudrions voir arriver, en tant que courtiers, c'est que chaque chargement passe par le biais d'un courtier et qu'il soit commercialisé sur la base du plus offrant compte tenu des circonstances du marché à ce moment là.

Le sénateur McDonald: C'est là précisément où je veux en venir. Si ce volume de viande passe par les commandes «en attente», dès qu'un prix a été fixé, cela a-t-il véritablement pour effet que l'on doive le conserver pour une durée où il ne devrait pas être appliqué, ou serait-il préférable que tous les wagons passent par les courtiers, selon la loi du plus offrant plutôt que de devoir fixer le prix? Comme vous l'avez dit il y a

[Text]

carloads and there may have been 500 carloads paid at that price. Would it have been better for those 500 carloads to have gone through the bid-and-ask system?

Mr. Chisholm: Better for whom? It would certainly be better for the broker. I do not know whether it would be better for the farmer. I would feel that standing orders are not to anyone's benefit. What they are is a function of almost laziness, or a function of trying to save brokerage on behalf of a packer by having a standing order arrangement. That is about the only reason I can see for standing orders. I would think that the more transactions that are made in any commodity, including dressed beef, the more the true market would be reflected. However, on the other hand, you know, they are not sold necessarily by carload at a time by the wholesaler. The wholesaler is taking on a future for a specific, for maybe part of an animal, and if they are hindcuts, then he has to find a market for his fronts, and he must make a decision as to whether he will bone those fronts, or will sell chucks, or any number of options that are open to him. He also knows that once he puts that much front-quality meat on the market, that market will go down.

Senator McDonald: Are the standing orders set each week?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator McDonald: For the week's supply.

Mr. Chisholm: For whatever volume is involved in that standing order. A company might go through 30 cars a week. Twenty of those cars might be standing orders and 10 bought on the open market. Every buyer has his own formula. He uses whatever is best for him.

Wholesalers like to deal with certain types of beef. A particular wholesaler might deal with CP Lethbridge or any other plant that has a good reputation with the wholesaler's customers.

Senator McDonald: Let us suppose a retailer requires 50 cars a week and has a standing order for 40 cars a week. He requires 10 more cars, so he buys the other 10 through a broker. What would happen if, for some reason or another, the market went up or down two or three cents in that interval?

Mr. Chisholm: If the wholesaler owned the cattle and did not have them sold he would be "in" two cents if the market went up; conversely, he would be "out" two cents if the market went down.

Senator McDonald: Because under the standing order there is no way he would change that price for the 40 carloads?

Mr. Chisholm: No, sir. Once the price has been struck it remains the same. It does not go up or down.

Senator McDonald: I am sure you recall the day President Kennedy was assassinated. On that day I happened to be

[Traduction]

un moment, le prix peut avoir été fixé en fonction de 5 wagons et il peut très bien en avoir eu 500 payés à ce prix là. N'aurait-il pas été préférable que ces 500 wagons aient été soumis à la loi du plus offrant?

M. Chisholm: Préférable pour qui? Certainement pour les courtiers. Je ne sais pas si c'est préférable pour les producteurs. Je pense que les commandes «en attente» ne profitent à personne. Elles ont, à la limite, pour fonction d'encourager une certaine paresse ou, à la limite, d'essayer d'économiser certains frais de courtage aux entreprises de salaison. C'est la seule raison d'être des commandes «en attente», à mon avis. Je pense que plus il y a de transactions commerciales, en ce qui concerne une marchandise, y compris le bœuf habillé, plus les tendances réelles du marché sont reflétées. Toutefois, le bœuf n'est pas nécessairement vendu par wagon aux grossistes. Le grossiste, lorsqu'il achète à terme sa marchandise, c'est-à-dire que s'il achète une partie d'un animal, s'il achète les quartiers arrières, il doit alors essayer de trouver des débouchés pour ceux de devant et il doit décider s'il désossera ces parties avant ou s'il vendra du haut de côte, ainsi que toutes autres possibilités qui lui sont ouvertes. Il doit aussi savoir que s'il met sur le marché une viande de la partie avant de qualité, ce marché diminuera.

Le sénateur McDonald: Ces commandes «en attente» sont-elles établies chaque semaine?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur McDonald: Pour les approvisionnements de la semaine.

M. Chisholm: Pour n'importe quel volume dont il est question dans les commandes «en attente». Une société peut s'occuper de 30 wagons par semaine. Vingt d'entre-eux peuvent représenter des commandes fermées et les dix autres découler d'achats faits sur le marché libre. Chaque acheteur possède sa propre formule et agit au mieux de ses intérêts.

Les grossistes préfèrent généralement certaines marques de bœuf. C'est ainsi qu'un grossiste donné peut s'approvisionner chez CP Lethbridge ou auprès de tout autre établissement qui jouit d'une bonne réputation auprès de ses clients.

Le sénateur McDonald: Supposons qu'un détaillant ait besoin de 50 wagons par semaine et que sa commande ferme en représente 40. Il lui faut 10 wagons supplémentaires, qu'il achètera par l'intermédiaire d'un courtier. Que se produirait-il si, pour une raison ou une autre, le marché fluctuait de 2 ou 3 cents dans cet intervalle?

M. Chisholm: Si le grossiste était toujours propriétaire du bétail, il ferait un bénéfice de 2 cents si le marché était à la hausse; réciproquement, il subirait une perte de 2 cents si le marché était à la baisse.

Le sénateur McDonald: Parce qu'en vertu des commandes fermes, il ne lui serait pas possible de modifier le prix des 40 wagons?

M. Chisholm: Non, une fois que le prix a été fixé, il demeure le même.

Le sénateur McDonald: Je suis certain que vous vous souvenez du jour où le Président Kennedy a été assassiné. J'assistais

[Text]

sitting in an auction market in western Canada. When news of the assassination spread among the people the price took a dive.

Mr. Chisholm: So did the price of stocks and any number of investments. That is a classic example of how one can get hung up for no reason. When something like that occurs people assume all kinds of things. I have no idea what goes into the making of that kind of judgment.

Senator McDonald: The buyers virtually stopped buying. It took half an hour for things to get back to normal. Fat cattle were put on the market, and when fat cattle are put on the market they sell.

Mr. Chisholm: That is right.

Senator McDonald: It was as if Vietnam was happening all over again.

Mr. Chisholm: That is a disaster market, and the psychology of that market I do not think anyone will ever understand.

The same situation would occur if Canada declared war on the Soviet Union. I would assume wheat prices would go down in that event, because we would not be selling any more wheat to the Soviet Union. This occurs without people taking into consideration the fact that there may be an equally good market for that product. People simply put their minds in neutral and are afraid to buy and sell. An astute buyer—that is, a speculator—would be buying everything he could get his hands on at a time like that.

Senator McDonald: You spoke earlier of being able to predict that, with some degree of accuracy, at Easter time you will sell hams and at Christmas time something else. In the case I outlined the assassination of a president, did the people in the industry come to the conclusion that the general populace are going to be depressed and, therefore, there will be less meat consumed because they will not be going out to restaurants, and so forth?

Mr. Chisholm: That is exactly what happened. For three or four days everyone was glued to a television set. People did not go out to restaurants to eat. They stayed at home and were not all that interested in eating because they were emotionally involved in the disaster that was unfolding before them. Of course, events arose which kept people even more glued to the television set, such as the shooting of Oswald. That extended that phenomenon for another two or three days. People wanted to be on top of the news and did not leave their television sets. This had a drastic effect on the restaurant trade, which is a large segment of the trade. You cannot catch up on this.

Senator McDonald: I suppose more meat is consumed when dining in public as opposed to dining at home.

Mr. Chisholm: Not necessarily more in quantity, but certainly higher qualities.

[Traduction]

alors à une vente aux enchères dans l'Ouest du Canada. Lorsque la nouvelle de l'assassinat s'est répandue, les prix ont plongé.

M. Chisholm: Il en a été de même des actions et d'un certain nombre d'investissements. C'est l'exemple classique de la façon dont on peut être retardé sans raison. Lorsqu'il se produit de tels événements, les gens supposent des tas de choses. Je n'ai aucune idée des éléments qui contribuent à l'élaboration de ce genre de jugement.

Le sénateur McDonald: Les acheteurs ont pratiquement cessé d'acheter et il a fallu une demi-heure pour que la situation redevienne normale. Des bovins engraisés ont été mis sur le marché et, lorsque tel est le cas, ils ne tardent pas à se vendre.

M. Chisholm: C'est exact.

Le sénateur McDonald: C'était comme si les événements du Vietnam se reproduisaient.

M. Chisholm: Il s'agit d'un marché de situations d'urgence et je ne crois pas que quiconque réussira à comprendre les éléments psychologiques qui le régissent.

La même situation se produirait si le Canada déclarait la guerre à l'Union soviétique. Je présume que dans ce cas, les prix du blé baisseraient parce que nous n'en vendrions plus à ce pays. Cela se manifeste sans que les gens tiennent compte du fait qu'il peut exister un autre marché tout aussi bon pour ce produit. Les gens paniquent et ne veulent ni acheter ni vendre. Un acheteur astucieux, c'est-à-dire un spéculateur, achèterait tout ce qu'il pourrait dans des moments semblables.

Le sénateur McDonald: Vous avez dit pouvoir prédire avec une certaine précision qu'à Pâques, vous vendrez des jambons et à Noël quelque chose d'autre. Dans le cas que j'ai cité, à savoir l'assassinat d'un président, les membres de l'industrie ont-ils abouti à la conclusion que les gens seraient déprimés en général, et qu'en conséquence, ils consommeraient moins de viande parce qu'ils n'iraient pas au restaurant, etc?

M. Chisholm: C'est exactement ce qui s'est produit. Pendant trois ou quatre jours, tout le monde a été rivé au petit écran et personne n'allait au restaurant. Les gens restaient chez eux et étaient moins préoccupés de manger parce qu'ils étaient pris, émotivement, par le drame qui se déroulait devant eux. Bien entendu, d'autres événements, comme l'assassinat d'Oswald, ont encore contribué à retenir les gens devant leur téléviseur. Le phénomène s'est prolongé pendant deux ou trois jours. Les gens désiraient connaître les toutes dernières nouvelles et restaient à l'écoute. Cela a eu des répercussions énormes sur les restaurants qui constituent une branche importante du commerce. Il n'y a pas de rattrapage possible dans de tels cas.

Le sénateur McDonald: Je suppose que l'on consomme davantage de viande lorsqu'on va manger au restaurant qu'on ne le fait chez soi.

M. Chisholm: La quantité n'est pas nécessairement supérieure, mais la qualité est meilleure.

[Text]

Senator Olson: May I ask you whether you think this practice that has built up of shipping large quantities—and, in fact, we are told as high as 70 per cent is actually on the rail and rolling to the Montreal market before the price is set—has had a depressing effect on the market?

Mr. Chisholm: No. If it did, the practice of standing orders would cease. The packers have the investment in the animal at that point in time. If the packer is rolling goods unsold and the buyers put a sufficient amount of pressure on the sellers so as to say it will be two cents less this week than it was last week, and if that went on for a sufficient period of time, then the packer would, quite simply, stop rolling beef that is unsold.

Senator Olson: Do they ever roll beef in excess of what their standing orders may be? I am now talking about tonnage.

Mr. Chisholm: I would think that would be rare. Most of the beef that is rolled while it is technically unsold is on standing orders. A better term to use might be "unpriced".

Senator Olson: Would it not be easier for everyone involved in the trade if you, as a broker, were attempting to set a price for the week following—in other words, if the negotiations between the packers, shippers and buyers were, in fact, based on the following week as far as price is concerned? If this were the case, people would have a more precise knowledge of what the facts were with respect to its value.

Mr. Chisholm: That is the situation we have now. Beef that is rolled from western Canada on a Tuesday or Wednesday is not consumed until the following week, or is not shipped from the wholesaler until the following week.

Senator Olson: I understand that. I am talking about another week's lead time so that one would know the price before it was shipped and, perhaps, even before one filled his coolers.

Mr. Chisholm: I do not think that would work to the advantage of the packer and, hence, the producer. I believe it would simply delay the problem another seven days. The ideal system is to price beef as it leaves the plant.

Senator Olson: The packing plant?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Olson: So that whatever is shipped would have a price attached to it. That is exactly what I am getting at. You would, then, have to negotiate that price the week before, would you not?

Mr. Chisholm: Ideally, it should be a system whereby the packer would know what he would get for it before he bought it and the wholesaler would know what he could get for it before he broke it. There has to be some speculative element in the trade. I really believe this trade is sophisticated and well served through every facet, to the extent that if a better system

[Traduction]

Le sénateur Olson: Puis-je vous demander si vous croyez que cette pratique qui consiste à expédier des quantités importantes—on nous dit en fait que jusqu'à 70 p. 100 du bœuf est expédié par chemin de fer vers le marché de Montréal avant que le prix ne soit fixé—a eu des répercussions néfastes sur le marché?

M. Chisholm: Non. Si c'était le cas, la pratique des commandes fermes aurait été abandonnée. Au moment en question, les salaisons ont investi. Si ces entreprises acheminaient des marchandises non vendues, que les acheteurs exerçaient des pressions suffisantes sur le vendeur en vue de faire baisser les prix de 2 cents par rapport à la semaine précédente, et que ce phénomène se produisait produisait un certain temps, les salaisons cesseraient tout simplement d'acheminer du bœuf non vendu.

Le sénateur Olson: Leur arrive-t-il d'acheminer des quantités de bœuf supérieures aux quantités demandées dans les commandes fermes?

M. Chisholm: Je pense que cela se produit rarement. La plus grande partie du bœuf acheminé avant d'être vendu répond à des commandes fermes. On peut utiliser une meilleure expression en disant que «le prix n'est pas fixé».

Le sénateur Olson: N'aiderait-on pas toutes les personnes œuvrant dans ce secteur du commerce si, en tant que courtier, vous essayiez d'établir un prix pour la semaine suivante. En d'autres termes, si le marchandage entre les salaisons, les expéditeurs et les acheteurs était en fait basé sur les prix de la semaine suivante? Les gens connaîtraient alors mieux la valeur du produit.

M. Chisholm: C'est la situation qui existe à l'heure actuelle. Le bœuf qui est acheminé le mardi ou le mercredi à partir de l'Ouest du Canada n'est pas consommé avant la semaine d'après ou n'est pas expédié par la grossiste avant le même délai.

Le sénateur Olson: Je sais cela. Je parle d'augmenter d'une semaine le délai de livraison afin que l'on puisse connaître le prix avant l'expédition et peut-être avant l'entreposage dans les chambres froides.

M. Chisholm: Je ne pense pas que cela serait avantageux pour les salaisons, et de ce fait, pour le producteur. Je crois qu'on ajournerait simplement le problème d'une semaine de plus. Le système idéal consiste à fixer le prix du bœuf au départ de l'usine.

Le sénateur Olson: Vous voulez dire de la salaison?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Olson: De sorte que le prix serait fixé pour tout ce qui est expédié. C'est exactement là où je veux en venir. Vous devriez alors négocier ce prix la semaine précédente, n'est-ce pas?

M. Chisholm: De façon idéale, le salaison connaîtrait le prix avant l'achat et le grossiste le connaîtrait avant de vendre. Il doit entrer quelques éléments de spéculation dans le commerce. Je crois vraiment que ce commerce est complexe et satisfaisant sous tous les aspects, en ce sens que s'il existait un meilleur système, il aurait été découvert depuis longtemps. On

[Text]

were available it would have been discovered ages ago. People had been shipping cattle long before I was born. Everyone is looking for a better way. To my mind, what we ought to develop is a little more faith in the current system, in the sense that it is as sophisticated as it is; that there is as much free market force in it as there is; that there is as much judgment exercised in it as there is. Certainly, I do not think a farmer would appreciate anyone telling him how many cattle he was going to have on his farm; any more than a buyer would appreciate anyone telling him how many cattle he had access to in any given week, or a retailer appreciating anyone having the ability to tell him whether he was going to feature turkeys, ham or beef in any given week. Those are decisions that have to be left to the judgment of the people involved.

Senator Olson: You say there ought to be more faith in the present system. Yet, by your own admission, we see a smaller and smaller portion of the total supply involved in the price-setting mechanism. With the advent of boxed beef, there will probably be yet a smaller proportion of the total supply that will actually get involved in the price-setting mechanisms.

Mr. Chisholm: That is correct. However, from my point of view as a broker, I would like to see all 500 of those cars marketed through brokers. If the time comes when the broker does not serve the function which, in the opinion of the buyers and sellers, he is there to serve, then the broker, as such, will disappear. At that time the people involved in the marketing of beef will make the decision that they are going to sell to retailers. There will be a shift in judgment, a shift in emphasis, as far as that particular segment of the trade is concerned.

I am personally of the belief that the pricing mechanism of the brokerage is a very important function of the trade. I also believe that a good many of the standing orders that are causing the problems today will eventually disappear on the basis of either the seller or the buyer being unhappy with them. The system is not plastic; it does shift. A standing order, for example, from one packer to one buyer might, as a result of a dispute between that packer and buyer, no longer exist, and a new relationship might build up between another packer and another buyer for any one of a number of reasons. The packer might promise the buyer, for example, that he will supply him with the quality of cattle with the style, or shape, or size of the eye that he requires for his retail trade. So, the current mechanisms, while not fluid, do move, do bend.

Ideally, the pricing mechanism would be better, in my opinion, through more brokerage sales; but if that is not possible because of a shift by the retailers towards boxed beef, the brokers will have to adjust to that, or the sellers and the buyers will have to find an equally acceptable pricing mechanism.

Senator Olson: I suppose you would agree, then, that, first of all, the price ought to be set before the product is shipped; and, coupled with that, that there ought to be a great deal of public information. You would agree, I take it, that all trans-

[Traduction]

expédiait du bétail bien avant ma naissance. Il y a toujours place à l'amélioration. Selon moi, nous devrions faire davantage confiance au système actuel, même s'il est fort complexe, si l'on trouve sur le marché autant de forces qui s'exercent librement et si l'on doit faire preuve de beaucoup de jugement. Je ne pense certainement pas qu'un fermier apprécierait que quelqu'un vienne lui dire combien de têtes de bétail il doit avoir, pas plus qu'un acheteur n'aimerait se faire dire combien de têtes de bétail il peut acquérir pendant une semaine donnée. Il en serait de même pour le détaillant à qui on demanderait de vendre surtout des dindons, du jambon ou de la viande de bœuf pour une semaine donnée. Ces décisions doivent être laissées à la discrétion des intéressés.

Le sénateur Olson: Vous avez dit qu'on devrait avoir plus confiance dans le système actuel. Toutefois, vous reconnaissez que l'approvisionnement total est de moins en moins assujéti au mécanisme de fixation des prix. Avec l'apparition du bœuf mis en carton, cette proportion diminuera probablement davantage.

M. Chisholm: C'est exact. Toutefois, en tant que courtier, j'aimerais voir la totalité de ces 500 wagons mis sur le marché par l'intermédiaire de courtiers. Si jamais le courtier ne remplit plus les fonctions qui lui incombent de l'avis des acheteurs et des vendeurs, la profession, en tant que telle, disparaîtra. A ce moment-là, les gens qui participaient à la commercialisation du bœuf décideront de vendre aux détaillants. Il y aura évolution des procédés et perturbation des priorités à l'intérieur de ce domaine particulier du commerce.

Je crois personnellement que le mécanisme de fixation des prix, dans le cadre du courtage constitue un élément très important. Je suis également d'avis qu'un grand nombre des commandes fermes, qui causent des problèmes aujourd'hui seront amenées à disparaître si le vendeur ou l'acheteur ne sont pas satisfaits du système, car celui-ci n'est pas rigide. Par exemple, une commande ferme provenant d'une salaison et destinée à un acheteur peut être annulée en cas de désaccord et, pour un certain nombre de raisons, de nouvelles relations peuvent s'établir entre une autre salaison et un autre acheteur. Par exemple, la salaison peut promettre à l'acheteur de lui fournir une qualité de bétail qui, par l'aspect, la forme, les dimensions des parties maigres enrobées de gras, correspondent à ce dont il a besoin pour son commerce de détail. Sans évoluer constamment, les mécanismes actuels sont néanmoins flexibles.

A mon avis, de façon idéale, le mécanisme de fixation des prix serait meilleur s'il y avait plus de ventes par courtage. Toutefois, cela n'est pas possible par suite d'une préférence des détaillants pour le bœuf mis en carton. Les courtiers devront s'habituer à ce phénomène, sinon les vendeurs et les acheteurs devront trouver un mécanisme de fixation des prix qui leur convienne.

Le sénateur Olson: Je suppose donc que vous conviendriez que, tout d'abord, le prix devrait être fixé avant que le produit ne soit expédié et, qu'en outre, beaucoup de renseignements devraient être fournis au public. Je pense que vous convien-

[Text]

actions should be public information at the point of offer and the point of bid?

Mr. Chisholm: There are complicating factors. In my opinion, all of the sellers are aware of what we are selling and what we are selling it at, as are all buyers. If by "public" you mean within the trade, I agree, but I do not know that it should be extended to the housewife.

Senator Olson: Particularly within the trade, yes, so that the people who are directly involved in it would be aware of what the bids and offers were, including those of their competitors. However, I think, too, that it might be even more public than that, so that other people, such as the producers, for example, would also know the level at which the negotiations take place.

Mr. Chisholm: Dealing specifically with the producers, I would think that information is available to them. As to the pricing mechanism being public knowledge, one would have to assume that everyone's credit is the same, everyone's honesty is the same, and everyone's willingness not to submit questionable claims is the same. I do not think we could ever develop a system whereby there would be one price for all, and have that price public knowledge. There are many people, for example, to whom I would not sell my imported beef on the basis of their ability to pay or their integrity as far as their ability to find fault where no fault exists. The producers now have full knowledge of what the Montreal wholesale market is and what the chain markets are within the normal mechanism of the trade.

Senator Olson: You do, then, have different prices for different buyers, the price being dependent on whether it is a preferred account or otherwise?

Mr. Chisholm: If I have two buyers of 30 cars of beef a week, one of whom is honourable and one of whom is not so honourable, it may be that I would only sell to the not so honourable wholesaler as a last resort. It may be, as a result, that that wholesaler would not get the same quality as the other wholesaler. There would be an adjustment somewhere along the line, human nature being what it is and the importance of being paid being what it is.

Senator Olson: I understood you to say that the price to a buyer of a given product would depend on such factors as that buyer's ability to pay, and so on.

Mr. Chisholm: The example I gave was that of the price to a wholesaler versus the price to a retailer. It would be a different price for the wholesaler than the retailer because the retailer does not buy in the same form as the wholesaler. The wholesaler fabricates it; the wholesaler delivers it in small quantities, and the wholesaler has people to pay, too. However, the price to the various wholesalers is basically the same.

Senator Olson: It is the same price, as far as you are concerned, regardless of the wholesaler's reputation so far as credit and these other factors are concerned?

Mr. Chisholm: The price is the same once you adjust all of those other factors out, yes.

[Traduction]

driez que toutes les transactions devraient servir à renseigner le public, au niveau de l'offre et de la vente aux enchères.

M. Chisholm: Les choses se compliquent. A mon avis, comme les acheteurs, tous les vendeurs savent ce que nous vendons et à quel prix. Si par «public» vous entendez les commerçants de ce secteur, je suis d'accord avec vous, mais je ne pense pas qu'il faille étendre l'information jusqu'à la ménagère.

Le sénateur Olson: Je pensais particulièrement aux commerçants de ce secteur; il faut que les personnes directement impliquées puissent connaître les propositions, notamment celles de leurs concurrents. Cependant, je pense également que ces renseignements devraient être plus largement répandus de façon que d'autres catégories comme celle des producteurs, par exemple, sachent à quel niveau interviennent les négociations.

M. Chisholm: En ce qui concerne particulièrement les producteurs, je pense qu'ils peuvent obtenir ces renseignements. Quant à la possibilité de faire connaître le mécanisme de fixation des prix, il faut tenir compte du fait que tout le monde n'a pas le même crédit, la même honnêteté ni la même volonté de ne pas présenter de revendications douteuses. Je ne pense pas qu'il soit jamais possible de mettre au point un système par lequel il y aurait un seul prix pour tous et qui serait connu de tous. Par exemple, nombreux sont ceux auxquels je ne vendrai pas mon bœuf importé en me fondant sur leur mauvaise volonté à payer, leur intégrité douteuse ou leur tendance à trouver toujours à redire. Les producteurs connaissent maintenant parfaitement l'état de marché de gros de Montréal ainsi que la chaîne des marchés du système commercial normal.

Le sénateur Olson: Vous avez donc des prix différents selon les acheteurs, selon qu'ils ont un compte privilégié ou non.

M. Chisholm: Si, au cours de la même semaine, j'ai deux acheteurs de 30 wagons de bœuf, le premier étant honorable, le second ne l'étant pas, il se pourrait que je ne vende au second qu'en dernier ressort. Par conséquent, il se pourrait que ce dernier grossiste n'obtienne pas la même qualité que le premier. Je procéderais sans doute à un rajustement, la nature humaine et la nécessité de se faire payer étant ce qu'elles sont.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que le prix appliqué à un acheteur d'un produit donné dépendrait de facteurs tels que sa bonne volonté à payer etc.

M. Chisholm: L'exemple que j'ai donné concernait le prix donné à un grossiste par opposition au prix appliqué à un détaillant. Ces deux prix sont différents car le détaillant n'achète pas le produit sous la même forme que le grossiste. Le grossiste le fabrique, le livre en petites quantités et il doit également payer ses employés. Cependant, les prix appliqués à différents grossistes sont fondamentalement les mêmes.

Le sénateur Olson: En ce qui vous concerne, est-ce le même prix, indépendamment de la réputation du grossiste, de son crédit ou d'autres facteurs?

M. Chisholm: Compte non tenu de tous ces autres facteurs, le prix est effectivement le même.

[Text]

Senator Olson: I am not quite sure what you mean when you speak of an adjustment. Would the adjustment result in a change of price?

Mr. Chisholm: It could be a change in price or it could be a matter of the shipment to an unquestioned account being on open terms and the shipment to the account of a claims artist being on a sight draft basis, a cash in advance basis, or something of that type. So, the function of money would be adjusted through the terms of payment, or a method of that type, resulting in an increased cost to the claims artist.

Senator Molgat: But the invoice price is basically the same?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Olson: I have no further questions, Mr. Chairman.

The Deputy Chairman: Senator Molgat.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I should like to go back to the beginning, to make sure I understand the situation correctly.

You deal strictly in carcasses, as I understand it, Mr. Chisholm; as brokers, you do not get involved in boxed beef?

Mr. Chisholm: At this point in time, no, but I can see a time when we might.

Senator Molgat: And that is traditional for all of the brokers?

Mr. Chisholm: I cannot speak for the other brokers.

Senator Molgat: But that is true in your particular case?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: And that, I take it, is the reason you do not deal with retailers; retailers do not want carcasses?

Mr. Chisholm: It would be the reverse of that. The reason we are not dealing in boxed beef is that we do not deal with retailers. That is our reason at this time. It would require a change in the philosophy of our company to now deal with retailers.

Senator Molgat: But that does not apply to other brokers?

Mr. Chisholm: That is right.

Senator Molgat: The standing orders, as I understand it, are mainly for boxed beef, are they?

Mr. Chisholm: No, they are mainly for carcass beef. I cannot deal with the boxed beef question. I do not know whether there are standing orders in the marketing of boxed beef. I am sure some of my staff do, and I am sure I could find out and report, but I would not be able to answer that question myself because it is not within my area of expertise.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Qu'entendez-vous au juste par rajustement? Ce rajustement pourrait-il entraîner un changement de prix?

M. Chisholm: Il pourrait y avoir un changement de prix, selon qu'il s'agit d'une expédition à un compte courant non vérifié, au compte d'un acheteur rusé, selon que le paiement est effectué au moyen d'un effet à vue, d'une avance en espèces ou de quelque chose du genre. Donc, le prix est rajusté en fonction des modalités de paiement, ce qui peut entraîner une augmentation de coût pour l'acheteur rusé.

Le sénateur Molgat: Mais sur la facture, le prix est le même.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Olson: Je n'ai pas d'autre question, monsieur le président.

Le vice-président: Je donne la parole au sénateur Molgat.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, j'aimerais revenir au début, pour m'assurer que j'ai bien compris la situation.

Si je comprends bien, Monsieur Chisholm, vous ne vous occupez que de carcasses; en tant que courtiers, vous ne vous occupez pas du bœuf mis en carton.

M. Chisholm: Jusqu'à maintenant, non, mais il se pourrait que nous nous en occupions un jour.

Le sénateur Molgat: Et c'est ce qui se passe habituellement pour tous les courtiers?

M. Chisholm: Je ne peux pas parler des autres.

Le sénateur Molgat: Mais est-ce vrai dans votre cas particulier?

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Molgat: Et je suppose que c'est la raison pour laquelle vous ne traitez pas avec les détaillants; est-ce que ces derniers refusent les carcasses?

M. Chisholm: C'est l'inverse. La raison pour laquelle nous ne mettons pas de bœuf en carton, c'est que nous ne voulons pas avoir affaire aux détaillants. C'est notre motivation actuelle. Si nous voulions traiter avec eux, cela nous obligerait à changer l'orientation de notre société.

Le sénateur Molgat: Est-ce que cela s'applique également aux autres courtiers?

M. Chisholm: Non.

Le sénateur Molgat: Si je comprends bien, les règlements concernent principalement le bœuf mis en carton, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Non, ils concernent principalement les carcasses de bœuf. Je ne peux pas traiter la question du bœuf en carton. J'ignore s'il y a des règlements pour la commercialisation de ce bœuf. Je suis assuré que certains de mes fonctionnaires le savent; je ferai des recherches et vous en ferai part, mais je ne pourrais répondre à cette question moi-même, car elle excède ma compétence.

[Text]

Senator Molgat: So, in your field, when you are speaking of standing orders, you are speaking of standing orders for carcasses?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: You went through the question of pricing as it relates to selling where there is a definable quantity and where the amount is based on known factors. How does the buyer decide what he is going to bid?

Mr. Chisholm: It is based on the opinion of what he can get for the product the week following, or whether it is going to be a strong market or a weak market; on his ability to sell more than one segment of the trade, or whether he is restricted in his expertise in the areas in which he sells. In the old days the buyer used to come in and tag the beef, but today there is a lot more fabricating. By that I mean that the chain buyer used to come in and tag the beef. A buyer at the chain level might want primal cuts which are easier to distribute to his stores than carcass beef and, therefore, at that time he has to make a decision as to what to do with the parts of the animal remaining. He has to put all those facts together and come to a decision and arrive at a quantum as to what the product is worth to him when he knows he is in a position to convert it to cash.

Senator Molgat: But when on Wednesday of this week—and I understand that is the day that the price is normally set—or Thursday you are offering, say, 60 cents and the buyer comes back and says, “No, we will pay 59,” then that figure of 59 cents is guesswork?

Mr. Chisholm: Yes, senator; it is certainly a big percentage of guesswork. He might be able to sell a percentage of his normal output in advance but certainly not that significant a percentage. He always has his product inventories and pipeline.

Senator Molgat: Based on his inventory, does the price that he can get the product for elsewhere have an influence? Again coming back to the American question, is the American price some form of determining factor for him?

Mr. Chisholm: Yes, it could be.

Senator Molgat: And he has that flexibility if someone offered him American beef?

Mr. Chisholm: Yes, again assuming that exchange and duty and freight play a role. There is also the question whether the customer will take it. Many people do not want American style carcass beef; they want what their trade is used to. They want a certain size of eye and a certain shape of hip, and they may want a certain fat cover. The two grading systems are different and the products really are not completely interchangeable as carcass beef.

Senator Molgat: But the price would be discounted to a certain extent because of those other factors?

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Donc, dans votre domaine, quand vous parlez d'ordres permanents, vous sous-entendez les ordres permanents qui se rapportent aux carcasses, n'est-ce pas?

M. Chisholm: En effet.

Le sénateur Molgat: Vous avez traité des liens qui existent entre la fixation des prix et la vente, lorsque la quantité est définissable et lorsque les prix reposent sur des facteurs connus. De quelle façon l'acheteur décide-t-il du montant qu'il doit offrir?

M. Chisholm: Il établit son offre selon le prix qu'il croit pouvoir obtenir pour le même produit la semaine suivante, ou selon l'idée qu'il se fait de la force ou de la faiblesse du marché; il se fonde également sur sa capacité de vendre à plus d'un secteur du marché donné, ou sur son obligation de s'en tenir au secteur à qui il vend habituellement. Anciennement, l'acheteur se présentait et cotait le bœuf, mais aujourd'hui, c'est beaucoup plus complexe. C'est ce que faisait également l'acheteur des grandes chaînes. Ce dernier désire parfois acheter des coupes primaires, parce qu'elles sont plus faciles à vendre aux concessionnaires que les carcasses de bœuf, mais en même temps, il doit décider ce qu'il fera des autres parties de l'animal. Il doit tenir compte de tous ces facteurs, avant de prendre une décision; ainsi il doit évaluer ce que le produit vaut pour lui, car il sait que chaque morceau devra rapporter un certain profit.

Le sénateur Molgat: Supposons que mercredi—je crois comprendre que c'est le jour où les prix sont normalement fixés—ou jeudi, vous offriez un morceau à 60 cents la livre et que l'acheteur fasse une contre-offre à 59 cents; le chiffre de 59 cents est alors tout à fait approximatif, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Oui, monsieur le sénateur; ce prix comporte certainement une grande part d'à peu près. Peut-être l'acheteur croit-il pouvoir vendre une partie de ses ventes normales à l'avance, mais cette proportion n'est certainement pas importante. Il doit toujours tenir compte de ses stocks et de son approvisionnement.

Le sénateur Molgat: Par rapport à ses stocks, le prix qu'il peut obtenir ailleurs a-t-il une influence? Pour en revenir au marché américain, le prix du bœuf américain constitue-t-il un facteur déterminant?

M. Chisholm: Oui, parfois.

Le sénateur Molgat: Et il demeure libre d'acheter du bœuf américain, si on lui en offre, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Oui, en supposant que le taux de change, les droits de douane et les frais de transport soient avantageux. Reste à savoir également si le consommateur sera intéressé à acheter le produit. De nombreux consommateurs n'aiment pas les carcasses de bœuf habillées à la mode américaine; ils veulent avoir ce qu'ils sont habitués d'avoir. Ils veulent avoir des noix et des cuisses d'une certaine taille et, parfois, ils désirent avoir une certaine épaisseur de gras. Les deux systèmes de classification sont différents et les coupes ne sont pas vraiment interchangeables.

Le sénateur Molgat: Mais, le prix subirait un certain rabais en raison de ces autres facteurs, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Chisholm: In my opinion, there would have to be a price incentive for him to buy alternative product, yes.

Senator Molgat: When you sell or when you take an order, is it based on the price at the packing house or delivered, or what?

Mr. Chisholm: Delivered; invariably delivered.

Senator Molgat: To your customer?

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Molgat: Is there a set of rules that applies to everybody and which is followed by everybody as to pricing and where the pricing is, the terms of payment, conditions of sale and all these things? Are there set conditions that everybody follows?

Mr. Chisholm: Yes, with each individual customer there are sets of conditions depending on the creditworthiness of the individual, depending on his penchant for claims and depending on a number of other things. Normally, the straight trade practice would be sight draft, bill of lading attached. The draft goes through a bank, the seller pays the bank and the bank remits the funds to the buyer, and if there are open terms which save some banking charges, then there is an understanding between the seller and the buyer that the money will be remitted within a prescribed period of time.

Senator Molgat: But this varies from customer to customer; there is no one set of rules? Would there be any advantage to having more regulations? It has been suggested that there would. Do you see any advantage to having more regulations in that regard?

Mr. Chisholm: As it applies to payments?

Senator Molgat: The whole condition of sale, payments, freight et cetera. That is one of the areas we are interested in.

Mr. Chisholm: Freight is a pre-published quantum. There is no problem determining what the freight rate is between Medicine Hat and Montreal or the volume breaks in freight.

Senator Molgat: Except we understand that there are some kickbacks.

Mr. Chisholm: Rebates.

Senator Molgat: Call them what you will.

Mr. Chisholm: Standard. They are not made with a cupped hand. The rebates given are given on the basis of the fact that there is a volume saving if you ship 60,000 pounds as opposed to 30,000 pounds, so it is not a kickback.

Senator Olson: They are known rebates, and they are consistent for every shipper and buyer?

Mr. Chisholm: Yes, to my knowledge they are. The Montreal wholesalers have an association that negotiates with the major packers, as I understand it, from time to time on the establishment of these volume discount practices. It is not a kickback; it is open knowledge. If you are capable of taking in

[Traduction]

M. Chisholm: À mon avis, le prix encouragerait cet acheteur à acheter un autre produit, en effet.

Le sénateur Molgat: Quand on vend ou qu'on prend un ordre, se fonde-t-on sur le prix à la salaison ou sur le prix à la livraison?

M. Chisholm: Toujours sur le prix à la livraison.

Le sénateur Molgat: Quand le produit est livré au client?

M. Chisholm: Exactement.

Le sénateur Molgat: Les règles concernant l'établissement des prix, les conditions de paiement, les modalités de la vente, etc. sont-elles les mêmes pour tous, et sont-elles suivies par tous? Existe-t-il des modalités établies qui sont suivies par tous?

M. Chisholm: Oui, chaque client bénéficie de conditions qui lui sont propres, suivant sa solvabilité, son habileté à revendiquer et certains autres facteurs. Normalement, si l'on s'en tient aux pratiques commerciales courantes, on exige une traite payable à vue, accompagnée d'une feuille d'expédition. La traite est présentée à la banque, le vendeur paie la banque et la banque remet les fonds à l'acheteur. Parfois, les conditions sont plus souples, ce qui supprime certains frais bancaires; il y a alors entente entre le vendeur et l'acheteur, afin que l'argent soit remboursé dans un délai donné.

Le sénateur Molgat: Mais ces conditions varient d'un client à l'autre; il n'existe pas de règles établies, n'est-ce pas? Y aurait-il quelque avantage à avoir des règlements plus rigides? On a prétendu que si. Voyez-vous quelque avantage à avoir plus de règlements à cet égard?

M. Chisholm: En ce qui concerne les paiements?

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne toutes les modalités de la vente, les paiements, les coûts de transport, etc. C'est un des domaines auxquels nous nous intéressons.

M. Chisholm: Le coût du transport est établi selon un tarif publié à l'avance. Il n'y a pas plus de problème à déterminer quel est le taux de fret entre Medicine Hat et Montréal qu'il n'y en a à connaître le volume permis de marchandises transportées.

Le sénateur Molgat: Sauf qu'il y aurait certaines réticences à ce qu'il me semble.

M. Chisholm: Au sujet des rabais?

Le sénateur Molgat: Peu importe le nom qu'on leur donne.

M. Chisholm: Ils sont normatifs. On n'a pas besoin de les quémander. Les rabais sont accordés selon les volumes de marchandises transportées. Ainsi, l'économie varie selon qu'on transporte 60,000 livres ou 30,000 livres. Il n'y a donc pas de réticences.

Le sénateur Olson: On les appelle des rabais, mais sont-ils logiques pour chaque expéditeur et chaque acheteur?

M. Chisholm: Ils le sont, à ma connaissance. À ce que je sache les grossistes de Montréal ont une association qui négocie de temps à autre avec les principales salaisons au sujet de l'établissement de volumes qui donnent droit à des épargnes. Il n'y a pas de réticences; tout le monde en est au fait. Si un

[Text]

60,000 pounds or more—a given quantity—or if you are capable of taking in hanging trucks, then there is a set series of discounts or rebates based on that capability.

Senator Olson: And that rebate does not become part of the negotiation at all because it is the same for every broker?

Mr. Chisholm: That is right. We do not negotiate rebates. They are automatic; they are predetermined.

Senator Olson: But they change from time to time. What causes that to happen?

Mr. Chisholm: Changes in the freight rate would be one reason.

Senator Olson: I am talking strictly of rebates.

Mr. Chisholm: It would be on the basis of volume.

Senator Olson: I understand it started out as a rebate because of heavier carloads being shipped, but because of cars being the same weight now, it does change a bit from time to time, and at times it changes quite a bit. I understand it has varied from nearly two cents at times down to less than one cent.

Mr. Chisholm: I could not deal with it because I do not know about it, but I would not have thought that was the fact.

Senator Olson: But it would not get into your negotiations?

Mr. Chisholm: No.

Senator Olson: Does that go through your hands at all?

Mr. Chisholm: We do not pay freight or anything. In terms of pure brokerage sales, we have no interest in the sale except for the fact that we put the buyer and the seller together at a fixed price. If there is a volume discount arrangement, then that would be the price that was the determined basis. Let us say a 30,000-pound load were shipped or a 60,000-pound load, the straight saving between the 30,000 and the 60,000 would be the account of the buyer on a predetermined formula by the packers and the Montreal Wholesalers' Association. It does not run through our hands; we do not pay the freight. That is why, as you will recall, I said earlier that we sell delivered, so the seller pays the freight.

Senator Olson: There is no further negotiation on price between that seller and the buyer, including such things as the rebate?

Mr. Chisholm: Not through the broker; there is no further negotiation. It is not a matter of daily or weekly negotiation; it is a predetermined formula.

Senator Olson: I understand that. It does not go through the broker, but you set the price.

Mr. Chisholm: Yes.

Senator Olson: Say 60 cents on a sale and for that you get a quarter of a cent. After that 60 cents is known, are there

[Traduction]

acheteur peut acheter 60,000 livres ou plus ou s'il est en mesure d'acheter le chargement d'un plein camion, il peut bénéficier de toute une gamme d'épargnes ou de rabais.

Le sénateur Olson: Et ce rabais n'est pas négociable, car il est le même pour tous les grossistes, n'est-ce pas?

M. Chisholm: C'est exact. Nous ne négocions pas les rabais. Ils sont automatiques et ils sont prédéterminés.

Le sénateur Olson: Mais ils changent de temps à autre. Comment cela se produit-il?

M. Chisholm: En partie à cause de modifications des taux de fret.

Le sénateur Olson: Je parle strictement des rabais.

M. Chisholm: Les modifications se rapportent alors aux volumes de marchandises transportées.

Le sénateur Olson: Je crois savoir que les rabais ont débuté avec la venue des chargements plus élevés; mais, vu que les chargements sont identiques maintenant, les rabais sont modifiés de temps à autre, et parfois considérablement. Je crois savoir qu'ils sont passés de près de 2 cents à moins de 1 cent.

M. Chisholm: Je ne pourrais vous le dire, car je n'en sais rien; mais je n'aurais pas cru qu'il en était ainsi.

Le sénateur Olson: Mais la question des rabais n'entre pas dans vos négociations, n'est-ce pas?

M. Chisholm: Non.

Le sénateur Olson: Êtes-vous personnellement saisi de ces choses?

M. Chisholm: Nous ne payons pas de fret. Vu que nous n'effectuons que des opérations de courtage, nous ne nous intéressons pas à la vente proprement dite; nous nous contentons de mettre en rapport l'acheteur et le vendeur à un prix donné. Si les parties avaient déjà négocié un rabais sur le volume de marchandises transportées, ce serait alors le prix qui servirait d'élément de base. Ainsi pour une quantité de 30,000 livres, ou de 60,000 livres de marchandises transportées, l'épargne nette que réaliserait l'acheteur dans le cas des 30,000 ou des 60,000 livres serait établie selon une formule prédéterminée par les salaisons et par l'Association des grossistes de Montréal. Voilà pourquoi, comme je l'ai déjà dit vous vous le rappellerez, nos prix sont établis d'après le prix des marchandises livrées; c'est donc le vendeur qui paie le fret.

Le sénateur Olson: Il n'y a plus d'autres marchandages entre le vendeur et l'acheteur, et pas de discussion sur les rabais non plus?

M. Chisholm: Pas par l'entremise du courtier; il n'y a pas d'autre marchandage; ce n'est pas une question de marchandage quotidien ou hebdomadaire, On se sert d'une formule pré-établie.

Le sénateur Olson: Je comprends cela. Vous ne passez pas par le courtier, mais vous fixez vous-même le prix.

M. Chisholm: Oui.

Le sénateur Olson: Disons que vous obtenez 60 cents lors de la vente pour laquelle vous obtenez un quart d'un cent. Lors-

[Text]

further negotiations between the seller and the buyer on other things such as the rebate?

Mr. Chisholm: No, sir, not by us. As I understand the practice, that is a predetermined formula which might change from time to time. It is a predetermined formula as negotiated between the Wholesalers' Association of Montreal and the sellers.

Senator Molgat: One of the former commissioners of the marketing inquiry suggested that beef carcasses should be traded between packers and wholesalers through a system of auction or tender selling. Have you any comment on that? I recognize that might remove the broker, although hogs are now sold basically under a teletype system and I gather you are still involved in selling hogs.

Mr. Chisholm: Very heavily involved, yes. Do you mean boxed beef sold by a marketing board system?

Senator Molgat: No, not a marketing board, but through—

Mr. Chisholm: Through an association system or whatever.

Senator Molgat: An association system, or a ticker tape system, or some different system.

Mr. Chisholm: We would be in the forefront of trying to develop any marketing system from sellers to buyers that would be more efficient than the one we have. For example, we have looked at the computer marketing of beef or any other meat item, or any item at all, for that matter, by which the seller offers the computer a specific quality and grade for a specific shipment, and all of the buyers sit in front of a cathode ray oscilloscope and punch buttons when they want to buy something. That system can work, but the reason it will not work is a question primarily of personalities. For example, if under a computer system you have a carload of red steers for sale and you say, "All right. Plant No. 21 offers to city A, Montreal, a carload of red Steers at a price of 50 cents," that is fine, but, all of a sudden, you might find that a person to whom you would not want to sell that carload of red steers has bought it because he was able to push the button.

Senator Molgat: What do you mean by a person you would not want to sell to?

Mr. Chisholm: Well, it could be because of his credit worthiness or the fact that he is a claim artist or the fact that you just do not like the guy. There may be any one of a number of reasons. It is your meat and you will sell it wherever you want. To avoid that, then, you have to punch in a whole series of numbers saying, "Don't sell to so-and-so unless you get a quarter of a cent more, because he is slow paying, or because he claims," or because of perhaps another set of problems that have developed over the years.

[Traduction]

que le prix est fixé à 60 cents, y a-t-il d'autres marchandages entre le vendeur et l'acheteur sur les questions telles que les rabais?

M. Chisholm: Non, monsieur; pas en ce qui nous concerne. Si je comprends bien la pratique, il existe une formule pré-établie qui peut être modifiée de temps à autre. C'est une formule établie d'avance entre l'Association des grossistes de Montréal et les vendeurs.

Le sénateur Molgat: Un des anciens commissaires de l'enquête sur la mise en marché a laissé entendre que les entreprises de salaisons doivent faire parvenir les carcasses de bœuf aux grossistes par un système d'enchères ou d'appels d'offres. Avez-vous des commentaires à ce sujet? Je sais que cela risque d'éliminer les courtiers, bien que les cochons soient maintenant vendus essentiellement par un système de télétype et j'ai cru comprendre que vous vendiez toujours des cochons.

M. Chisholm: Énormément, oui. Voulez-vous parler du bœuf en carton vendu par l'entremise d'un conseil de mise en marché?

Le sénateur Molgat: Non, pas par un conseil de mise en marché, mais par . . .

M. Chisholm: Par une association ou un autre système de ce genre.

Le sénateur Molgat: Par l'entremise d'une association, d'un réseau de télétype ou autre système.

M. Chisholm: Nous serions les premiers à essayer de mettre au point un système de mise en marché, reliant les vendeurs et les acheteurs, qui serait plus efficace que celui que nous avons à l'heure actuelle. Par exemple, nous avons étudié la mise en marché informatisée du bœuf ou de toute autre viande, ou même de tout autre article, selon lequel le vendeur offrirait à l'ordinateur une qualité et une catégorie précise sur un chargement en particulier, et tous les acheteurs seraient assis devant un oscilloscope à rayons cathodiques; ils n'auraient qu'à appuyer sur des boutons lorsqu'ils voudraient acheter quelque chose. Ce système pourrait fonctionner si ce n'était le problème des conflits de personnalité. Par exemple, si vous voulez vendre un chargement de bouvillons de marque rouge par un système informatisé et que vous dites: "Voilà, l'usine n° 21 offre offre à la ville A, Montréal, un chargement de bouvillons rouges à 50 cents la livre," ça va; mais il se peut que vous constatiez tout à coup qu'une personne à qui vous ne voulez pas vendre ce chargement de bouvillons de marque rouge l'a acheté parce qu'elle a réussi à appuyer sur le bouton.

Le sénateur Molgat: Que voulez-vous dire lorsque vous parlez d'une personne à qui vous ne voulez pas vendre?

M. Chisholm: L'acheteur a peut-être une mauvaise cote de crédit, il peut s'agir d'un éternel mécontent ou le vendeur peut tout simplement ne pas l'aimer. Le vendeur pourrait invoquer n'importe quelle raison. C'est sa viande et il peut la vendre à qui il veut. Pour parer à une telle situation il programme l'ordinateur: "ne vendez pas à un tel à moins qu'il vous offre un quart de cent de plus parce qu'il est lent à payer ou parce qu'il rechigne toujours"; il peut aussi fonder sa décision sur

[Text]

That would be a completely unwieldy system. Besides that, the plant managers and the marketers of this product go into the cooler one minute and are on the phone the next minute, and that is just not conducive to that kind of system.

Senator Molgat: Then why does it work for hogs? Or is it working for hogs?

Mr. Chisholm: You are dealing with an index on hogs. In terms of hogs, you are dealing only in the live product; in terms of beef, if you want to market boxed beef—and we have 40 plants producing boxed beef—you are assuming one plant's boxed loins are exactly the same quality as another plant's boxed loins. That just is not so. The trim is different from one pack to another; the box might be different; the film might be different. Any one of a number of things could change that would make that kind of system inefficient so that it would not save you any money. There has to be a reason for that system to go into effect.

Senator Molgat: Well, could dressed carcasses be sold on that basis? At the moment the buyer does not really know exactly what he is getting there any more than he would under a teletype or auction system.

Mr. Chisholm: Cattle are made in the mould even less than hogs. Although there are inconsistencies from one plant one week to the same plant the following week, the relationship between that seller and that buyer usually overcomes those deficiencies. But there is an even bigger difference between, for example, red steers from one part of Alberta and those from one part of Manitoba. Simply because they are A-1 and are graded A-1 it does not mean that they are the same animal in the opinion of the buyer or in the opinion of the buyer's buyers. So, with respect to that kind of teletype system, considering all of the problems, such as credit, the claim artist problem, and the other problems we have discussed, we have not so far been able to devise a system within which it would work. We would love it, if we could.

Senator McDonald: What percentage of the beef that your firm handles comes from Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Ontario?

Mr. Chisholm: Most of our beef comes from Alberta, Manitoba and Saskatchewan.

Senator McDonald: Do you have any idea of the percentage that would come from Alberta vis-à-vis Manitoba and Saskatchewan?

Mr. Chisholm: I could give you that information by letter. To tell you offhand would be a guess; but I would think 60 per cent or 65 per cent comes from Alberta.

Senator McDonald: Would you give us that information by letter, then?

Mr. Chisholm: You would like that for Alberta, Manitoba, Saskatchewan and Ontario?

Senator McDonald: Yes.

[Traduction]

une toute autre série de problèmes qui se sont révélés au fil des ans.

Ce serait un système tout à fait impossible à administrer. Par ailleurs, les directeurs d'usines et les vendeurs de ce produit font constamment la navette entre la chambre froide et le téléphone et cela nuirait au bon fonctionnement d'un système de ce genre.

Le sénateur Molgat: Alors le système fonctionne-t-il pour les cochons? De fait, peut-être ne fonctionne-t-il pas?

M. Chisholm: Nous parlons d'un indice sur les cochons et vous les vendez vivants seulement; lorsqu'il s'agit du bœuf, si vous voulez vendre du bœuf en carton—et nous avons environ 40 usines qui en produisent—vous supposez que les longes en carton d'une usine sont exactement de la même qualité que celles d'une autre usine. Il n'en est rien. Le parage diffère d'un paquet à l'autre; la boîte peut être différente, l'aspect de la viande peut être différent. Toute une série de facteurs peuvent rendre ce système inefficace et vous n'épargneriez rien. Rien ne justifie la mise en œuvre de ce système.

Le sénateur Molgat: Pourrait-on vendre des carcasses habillées de cette façon? Pour le moment l'acheteur ne sait pas exactement ce qu'il obtient, pas plus que s'il achetait par télétype ou par voie d'enchères.

M. Chisholm: Ces différences sont remarquables chez les bovins plus que chez les cochons. Bien que dans une même usine il y ait des différences d'une semaine à l'autre, l'acheteur et le vendeur parviennent généralement à surmonter ces difficultés. Mais il y a une différence encore plus grande entre, par exemple, les bouillons de marque rouge d'une région de l'Alberta et ceux d'une région du Manitoba. Tout simplement parce qu'ils sont classés dans la catégorie A-1 cela ne veut pas dire de l'avis de l'acheteur ou de ses acheteurs qu'ils sont de qualité uniforme. Alors, lorsqu'il s'agit d'un système de télétype, et compte tenu de tous les problèmes tels que le crédit, les éternels mécontents, et tous les autres dont nous avons parlé, nous n'avons pas pu, jusqu'à ce jour, mettre au point un système qui serait réalisable. Nous aimerions bien le faire, si c'était possible.

Le sénateur McDonald: Quel pourcentage du bœuf de votre société provient de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Ontario?

M. Chisholm: La majorité de notre bœuf provient de l'Alberta, du Manitoba et de la Saskatchewan.

Le sénateur McDonald: Avez-vous une idée du pourcentage qui provient de l'Alberta comparativement au Manitoba et à la Saskatchewan?

M. Chisholm: Je pourrais vous donner ces renseignements dans une lettre. Pour l'instant je ne pourrais que deviner; mais je crois que 60 ou 65% de notre bœuf provient de l'Alberta.

Le sénateur McDonald: Pourriez-vous nous faire parvenir ces renseignements par lettre?

M. Chisholm: Vous voudriez avoir les chiffres pour l'Alberta, le Manitoba, la Saskatchewan, et l'Ontario?

Le sénateur McDonald: Oui.

[Text]

Mr. Chisholm: All right.

Senator McDonald: Thank you very much.

The Deputy Chairman: Honourable senators, in view of the time, I suggest we adjourn.

Senator Olson: Mr. Chairman, I should like to express the appreciation of the committee to Mr. Chisholm for coming here and giving us the benefit of his information. We appreciate it.

The Deputy Chairman: Mr. Chisholm, you have had expressed to you the appreciation of our committee for making yourself available to us on the important matter we have been discussing this morning. Thank you very much.

Mr. Chisholm: Not at all.

The Deputy Chairman: The committee stands adjourned until 1.30 p.m.

The committee adjourned.

The committee resumed at 1.55 p.m.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, I apologize to our witnesses for being a little late, but some of the main "actors" on our committee were delayed with other important business. We are pleased that Senator Olson, Senator Molgat and others have now joined us.

We have been asked by the B.C. Federation of Indians to give them an opportunity to present a brief on agricultural matters. We have arranged for a meeting of this committee to be held tomorrow afternoon at 3.30 p.m. or when the Senate rises, for the purpose of hearing from the Indian delegation.

There is also something else in the wings. We shall have visiting in Ottawa within the next two or three days the Honourable C. W. Maguire, the Minister of Tourism and Industrial Development for the Turks and Caicos Islands. He has a proposition in the field of agriculture which he wishes to discuss with our committee in a rather informal way. He will be in the city tomorrow. If it is convenient, we might have an informal get-together with Mr. Maguire perhaps on Thursday morning. I mention that now, in case that informal meeting can be arranged.

We have with us this afternoon Mr. Gabriel Lépine, President of Lépine-Laurier Inc. of Montreal, a wholesale firm engaged in the beef business. I understand it has been said that the Montreal market has been inquired into quite often. We had no idea that we would be making this inquiry when we started looking into the beef industry from the point of view of beef producers. Just over a year ago we brought in one report dealing with import controls on beef and made certain recommendations. Senator Olson and others have since become interested in the operation of the beef marketing system. That is the route we have followed to date.

[Traduction]

M. Chisholm: D'accord.

Le sénateur McDonald: Merci beaucoup.

Le vice-président: Honorables sénateurs, compte tenu de l'heure, je propose que nous levions la séance.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, j'aimerais, au nom du Comité, remercier M. Chisholm d'être venu nous faire profiter de ses connaissances. Nous en sommes reconnaissants.

Le vice-président: Monsieur Chisholm, le Comité apprécie le fait que vous vous soyez rendu disponible pour venir témoigner ici ce matin. Merci beaucoup.

M. Chisholm: Je vous en prie.

Le vice-président: Le Comité suspend ses travaux jusqu'à 13 h 30.

La séance est levée.

Le Comité reprend ses travaux à 13 h 55.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, je présente mes excuses à nos témoins d'être un peu en retard, mais certains des principaux «membres actifs» de notre Comité ont été retardés par d'autres affaires importantes. Nous sommes heureux que le Sénateur Olson, le Sénateur Molgat et d'autres soient maintenant parmi nous.

La Fédération des Indiens de la Colombie-Britannique nous a demandé de lui offrir la possibilité de présenter un mémoire sur les questions agricoles. Nous avons pris des dispositions pour qu'une réunion de notre Comité ait lieu demain après-midi à 15 h 30 ou lorsque le Sénat suspendra ses travaux, afin d'entendre la délégation indienne.

D'autres événements ont également été prévus. Dans deux ou trois jours, l'honorable C. W. Maguire, le ministre du Tourisme et du Développement industriel des Îles Turks et Caicos effectuera une visite à Ottawa dans deux ou trois jours. Il désire faire une proposition qui touche l'agriculture, et qu'il voudrait discuter avec notre Comité au cours d'une réunion dépourvue de caractère officiel. Il sera à Ottawa demain. S'il n'y a pas d'inconvénient, nous pourrions peut-être tenir cette réunion jeudi matin avec la participation de M. Maguire. Je vous le mentionne maintenant, au cas où une telle réunion peut être organisée.

Cet après-midi, nous avons parmi nous M. Gabriel Lépine, président de Lépine-Laurier Inc. de Montréal, une entreprise qui fait le commerce du bœuf en gros. On m'a laissé entendre que le marché de Montréal a semble-t-il fait souvent l'objet d'études. Lorsque nous avons commencé à étudier l'industrie du bœuf du point de vue des producteurs de viande de bœuf, nous n'avions aucune idée que nous entreprendrions la présente enquête. Il y a plus d'un an, nous avons étudié un rapport portant sur les restrictions imposées sur l'importation de la viande de bœuf, et avons formulé certaines recommandations. Depuis, le sénateur Olson et d'autres se sont intéressés au

[Text]

I am sure that I speak on behalf of the members of the committee when I say that we are delighted to have our witness with us. Perhaps, Mr. Lépine, you would like to make an opening presentation or give us a description of how your operation works and how it fits in with the marketing system in Montreal. We have studied this subject to a certain extent but we do not regard ourselves as experts. Perhaps you could give us a broad picture of how the system operates, or you may have something else that you may wish to tell us.

M. Gabriel Lépine, président, Lépine-Laurier Inc., Montréal, Québec: Merci, monsieur le président, pour votre présentation. La compagnie Lépine-Laurier existe depuis onze ans. Cependant, nous avons débuté en affaires il y a au-delà de 20 ans maintenant, et notre commerce principal est l'achat de bœuf dans les provinces de l'Ouest du pays, et le coupage, le découpage et le désossage à Montréal.

Nous revendons une partie, peut-être 25 p. 100, aux États-Unis, et la balance de nos ventes est au Québec, peut-être pour 60 p. 100. Puis, la balance du 15 p. 100 est dans les Maritimes et en Ontario.

Nous opérons aussi un commerce de veau, un commerce de produits fumés, de viandes salées, qui va à l'exportation. Mais, je crois que le but de la rencontre d'aujourd'hui est spécifiquement de parler plutôt du marketing du bœuf. Puis, je suis bien disposé à répondre à toutes les questions qu'on voudra me poser.

Le président: Merci beaucoup. Perhaps, to open the questioning, we could call upon Senator Molgat.

Le sénateur Molgat: Monsieur Lépine, vos achats, vous dites, sont surtout dans l'Ouest?

M. Lépine: A 95 p. 100.

Le sénateur Molgat: Dans le domaine du bœuf?

M. Lépine: Le bœuf, c'est ça.

Le sénateur Molgat: Vous faites vos achats directement vous-mêmes, ou par des courtiers?

M. Lépine: Toujours par courtier.

Le sénateur Molgat: Toujours par courtier?

M. Lépine: Oui.

Le sénateur Molgat: Pourriez-vous dire pourquoi vous choisissez ce mode d'opération?

M. Lépine: Je crois que c'est la façon la plus économique de le faire, de faire le point entre le vendeur et l'acheteur. Le courtier, lui, a, sur son bureau, des offres de tous les abattoirs de l'Ouest du pays pour toutes les qualités de bœuf. Puis, l'acheteur, lui, définit ses besoins au courtier, qui, lui essaie de faire le mariage entre les deux.

Le sénateur Molgat: De plus, quand vous faites vos achats, vous parlez au courtier qui vous offre du bœuf et qui vous établit un prix. Que se passe-t-il, alors? Est-ce que vous vérifiez avec d'autres courtiers? Est-ce que vous avez des

[Traduction]

fonctionnement du système de commercialisation de la viande de bœuf. C'est la voie que nous avons suivie jusqu'à ce jour.

Je suis sûr que je parle au nom des membres du Comité, lorsque je dis que nous sommes enchantés d'avoir notre témoin parmi nous. Monsieur Lépine, vous voulez peut-être faire un exposé préliminaire ou nous dire comment votre entreprise fonctionne, et comment elle s'insère dans le système de commercialisation à Montréal. Nous avons étudié cette question dans une certaine mesure, mais nous ne nous considérons pas des experts. Vous pourriez peut-être nous donner une vue générale du fonctionnement du système, ou vous pouvez peut-être avoir d'autres renseignements à nous communiquer.

Mr. Gabriel Lépine, President, Lépine-Laurier Inc., Montreal, Province of Quebec: Thank you, Mr. Chairman, for your introduction. The Lépine-Laurier Company has been in operation for eleven years. However, we started in business more than 20 years ago, and our main operation is the purchase of beef in the Western Provinces, and its cutting, and boning in Montreal.

We resell part of it, perhaps 25 per cent in the United States, and the balance of our sales is in Quebec; they perhaps account for 60 per cent. Then, the balance of 15 per cent is sold in the Maritimes and in Ontario.

We also deal in veal, in smoked products, in salted meats, for export. However, I think the purpose of today's meeting is specifically to deal with beef marketing, after which I am prepared to answer any questions you may wish to ask.

The Chairman: Thank you very much. Nous pourrions peut-être demander au sénateur Molgat d'entamer l'interrogatoire.

Senator Molgat: Mr. Lépine, you say that your purchases are made chiefly in the West?

Mr. Lépine: 95 per cent of them.

Senator Molgat: In the area of beef?

Mr. Lépine: Beef, that is right.

Senator Molgat: So you make your purchase yourself directly, or through brokers?

Mr. Lépine: Always through brokers.

Senator Molgat: Always through brokers?

Mr. Lépine: Yes.

Senator Molgat: Could you tell us why you choose this method of operation?

Mr. Lépine: I think it is the most economic approach, to bring things into line between seller and buyer. The broker has in his office, the offers from all the slaughter-houses in the west of Canada for all the qualities of beef. Then, the buyer specifies his needs to the broker who on his part, tries to satisfy both sides.

Senator Molgat: Furthermore, when you make your purchases, you speak to the broker who offers you beef and who sets a price. What happens, then? Do you check with other

[Text]

renseignements qui vous arrivent régulièrement tous les jours pour vous dire quel est le prix du marché, ou quoi?

M. Lépine: Bon, nos sources de renseignements, à nous, c'est le prix du marché, et, pour vendre un bœuf, en fait, nous avons besoin—en fait, il y a trois sortes de clients, si on veut. On a besoin d'un client pour vendre les coupes qui servent à la fabrication des saucisses et autres sous-produits. Nous avons besoin d'un client qui est—

Mr. Albert Chambers, Research Assistant to the Committee: Mr. Chairman, something is wrong with the amplification of the interpretation.

Mr. Lépine: Mr. Chairman, I can try to speak in English, although it will not be as good. I was trying to say that we have three types of customers. First, there are those who use the meat for sausage purposes, and things like that. Then we sell the centre cuts to purveyors of meat to hotels, restaurants, institutions and so on. We then have the third type of customer, namely the chain store buyer, who will use either the hips or the chucks. The more chucks or fronts moved by the supermarket, the more beef will be sold.

There is an international market for the 10 per cent of cattle used for sausage meat or similar items. It is an international market and we get the full price for New Zealand and Australian meat. We then have an inter-provincial price set up for the centre cuts: the tenderloin and ribs. We have also a local market with the chain stores which we supply. Those people deal with us, and we tell them what we have in the way of rough cuts that are used for sausages, and so on. We know, and they know, the price that we get for the centre cuts, and we put those prices together. From there we are able to offer a price to the broker. If the supermarket can use more, or there is more pressure on the market, and it is a regular week, there is a regular supply. We put together the prices that we can get for the hips and the chucks, and so on, and that is the price for which we will bid. We take a margin that is always the same—that is, a cost-plus. If I pay 50 cents, I will sell it for 53 cents. There is no percentage, as such, so far as we are concerned. We work for so many cents per pound, and that is it.

The Chairman: Is that your fee? Three cents?

Mr. Lépine: Yes. Well, we can ask for more, certainly; but we do not always know what is going to happen to, say, the loin market, or the hip market. We try to sell these cuts a week in advance; then, as soon as we know the price of the rough cuts, the plates, flanks and shanks, which are easy to find out, because it is an international market, then we sell the centre cuts, normally, a week in advance. As soon as we have these prices, then we can sell to the chain store buyer, saying, "I need so much for the hip and so much for the chuck," and it starts right there. So if my return is 53 cents, then I will offer to pay no more than 50 cents.

[Traduction]

brokers? Do you receive information regularly every day which tells you the price listed on the market, or what?

Mr. Lépine: Our own sources of information are the prices quoted on the market, and to sell a whole beef, in fact, we need, three kinds of customers. We need a customer to sell the cuts which are used to make sausages and other by-products. We need a customer who is . . .

M. Albert Chambers, adjoint de recherche du comité: Monsieur le président, j'ai de la difficulté à entendre l'interprétation.

M. Lépine: Monsieur le président, je peux essayer de parler anglais, mais ce ne sera pas aussi bien. J'essayais de dire que nous avons trois types de clients. Premièrement, il y a ceux qui achètent la viande pour en faire des saucisses, et des produits de ce genre. Deuxièmement, ceux qui achètent les morceaux du centre et qui approvisionnent les hôtels, les restaurants, des établissements divers, etc. Et troisièmement, l'acheteur du grand magasin, qui utilise la hanche ou le paleron. Plus le super-marché promouvoit le paleron ou les parties du devant, plus il vend de bœuf.

Il existe un marché international pour les 10 p. 100 de l'animal utilisés pour faire de la saucisse ou des produits de ce genre. C'est un marché international, et nous avons le plein prix pour la viande de Nouvelle-Zélande et l'Australie. Nous avons ensuite un prix interprovincial pour les morceaux du centre, soit le filet et les côtes. Nous avons également un marché local avec les grands magasins que nous approvisionnons. Ces personnes traitent avec nous, et nous leur disons ce que nous avons en fait de morceaux à utiliser pour faire de la saucisse, etc. Nous connaissons, et eux aussi, le prix que nous obtenons pour les morceaux du centre, et nous recueillons ces prix. De là, nous sommes en mesure d'offrir un prix aux courtiers. Si le super-marché peut en utiliser plus, ou qu'il y a plus de pression sur le marché, et que c'est une semaine ordinaire, l'offre est ordinaire. Nous recueillons les prix que nous obtenons pour la hanche et le paleron, etc., et c'est le prix que nous offrons. Nous adoptons une marge qui est toujours la même, c'est-à-dire que nous déterminons les coûts et y ajoutons quelques sous. Si je paie 50c., je vendrai à 53c. Il n'y a pas de pourcentage comme tel en ce qui nous concerne. Nous demandons tant de cents par livre, et c'est tout.

Le président: C'est là votre rémunération? Trois cents?

M. Lépine: Oui. Évidemment, nous pouvons demander plus. Mais nous ne savons pas toujours ce qui arrivera, disons au marché du filet ou à celui de la hanche. Nous essayons de vendre ces morceaux une semaine à l'avance. Dès que nous connaissons le prix de morceaux comme le tendron, le flanchet et la macreuse, qui sont faciles à trouver parce qu'il s'agit d'un marché international, nous vendons les morceaux du centre et ce normalement une semaine à l'avance. Dès que nous avons ces prix, nous pouvons vendre à l'acheteur du grand magasin en disant: «Il me faut tant pour la hanche, et tant pour le paleron», c'est là que cela commence. Pour retirer 53c., je n'offrirais pas plus que 50c.

[Text]

Senator Molgat: And then, if the broker has said to you 55 cents?

Mr. Lépine: It does not have anything to do with that. Whatever he asks me, I do not really care, because first of all he does not own the product; but if it were an abattoir it would be the same. The price he pays, unfortunately, does not have very much to do with it, because I can handle it at such a price. If he asks me for 55, and I can only resell it to these three different types of customers, then I do not think I am in business. So I do not buy.

Senator Molgat: And you buy weekly?

Mr. Lépine: Yes.

Senator Molgat: And your price is settled weekly? Or do you operate on the standing order basis?

Mr. Lépine: We do not operate on a standing order basis. The asking prices come out normally Tuesday afternoon, or Wednesday morning. We already know, most of the time, our returns on rough cuts and centre cuts. This is 50 per cent of the animal, by the way. Ten per cent is rough cuts, and 40 per cent is centre cuts, or a little bit more than 40 per cent. No. Forty per cent would be right. Then the other 50 per cent is the hips and chucks. Now I am afraid I have lost the question.

Senator Molgat: I was asking whether you buy weekly, or on the basis of standing orders, and so on.

Mr. Lépine: As soon as we have all these figures together, then they can ask 60 cents, or even 80 cents; but I know that I am going to get so much, and I am going to bid accordingly. Now, if the cattle feeder can come out with 50 cents, and my return is 60 cents, I will probably pay 57 cents. I do not care because my competition will keep me busy, and I will have to pay this 57 cents. This is why you probably saw, before, good years and bad years. The good years were when we were paying our return less 3 cents, and as for the bad years, you know, it was not their price according to what we were bidding, or their cost compared to what we were bidding or what we were paying—it was not the same, you know.

Senator Molgat: So the price, then, that the broker asks, as far as you are concerned—

Mr. Lépine: We know it is in the neighbourhood of the price because it is normal for a company that is in business to say, "Well, all right. We made 50 cents last week. We paid a little bit more. We will ask for 53 cents, and sell for 51." Maybe this is what they have in mind. I think this is business. On the other hand, we only bid on account of the price that we are going to get for our cattle. If meat comes into Canada—lean meat—at 50 cents per pound, whereas a year before we had 80 cents per pound, this has something to do with it. We have not had that lately, but if we have loins and ribs coming from the States by truckloads, it is because they are cheaper. If their ribs and loins are cheaper, then ours are going to be cheaper, and then what happens? The consumer can only pay so much

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Et si le courtier vous dit 55c.?

M. Lépine: Il n'a rien à voir là-dedans. Quoi qu'il me demande, je ne m'en soucie guère, car d'abord et avant tout, il n'est pas le propriétaire du produit. Et s'il s'agissait d'un abattoir, il en serait de même. Le prix qu'il paie n'a malheureusement pas grand chose à voir avec cela, car je peux m'arranger avec un tel prix. S'il me demande 55c., et que je ne peux vendre qu'à ces trois types de clients, je n'achète tout simplement pas, car il ne sera impossible d'avoir une marge bénéficiaire.

Le sénateur Molgat: Vous achetez toutes les semaines?

M. Lépine: Oui.

Le sénateur Molgat: Votre prix est-il fixé toutes les semaines? Ou alors, procédez-vous en fonction des commandes?

M. Lépine: Nous ne procédons pas ainsi. Le prix offert est habituellement diffusé le mardi après-midi ou le mercredi matin. La plupart du temps, nous savons déjà quels seront nos bénéfices sur les morceaux non comestibles et les morceaux du centre. Soit dit en passant, c'est 50 p. 100 de l'animal. Dix p. 100 pour les morceaux non comestibles, et 40 p. 100 pour les morceaux du centre, ou un peu plus. Mais c'est généralement 40 p. 100. L'autre 50 p. 100, c'est pour la hanche et le paleron. J'ai bien peur d'avoir oublié votre question.

Le sénateur Molgat: Je vous demandais si vous achetez toutes les semaines ou si vous procédez en fonction des commandes permanentes.

M. Lépine: Dès que nous avons tous ces chiffres, on peut nous demander 60 ou même 80c. Mais je sais que j'obtiendrai tant, et je présente une offre en conséquence. Si l'éleveur propose 50c., et que j'en retire 60, je payerai probablement 57c. Je ne m'en soucie guère, car la concurrence me tiendra occupé, et je devrai payer 57c. C'est la raison pour laquelle il y a eu des bonnes et des mauvaises années. Les bonnes années ont été celles où nous payions nos rentrées moins de 3c. Et dans les mauvaises années, vous savez, ce n'était pas leur prix en fonction de notre offre, ou leur coût comparativement à notre offre ou à ce que nous payions—ce n'était pas la même chose.

Le sénateur Molgat: Donc, le prix que le courtier demande, en ce qui vous concerne—

M. Lépine: Nous savons que c'est aux alentours du prix, car il est normal qu'une société dise: «D'accord; nous avons fait 50c. la semaine dernière. Nous avons payé un petit peu plus. Nous demanderons 53c., et vendrons à 51». C'est peut-être ce qu'ils ont en tête. Je pense que c'est cela, les affaires. De plus, nous présentons une offre en fonction du prix que nous allons obtenir pour notre bétail. Si la viande maigre arrivant au Canada est 50c. la livre alors que nous en avions payé 80 l'année d'avant, on en tient compte. Cela ne s'est produit dernièrement, mais si nous faisons venir des États-Unis des cargaisons de contre-filet et de côtes, c'est qu'on paie moins cher. Et si on paie moins cher, on demande moins. Ensuite, le consommateur ne peut que payer tant pour le steak et tant

[Text]

for steak, and meat, and they do have the final decision as far as I am concerned.

Senator McDonald: The consumer has the final decision? Is that what you say?

Mr. Lépine: Well, he will pay according to his pocket, as far as I am concerned. This is a personal impression. If he has the money, and he can afford to pay \$3 per pound, he will pay it; but if he can only pay \$1.40 a pound and meat is selling for more than that, he will buy something that suits his pocket, or he will buy pork or vegetables. He has to live with what he has in his pocket.

Senator McDonald: What you are saying, then, is that the alternative to beef, to a large extent, governs the price of beef; for example, the price of pork, lamb, chicken, fish, or any alternative to beef.

Mr. Lépine: I think so, yes. If the beef is too expensive the consumer will switch to something else. Similarly, if you cannot afford Hy's restaurant, you go to McDonald's, and both those outfits are doing well. It is just a question of the way you feel and how much you have in your pocket.

The Chairman: Three cents is three cents. What service would you say you provide for your three cents?

Mr. Lépine: We receive a load of beef. We unload the beef. Then a selection is made by a big buyer that wants some straight carcasses for his own purpose—for his stores. All the others we break. Then there is the cost of operating the business. It gives me roughly \$20 per carcass, as far as this is concerned.

The Chairman: You do the breaking yourself?

Mr. Lépine: Yes. We also have a freight rebate that provides for the cost of our operation. I am sure that you are aware, also, that the price that we work for, that is, 3 cents per pound, we have been working for for the last nine years. So since we did not increase the gross margin of profit, with the differential that is right now about a cent and a half, I guess, spread over the years, that amounts to one-twentieth of one cent per year for the last nine years. So instead of asking for an increase in the margin of profit, we took this average of 15 to 20 cents per thousand, I guess. We use that to operate. So if this were to stop we would have to change this 3 cents and ask for 4½ or 5 cents.

Senator Olson: Mr. Chairman, I certainly do not intend to try to make of this another full-scale investigation into the industry. As you said, Mr. Lépine, you have been investigated enough. My main interest is the price setting mechanism. I want to try to find out from you what part your company and companies like you—you are called wholesalers, I think—play in the price setting mechanism.

First, may I ask you this. I think you said a few minutes ago that you try to sell a fairly large part of the cut carcass a week in advance. Is this the hips and chucks or just the centre sections?

Mr. Lépine: No. The centre sections and the rough cuts, as we call it. Ten per cent of the animal.

[Traduction]

pour la viande, et il doit prendre la décision finale, en ce qui me concerne.

Le sénateur McDonald: Décision finale revient au consommateur? C'est ce que vous voulez dire?

M. Lépine: Je suis d'avis qu'il paiera selon ses moyens. C'est une impression personnelle. S'il a l'argent nécessaire il peut se permettre de payer \$3 la livre, et il le fera. Mais s'il ne peut payer que \$1.40 la livre, et que telle viande se vend plus cher que cela, il achètera autre chose, du porc ou des légumes, par exemple. Il doit vivre selon ses moyens.

Le sénateur McDonald: Vous voulez donc dire que, dans une grande mesure, le prix du bœuf est déterminé par le prix du porc, de l'agneau, du poulet, du poisson ou de tout produit.

M. Lépine: C'est ce que je pense, oui. Si le bœuf est trop cher, le consommateur achètera quelque chose d'autre. De même, si vous ne pouvez vous permettre les grands restaurants, vous irez dans un MacDonald. Tout dépend de la façon dont vous vous sentez, et de ce que vous avez dans votre portefeuille.

Le président: Trois cents, c'est trois cents. A votre avis, quel service fournissez-vous pour vos trois cents?

M. Lépine: Nous recevons une cargaison de bœuf. Nous déchargeons le bœuf. Un choix est alors fait par un gros acheteur qui veut des carcasses entières pour ses propres fins, pour ses magasins, par exemple. Ce qui reste, nous le dépeçons. Entre en jeu le coût de fonctionnement de l'entreprise. J'ai environ \$20 par carcasse à cet égard.

Le président: Vous faites le dépeçage vous-même?

M. Lépine: Oui. Nous avons également un escompte sur la cargaison, qui permet de couvrir les frais de fonctionnement. Je suis certain que vous savez également que le prix que nous demandons, c'est-à-dire trois cents la livre, est le même depuis neuf ans. Comme nous n'avons pas augmenté la marge bénéficiaire brute à un cent et demi près, je pense, cela fait un vingtième d'un p. 100 pour les neuf dernières années. Plutôt que de demander un accroissement de la marge bénéficiaire, nous avons pris cette moyenne de 15 à 20 cents du mille. C'est ce que nous faisons pour fonctionner. S'ils arrêtaient, nous devrions demander 4½ ou 5c. plutôt que 3.

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je ne voudrais pas qu'on fasse une autre étude approfondie sur cet aspect. Comme vous l'avez dit, M. Lépine, votre secteur a été suffisamment étudié. Ce qui m'intéresse principalement, c'est le mécanisme de fixation des prix. J'aimerais savoir quel est le rôle de votre société et de sociétés semblables, c'est-à-dire des grossistes je pense, dans le mécanisme de fixation des prix.

Premièrement, j'aimerais savoir ceci. Vous avez dit il y a quelques minutes que vous essayiez de vendre une bonne partie de la carcasse une semaine à l'avance. Vous vouliez parler des morceaux de la hanche et du paleron, ou simplement des parties du centre?

M. Lépine: Les sections du centre et les morceaux comestibles. C'est-à-dire 10 p. 100 de l'animal.

[Text]

Senator Olson: So it is the rough cuts and the centre cuts that you try to sell a week or so in advance.

Mr. Lépine: Yes.

Senator Olson: Who makes the judgment there? Is it your customers that decide, a week in advance, how much they think they can pay for it, hoping they can sell it on a cost or cost plus basis at a reasonable profit? Do you attempt to make any prediction or is this fully based on what your customers tell you?

Mr. Lépine: I will give you an example. If our biggest account paid us 90 cents for hips and 65 cents for chuck last week, and we were not aware of their intention to place an advertisement in the newspaper to promote either hip or chuck, we would expect them to pay the same price for the hips and chucks. If the same cuts are selling for the same price as we had, then we will offer to pay the same price. On the other hand, if we have more money for centre cuts, we will tell our customers and they will pay a little less. If we get two cents more on the average for the centre cuts and the rough cuts, we will charge them two cents less for the hips and chucks. That is how it normally works.

Senator Olson: I am a little surprised by your comment that really the offering price to you from the broker does not have a great deal of influence on you. You decide what you can pay and you either pay that or you do not pay it, is that what happens?

Mr. Lépine: Unfortunately, I have no control over the cost to the cattle feeder for his cattle. This does not have anything to do with my business. I buy at a certain price because I feel that to pay such a price will enable me to have a return on my investments, and that is, as most of you know, around one per cent. This is common in the food business.

Senator Olson: I think you misunderstood my question.

Mr. Lépine: Maybe, yes.

Senator Olson: I believe that you indicated, in response to Senator Molgat, that you make the offer to the broker based on your best judgment of what you can sell it for, and taking into account all the factors that you have, and that you are not terribly concerned about what the broker's offer to you is because that is all you can pay anyway. If he did not offer it to you at that price, you did not buy it.

Mr. Lépine: It does not work like that. As you know, we are upgrading week after week. If we are told by the broker, who represents the other part of the game, "Well, we paid more for the cattle," then obviously they want more money, and I think they are right. We hear about their problems and we read about their problems. We transmit to our customers what is going on at the other end. We discuss the matter, and if we pay more, we will have to sell our product for more. We ask for more from our clients because we will have to pay it.

[Traduction]

Le sénateur Olson: C'est donc les morceaux non comestibles et les morceaux du centre que vous essayez de vendre une semaine à l'avance, ou à peu près.

M. Lépine: Oui.

Le sénateur Olson: Qui prend la décision à ce stage? Est-ce vos clients qui décident, une semaine à l'avance, combien ils pensent payer, en espérant pouvoir vendre et réaliser des bénéfices raisonnables? Essayez-vous de faire des projections ou vous fondez-vous essentiellement sur ce que vous disent vos clients?

M. Lépine: Je vais vous donner un exemple. Si on a obtenu au maximum 90c. pour des hanches et 65c. pour des palerons la semaine dernière sans savoir que nos clients avaient l'intention de passer une annonce dans le journal pour vendre ce genre de coupes, on s'attendrait à ce qu'ils paient le même prix. Si les mêmes coupes se vendent au même prix que nous les avons vendues, nous leur offrirons alors de payer le même prix. Par contre, si l'on obtient plus pour des coupes du centre, nous le dirons à nos clients et nous leur ferons payer un peu moins. Si nous obtenons deux cents de plus pour la moyenne des coupes du centre et des coupes un peu coriaces, nous demanderons deux cents de moins pour les hanches et les palerons. C'est ainsi que les choses se passent habituellement.

Le sénateur Olson: Cela m'étonne un peu de vous entendre dire qu'en fait le prix que vous offre le courtier ne vous influence pas tellement. Vous décidez de ce que vous payez et vous le payez ou non, est-ce bien ce qui se passe?

M. Lépine: Malheureusement, je n'ai aucun contrôle sur le coût du bétail pour l'engraisseur. Cela n'a rien à voir avec mon entreprise. J'achète à un certain prix parce que j'estime qu'en payant ce prix, cela me permettra de toucher un rendement sur mon investissement, rendement qui, comme vous le savez, se situe aux environs de 1 p. 100. C'est pratique courante dans l'industrie de l'alimentation.

Le sénateur Olson: Je crois que vous avez mal compris ma question.

M. Lépine: Peut-être, oui.

Le sénateur Olson: Je crois que vous avez indiqué, en réponse à M. le sénateur Molgat, que vous faites une offre au courtier en vous fondant sur ce que vous pensez vendre, compte tenu de tous les facteurs que vous connaissez, en outre, je crois que vous avez mentionné que vous ne vous préoccupez pas tellement de l'offre du courtier parce que c'est tout ce que vous pouvez payer de toute façon. Si le courtier ne vous offre pas la viande à ce prix, vous ne l'achetez tout simplement pas.

M. Lépine: Ça ne fonctionne pas de cette façon. Comme vous le savez, nous augmentons les prix de semaine en semaine. Si l'agent, qui représente l'autre partie, nous dit: «Et bien, nous avons payé plus pour le bétail», il est alors évident qu'il veut obtenir plus, et je crois qu'il a raison. Nous entendons parler de ces problèmes et nous le lisons dans les journaux. Nous transmettons à nos clients les renseignements sur ce qui se passe. Nous discutons de la question et si nous payons davantage, nous devons vendre nos produits à un prix plus

[Text]

One week I will not get my three cents back; I may get only two cents because the market could not take it that week. In another week, it may not be like that. That is the way it works.

We see market reports and we know that these cattle are selling for more money during a particular week, and we know that these are facts. On the other hand, if loins and ribs are coming into this country for 20 cents less than we were selling loins and ribs the week before, what am I supposed to do? That is my problem. I have got to compete most of the time with New Zealand and Australia. The United States were also our competitors for about five years up until a couple of years ago. New Zealand, Australia and the United States are pretty good sized competitors.

Senator Olson: I understand that. What is your success rate in selling these two particular cuts, the rough and the centre cuts, a week in advance? Do you sell most of them a week in advance?

Mr. Lépine: The people who are using flanks and plates have to prepare themselves, for instance, for summer. They need a certain quantity and they have to buy in advance. There will not be enough meat around in June and July, so they have to buy in April and May. The person who buys the centre cuts is doing the same thing. He wants to protect himself against the expensive prices of June, July and August.

Senator Olson: Can he buy this in advance and store the product?

Mr. Lépine: Yes, frozen.

Senator Olson: Is there much of that going on, that is, freezing and then subsequently selling?

Mr. Lépine: I cannot answer for my customers, but we sell to them fresh because we buy fresh. They build themselves an inventory in order to provide for the orders that they expect in June, July and August.

Senator Olson: So they can buy these centre cuts in April and May and hold them until the big market in summer?

Mr. Lépine: They do this in order to find an average price because there could be a spread on, say, strip loin of \$1.00 a pound between May and July even though the price of the cattle may be the same, 75 cents, for instance. Strip loin could very well be \$3.50 instead of \$2.50.

Senator Olson: Are they buying in advance against future delivery of unfrozen beef?

Mr. Lépine: No.

Senator Olson: Are they actually taking possession and freezing it?

Mr. Lépine: As soon as we get the meat we sell it fresh. It is their problem if they want to freeze it. I presume there are more people having steaks during the summer time than

[Traduction]

élevé. Nous demandons plus à nos clients, parce que nous devons payer un prix plus élevé.

Une semaine donnée, nous ne recouvrerons pas nos trois cents; nous pourrions peut-être en recouvrer deux, parce que le marché n'est pas bon cette semaine. La semaine suivante, ce sera peut-être différent. C'est ainsi que ça fonctionne.

Nous lisons les rapports sur les marchés et nous savons que le bétail se vend plus cher au cours d'une semaine donnée, ce sont là les faits. D'un autre côté, si les filets et les côtelettes sont importés dans notre pays pour 20 cents de moins que nous les vendions la semaine précédente, que devons-nous faire? C'est un problème. La plupart du temps, nous devons faire concurrence aux prix de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Les États-Unis étaient aussi nos concurrents pour à peu près cinq ans jusqu'à il y environ deux ans. La Nouvelle-Zélande, l'Australie et les États-Unis sont des concurrents assez importants.

Le sénateur Olson: Je comprends. Quel est votre taux de réussite dans la vente de ces deux coupes particulières, celles qui sont un peu coriaces et celles du centre, une semaine à l'avance? Vendez-vous la plupart une semaine à l'avance?

M. Lépine: Par exemple, les personnes qui achètent les flancs et les poitrines doivent se préparer pour l'été. Ils ont besoin d'une certaine quantité et doivent l'acheter à l'avance. Il n'y aura pas suffisamment de viande sur les marchés en juin et en juillet; ils doivent donc l'acheter en avril et mai. Celui qui achète des morceaux du centre fait la même chose. Il veut se protéger contre les prix élevés des mois de juin, juillet et août.

Le sénateur Olson: Peut-il les acheter à l'avance et les mettre de côté?

M. Lépine: Oui, s'il achète ses morceaux de viande congelés.

Le sénateur Olson: Est-ce une pratique assez courante, de congeler et de vendre par la suite?

M. Lépine: Je ne peux pas répondre pour mes clients, mais nous leur vendons de la viande fraîche parce que nous l'achetons fraîche. Le client se constitue un stock afin d'être en mesure de répondre aux commandes prévues aux mois de juin, juillet et août.

Le sénateur Olson: Ainsi les clients peuvent acheter ces morceaux du centre en avril et en mai et les mettre de côté jusqu'à l'été lorsque le marché sera plus payant?

M. Lépine: Ils agissent ainsi pour en arriver à un prix moyen car il peut y avoir un étalement entre mai et juillet, disons, pour le contre-filet à \$1 la livre même si le prix du bœuf reste le même, disons \$0.75. Le contre-filet pourrait bien se vendre à \$3.50 au lieu de \$2.50.

Le sénateur Olson: Est-ce qu'ils achètent à l'avance au lieu de livrer plus tard du bœuf frais?

M. Lépine: Non.

Le sénateur Olson: Est-ce vrai qu'ils l'achètent et le congèlent?

M. Lépine: Nous la vendons fraîche à mesure que nous la recevons. S'ils veulent la congeler, ça les regarde. Je suppose qu'un plus grand nombre de gens se paient des biftecks en été

[Text]

during the winter time, so the demand is there. They buy in advance to fill the orders of the regular customers. I do not think it is even speculation.

Senator Olson: Does the quality deteriorate as a result of having been frozen for some time?

Mr. Lépine: If the meat is frozen by the sharp freeze method, it should be just as good.

Senator Olson: I agree. That is the experience I have with my deep freeze at home.

However, I have been told that there is severe "deterioration" in quality if it is frozen and thawed out and then fried or barbecued.

Mr. Lépine: No.

Senator Inman: How long should meat be kept frozen?

Mr. Lépine: Normally it would be for six months or less. First of all, I think there is a law which provides that people or companies cannot keep meat for more than a year in the freezer. If you invest in a piece of meat that is worth \$3.00 a pound, and you have to pay for storage, financially it is not worth it. It is only worth it in order to ensure you have an adequate supply for your customers. That is the main reason for freezing, as far as I can see.

Senator Inman: If that meat is thawed, is it put on the counters?

Mr. Lépine: I am only talking about centre cuts, not hips and chucks. Hips and chucks, as far as I am concerned, are sold 100 per cent fresh. Maybe one per cent is sold frozen, but not in big cities such as Toronto, Ottawa and Montreal.

Senator Olson: I would like to ask one other question about this freight rebate. I presume that is a rebate that is paid by the shipper or the packer to you.

Mr. Lépine: Yes.

Senator Olson: Is the reason, the physical facilities and that sort of thing, just as valid today as when it was introduced, or have you changed your facilities so that you can handle these 60,000 lbs. cars without much difficulty?

Mr. Lépine: There is a rebate on freight because you have more volume in a car than the other man who buys. It is a freight rebate, and we should have what has been discussed between the buyers and the sellers. It has been going on like that for eight or ten years or so.

Senator Olson: My reason for asking the question is that I understand fairly clearly why it was initiated. Because for wholesalers there was an added cost of taking bigger cars when they had facilities for only, say, 25,000 lbs. or 30,000 lbs. cars, but that is no longer true, is it?

[Traduction]

plutôt qu'en hiver de sorte que la demande est plus grande en été. Ils achètent à l'avance pour satisfaire leurs clients réguliers. Je ne crois même pas qu'il s'agit de spéculation.

Le sénateur Olson: La qualité souffre-t-elle si la viande est congelée depuis quelque temps?

M. Lépine: Si l'on congèle la viande très rapidement, la qualité devrait être aussi bonne.

Le sénateur Olson: Oui, je suis d'accord. C'est ce que j'ai pu constater en utilisant mon congélateur à la maison.

Toutefois, on m'a dit que la viande subissait une forte réduction de qualité, si on la faisait congeler, dégeler et ensuite frire ou cuire au barbecue.

M. Lépine: Non.

Le sénateur Inman: Combien de temps une viande durait-elle rester congelée?

M. Lépine: Habituellement six mois ou moins. Tout d'abord, je pense qu'il existe une loi qui stipule que les gens ou les sociétés ne peuvent conserver de la viande pour plus d'un an dans leur congélateur. Si vous investissez dans un quartier de bœuf qui vaut \$3 la livre, et que vous deviez ensuite payer pour l'entreposage, financièrement cela ne vaut pas le coup. Cela ne vaut seulement la peine que pour vous assurer de pouvoir répondre à la demande de vos clients. C'est, d'après moi, la principale raison de la congélation.

Le sénateur Inman: Si cette viande est décongelée, est-elle placée sur les comptoirs?

M. Lépine: Je parle seulement des coupes centrales, non pas des hanches et du paleron. Pour autant que je sache, ces dernières parties sont toutes vendues fraîches. Peut-être qu'un pourcentage de cette viande est vendue congelée, mais pas dans les gros centres comme Toronto, Ottawa et Montréal.

Le sénateur Olson: Je voudrais poser une autre question au sujet du rabais sur le transport des marchandises. Je présume qu'il s'agit d'un rabais qui vous est versé par l'expéditeur ou la maison de salaison.

M. Lépine: Oui.

Le sénateur Olson: Les locaux et ce genre de choses ont-ils encore la même importance aujourd'hui que lorsqu'il a été établie, ou bien avez-vous changé vos locaux de sorte que vous puissiez recevoir des fourgons de 60,000 livres, sans trop de difficulté?

M. Lépine: Il y a un rabais sur le transport de la marchandise, parce que le volume dans un fourgon est plus important que si on l'achète d'une autre façon. Il s'agit d'un rabais sur le transport de la marchandise et nous devrions obtenir ce qui a été entendu entre acheteurs et vendeurs. Cela se passe comme cela depuis 8 ou 10 ans environ.

Le sénateur Olson: La raison pour laquelle je pose la question, c'est que je comprends assez bien pourquoi il a été entrepris. En effet, pour les grossistes, le fait de prendre de plus gros fourgons, représentait un coût supplémentaire lorsqu'ils ne disposaient de locaux que pour des fourgons de, disons, de 25 à 30,000 livres, mais cela n'est plus vrai, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Lépine: No, it is not the reason. To me, the only reason is the fact that it is a volume rebate. I know some buyers are buying 50,000 lbs., some 42,000 lbs. We buy 60,000 lbs. It all depends what kind of quality you need and whether the shipper has enough of that quality to make up a 60,000 lbs. load or a 32,000 lbs. load. For instance, cows are lighter. You can hardly buy even a 50,000 lbs. load. Certainly you cannot buy a 60,000 lbs. load. Heifers also will be lighter. There are all kinds of weights you can order for a car. Some cars come in with 35,000 lbs., 40,000 lbs., 45,000 lbs., 55,000 lbs., up to 65,000 lbs.

Senator Olson: Is there a variation in the amount of rebate you will pay depending on the weight of the car? Do you get paid a higher rebate per pound for a 60,000 lbs. car than for a 42,000 lbs. car?

Mr. Lépine: We have 75 per cent of the rebate between 30,000 lbs. and 60,000 lbs. or 30,000 lbs. and 40,000 lbs. For instance, the rebate on between 30,000 lbs. and 40,000 lbs. is 50 cents per hundred; we will have 75 per cent of 50 cents. If we buy 60,000 lbs., between 30,000 lbs. and 60,000 lbs., if there is a dollar we get 75 per cent of the dollar. That is the way it works. The more weight there is, the more the rebate.

Senator Olson: Does this rebate change very much from one week to the next, or perhaps in a three-month period?

Mr. Lépine: Never. The percentage of the rebate has never changed. However, if the price for the freight changes the figures will change.

Senator Olson: The number of cents per pound will change?

Mr. Lépine: Yes, because of the percentage.

Senator Olson: But only because of changes in the freight rate?

Mr. Lépine: Yes, exactly.

The Chairman: Are there any other questions at this point? Yesterday we had before us Mr. Mackenzie of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal, and it was suggested that a more efficient way of operating the beef system in the country, as an alternative to bringing carcasses down in any size of railway car, would be to have the packers produce boxed beef at the packing house, and boxed beef only, shall we say, would be purchased. What would your reaction be to that? Would it dispose of some people who are now in the business, who are performing a useful purpose? What would be your reaction to that suggestion?

Mr. Lépine: If we are talking only about the cost of freight, I think there would be a saving. As of today the cattle that are boxed are those that cannot be sold straight to wholesalers or retailers who operate a warehouse. I think everybody in the country knows about that. The good cattle are sold in a car and the others are put in a box. I think the quality is there just as well, but they are not the better end of the quality in the box. The best cattle come in straight.

[Traduction]

M. Lépine: Non, ce n'est pas la raison. Pour moi la seule raison c'est qu'il s'agit d'un rabais sur la quantité. Je sais que certains acheteurs achètent 50,000 lbs, d'autres 42,000 lbs, tandis que nous achetons 60,000 de viande de bœuf. Tout dépend de la qualité que vous cherchez; il faut aussi que l'expéditeur ait un stock suffisant de viande de telle qualité pour un chargement de 60,000 lbs ou de 32,000 lbs. Les vaches par exemple sont plus légères; il est donc difficile d'en acheter un chargement de 50,000 lbs et impossible d'en avoir un de 60,000 lbs. Les génisses sont également plus légères. La charge d'un wagon peut varier de 35,000 à 65,000 lbs.

Le sénateur Olson: Le rabais que vous paierez variera-t-il en fonction du poids du wagon? Autrement dit, votre rabais est-il plus élevé la livre pour un wagon de 60 000 lbs que pour un autre de 42 000 lbs?

M. Lépine: Pour des wagons pesant de 30,000 à 40,000 ou à 60,000 lbs nous obtenons 75 p. 100 de rabais. Par exemple si le rabais pour un wagon de 30,000 à 40,000 lbs est de 50 cents les 100 lbs, nous obtiendrons donc 75 p. 100 de 50 cents. Si nous achetons 60,000 lbs, entre 30,000 et 60,000 lbs, et si le prix est d'un dollar les cents livres, nous obtenons 75 p. 100 du dollar. Voilà comment ce système fonctionne, le rabais étant directement proportionnel au poids.

Le sénateur Olson: Ce rabais varie-t-il beaucoup d'une semaine à l'autre, ou disons sur une période de trois mois?

M. Lépine: Jamais. Le pourcentage du rabais a toujours été le même. Cependant, si le prix du transport change, alors les chiffres ne seront plus les mêmes.

Le sénateur Olson: Vous voulez dire si le prix à la livre change?

M. Lépine: Oui, à cause du pourcentage.

Le sénateur Olson: Mais uniquement à cause de la variation du tarif de fret?

M. Lépine: Oui, précisément.

Le président: Y a-t-il d'autres questions pour l'instant? Hier nous avons entendu M. Mackenzie, membre de la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau, et il a laissé entendre que le fonctionnement du système de commercialisation du bœuf serait plus efficace au pays si, au lieu de décharger des wagons de carcasses de toutes les tailles, les entreprises de salaison mettaient elles-même le bœuf en carton à l'usine, le seul produit acheté étant donc celui-là. Qu'en pensez-vous? Cette solution ferait-elle disparaître certaines entreprises dont l'existence est actuellement utile? Comment réagissez-vous à cette proposition?

M. Lépine: Si nous considérons uniquement le point de vue du coût du transport, je crois que ce serait plus économique. Jusqu'à aujourd'hui, le bœuf mis en carton est celui qui ne peut être directement vendu ni aux grossistes, ni aux détaillants exploitant un entrepôt. Tout le monde au pays est au courant, je crois. Le bétail de qualité est vendu en wagon tandis que l'autre est mis en carton, mais à mon avis, sans peut-être être tout à fait le meilleur, ce dernier est presque aussi bon que le premier sans qui arrive directement en wagon.

[Text]

The Chairman: If the good carcasses now coming in railway cars were in fact boxed, and everything was boxed, what would that do to the system?

Mr. Lépine: Freight would cost less. The marketing of the beef will depend on the ability of the buyer compared with the ability of the seller. If a western man can get more for his centre cuts than the other man he will sell his hips and chucks for less. If he gets more for all these cuts he will then be able to pay more at the auction, and he will have a better business.

Senator McDonald: How much meat would your company handle in an average week?

Mr. Lépine: Are you talking about beef?

Senator McDonald: Let us start off with the whole shebang and then go to beef.

Mr. Lépine: I would say two and a half million pounds to three million pounds a week.

Senator McDonald: What percentage of that would be beef?

Mr. Lépine: A good two million pounds.

Senator McDonald: Does that vary very much over the year from one month to another? Are there seasons of the year when it goes up and others when it is down, or is it relatively smooth?

Mr. Lépine: It does not really vary, except for holiday periods such as the end of the year, Easter and the last two weeks in July. Outside that it is very steady.

Senator McDonald: You are saying it is at Christmas, Easter and the heavy barbecue season.

Mr. Lépine: That is all. I can say that for steers. With cows it is a bit different.

Senator Olson: Does the volume change very much, are there significant changes, when you adjust the price? For example, if it goes down two cents, three cents or five cents, does the volume go up significantly?

Mr. Lépine: Most of the time when the market drops, one reason is that the beef is not moving and we have a big inventory, so we buy less.

Senator Olson: What about consumer demand? I take it from what you say that that is really the final price setter, what they will buy and what they are willing to pay for it. If the price of centre cuts is adjusted downwards, does the volume go up marginally right away?

Mr. Lépine: Well, it depends how much you are talking about. If there is only a two-cent increase, for instance, for the centre cuts, I do not think it will change a lot of things, but I do believe that if our customers promote the beef during weekends, that will have a lot of things to do with it more than anything else.

[Traduction]

Le président: Supposons que les bonnes carcasses arrivant actuellement en wagon soient en fait mises en carton, et que tout le bœuf soit mis en carton, quelles répercussions cela aurait-il sur le système?

M. Lépine: Le prix du transport moindre, et à ce moment-là la commercialisation du bœuf dépendrait de l'habileté de l'acheteur par comparaison à celle du vendeur. Si un producteur de l'Ouest peut obtenir plus qu'un autre pour les morceaux de la partie centrale de la carcasse, il vendra moins cher les cuisses et les blocs d'épaule; et s'il peut vendre tous ses morceaux à meilleur prix, il pourra alors payer davantage aux encans et fera de meilleurs affaires.

Le sénateur McDonald: Quelle est la quantité de bœuf dont votre entreprise s'occupe par semaine en moyenne?

M. Lépine: Pensez-vous au bœuf uniquement?

Le sénateur McDonald: Examinons d'abord à la quantité globale, et passons ensuite uniquement au bœuf.

M. Lépine: Je dirais environ 2½ à 3 millions de livres par semaine.

Le sénateur McDonald: Et quel pourcentage représente le bœuf?

M. Lépine: Au moins deux millions de livres.

Le sénateur McDonald: Cela varie-t-il beaucoup en cours d'année, d'un mois à l'autre? Les saisons peut-elles varier cette quantité ou demeure-t-elle assez stable?

M. Lépine: Elle ne varie vraiment pas beaucoup sauf en période de vacances, comme à la fin de l'année, à Pâques et au cours des deux dernières semaines de juillet. A part cela elle est très stable.

Le sénateur McDonald: Vous dites que cette quantité varie à Noël, à Pâques et à la pleine saison des grillades en plein air.

M. Lépine: Oui, seulement à ces moments-là. Mais cela vaut davantage pour les bouvillons que pour les vaches.

Le sénateur Olson: Ce volume varie-t-il beaucoup et constate-t-on des changements importants quand vous ajustez le prix? Par exemple, si celui-ci baisse de deux, trois ou cinq cents, le volume augmente-t-il sensiblement?

M. Lépine: Quand le marché faiblit, c'est la plupart du temps d'abord parce que nous n'arrivons pas à écouler notre bœuf, ce qui fait croître nos stocks et diminue nos achats.

Le sénateur Olson: Et que faites-vous de la demande des consommateurs? Car si je vous comprends bien, ce sont eux qui, en définitive fixent le prix final en fonction de ce qu'ils veulent acheter et sont prêts à payer. Si le prix des morceaux de la partie centrale du bœuf baisse, le volume augmente-t-il tout de suite?

M. Lépine: Cela dépend de l'importance de la variation. S'il ne s'agit par exemple que d'une augmentation de deux cents pour les morceaux de la partie centrale, je ne crois pas que cela modifiera grand-chose, mais je pense que si nos clients mettent le bœuf en réclame en fin de semaine, cela peut avoir beaucoup plus d'influence que tout le reste.

[Text]

Senator Olson: Promotion, then, is more influential than the absolute price, if it is only a small change?

Mr. Lépine: Yes.

Senator McDonald: You told me about the volume of beef you have per week. In that respect where would you rank your company in Quebec as handlers of meat? Are you first?

Mr. Lépine: My competitors will not allow me to see their books, I am afraid.

Senator McDonald: But give me a guess; are you near the top?

Mr. Lépine: As a wholesaler?

Senator McDonald: Yes?

Mr. Lépine: Yes; I guess we should be near the top. Yes.

Senator Molgat: So you would be one of the determinant factors in the price?

Mr. Lépine: Well, if I may give you a broad answer, would that be satisfactory?

The Chairman: Yes.

Mr. Lépine: I believe that there are a few retailers who have their own warehouses and at least a couple of good wholesalers that are dealing with the big chain stores that are not involved in the price and the price bidding. You know, one week one man decides that he is going to buy as soon as the prices come out and I do not have anything to say. That is the price that the meat is going to be sold for during that particular week and I do not have anything to do with it. I do not know what else I could use, but I would use the first load of beef to be sold. As long as there is one load of beef that is sold, that is the market. We sure have our ideas as far as the price we should bid for is concerned, because we put these figures together and we know our return. Our competitors are in the same boat, so how come that they would be in a position to offer more, or less? I believe that there is plenty of competition. You get these retailers and you have the wholesalers on the other hand, so the market is covered 100 per cent. On top of that, we cover some of the sales to the Maritimes and some to Ontario. So we sure know what is going on. We also supply some retailers only when they are short, to adjust our inventory, for instance. It is to each his own, you know. Some weeks I know that some people will make up their minds and pay so much and we do not agree on that, but I know one thing, we have to pay and we pay it; that is all.

Senator Molgat: But as one of the largest, the tendency of the smaller ones would be to follow your lead?

Mr. Lépine: Exactly.

Senator Molgat: That would be normal?

[Traduction]

Le sénateur Olson: Ainsi la promotion des ventes a plus d'influence que le prix absolu même s'il ne s'agit que d'une légère fluctuation de prix?

M. Lépine: Oui.

Le sénateur McDonald: Vous nous avez indiqué le volume de bœuf dont vous vous occupez chaque semaine. A ce sujet, à quel rang situeriez-vous votre entreprise au Québec? Êtes-vous au premier rang?

M. Lépine: Mes concurrents ne me laissent malheureusement pas voir leurs livres.

Le sénateur McDonald: Permettez-moi d'hasarder une hypothèse; ne vous situeriez-vous pas parmi les plus importants?

M. Lépine: En tant que grossiste?

Le sénateur McDonald: Oui.

M. Lépine: Oui; je dirais que nous nous situons près du sommet. Oui.

Le sénateur Molgat: Vous seriez donc un des facteurs déterminants du prix?

M. Lépine: Eh bien, si je vous donne une réponse générale, serez-vous satisfait?

Le président: Oui.

M. Lépine: Je crois que quelque détaillants ont leur propre entrepôt et que c'est le cas d'au moins un ou deux bons grossistes qui font affaire avec les chaînes importantes qui n'ont rien à voir avec le prix et les enchères. Vous savez, une personne peut décider une semaine qu'elle achètera dès que le prix sera fixé et je n'ai rien à dire à cela. Il s'agit du prix auquel la viande sera vendue au cours de cette semaine particulière et je n'ai rien à y voir. Je ne sais pas ce que je pourrais utiliser d'autre, mais je me servais du premier chargement de bœuf qui doit être vendu. Dès un chargement de bœuf a été vendu, les conditions du marché sont fixés. Nous avons certes nos idées quant au prix que nous devrions offrir, parce que nous rassemblons ces chiffres et que nous connaissons notre bénéfice. Nos concurrents sont tous dans le même cas, comment pourraient-ils alors offrir plus ou moins? Je crois qu'il y a beaucoup de concurrence. Vous avez d'une part les détaillants et d'autre part les grossistes de sorte que le marché est entièrement couvert. Pour finir, nous nous occupons d'une partie des ventes dans les Maritimes et en Ontario. Nous savons donc vraiment ce qui se passe. Nous approvisionnons également certains détaillants seulement lorsqu'ils sont à court, afin par exemple de rajuster nos stocks. Vous savez, c'est à chacun son intérêt. Certaines semaines je sais que des personnes se feront une idée et paieront un tel prix et que nous ne sommes pas d'accord, je sais toutefois que nous devons payer et nous payons, c'est tout.

Le sénateur Molgat: Mais comme vous êtes l'une des plus importantes entreprises, les plus petites auraient alors tendance à suivre la voie que vous tracez?

M. Lépine: Exactement.

Le sénateur Molgat: Ce serait normal?

[Text]

Mr. Lépine: Yes; when we were smaller, that is what we did. We were waiting for the others, because I could not afford to pay more than the big ones then, so we were waiting and if they paid 50 cents, I had to deal with that and if I could not pay 50 cents, then I should be out of business.

Senator McDonald: You told us earlier, I believe, that you buy all your meat through a broker, or the vast majority?

Mr. Lépine: Yes; steer beef through brokers and cow beef 50 per cent. We have our own buyers and we buy our own supplies mainly in Quebec.

Senator McDonald: You buy it in the yards?

Mr. Lépine: Yes; auctions.

Senator McDonald: Yes; that is what I mean?

Mr. Lépine: Yes.

Senator McDonald: Then, you obviously prefer dealing with a broker, rather than with standing orders?

Mr. Lépine: Well, you can deal through brokers with standing orders.

Senator McDonald: Yes, but your standing orders are even through a broker?

Mr. Lépine: We do not have any standing orders.

Senator McDonald: Do you think that if all beef were sold through brokers, rather than by standing orders, it would be of any assistance to the producers, or the consumers?

Mr. Lépine: In my opinion standing orders are no good for nobody.

Senator McDonald: Which?

Mr. Lépine: They are no good for anybody.

Senator McDonald: Would you tell us why?

Mr. Lépine: Because I think that if you own cattle and think it is worth that much, you sell it and if you do not want to sell it, you do not sell it. However, I believe that being in business we should when we need something ask the price and pay for it. I do not know of any retail stores or any other business, in which we could say, for instance, "I want a suit for next Easter and we will talk about the price at Easter." No; if you like the suit, you buy it. The same thing goes for beef. We buy two dozens cows a week on the average and it is a completely different market than the one to which I made reference with respect to steers. There is no such thing as three cents a pound, for instance; it is to the best of your ability and if you cannot do it, you will not be there in the future.

[Traduction]

M. Lépine: Oui; quand notre entreprise avant moins d'envergure, c'est ce que nous faisons. Nous attendions que les autres aient pris une décision parce que nous ne pouvions nous permettre de payer plus cher que les entreprises plus importantes; nous attendions donc et si ces dernières payaient 50 cents il nous fallait le faire également; si je n'avais pu verser les mêmes montants je ne serais plus là aujourd'hui.

Le sénateur McDonald: Vous nous avez dit plus tôt, je crois du moins, que vous achetez toute votre viande par l'intermédiaire d'un courtier, ou la majeure partie de votre viande?

M. Lépine: Oui; nous achetons nos bouvillons ainsi que la moitié de nos vaches de boucherie par l'intermédiaire d'un courtier. Nous avons nos propres acheteurs et faisons surtout affaire au Québec.

Le sénateur McDonald: Vous les acheter dans les parcs d'abattage?

M. Lépine: Oui, aux ventes à l'encan.

Le sénateur McDonald: Oui, c'est ce que je veux dire.

M. Lépine: Oui.

Le sénateur McDonald: Alors il est évident que vous préférez passer par un courtier plutôt que de passer des commandes permanentes?

M. Lépine: En fait, vous pouvez également passer par l'intermédiaire d'un courtier dans le cas des commandes permanentes.

Le sénateur McDonald: Oui, vous passez donc tout de même par un courtier pour vos commandes permanentes?

M. Lépine: Nous n'avons aucune commande permanente.

Le sénateur McDonald: Croyez-vous que si tout le bœuf était vendu par l'intermédiaire de courtier plutôt qu'au moyen de commandes permanentes, cela aiderait les producteurs ou les consommateurs?

M. Lépine: A mon avis les commandes permanentes sont néfastes pour tout le monde.

Le sénateur McDonald: Pour qui?

M. Lépine: Elles sont néfastes pour tout le monde.

Le sénateur McDonald: Pouvez-vous nous dire pourquoi?

M. Lépine: Parce que je crois que si vous possédez des bovins qui valent à votre avis tel montant, vous les vendez si ça vous chante ou les gardez si tel est votre désir. Je crois toutefois, que puisque nous sommes dans les affaires, nous devrions pouvoir lorsque nous avons besoin de quelque chose, en demander le prix et accepter de le payer. Je ne connais aucun magasin de détail ou aucune entreprise où nous pourrions nous rendre et dire par exemple: «Je veux un costume pour Pâques et quant au prix, nous en discuterons à Pâques.» Non; si vous aimez le costume, vous l'achetez. C'est la même chose pour le bœuf. Nous achetons en moyenne deux douzaines de vaches par semaine et c'est un marché entièrement différent de celui dont j'ai parlé en ce qui concerne les bouvillons. Il n'est pas question de trois cents la livre par exemple; c'est selon votre capacité et si vous ne pouvez acheter, vous ne vous trouverez plus là la fois suivante.

[Text]

Senator McDonald: But you buy these cows in the auction market?

Mr. Lépine: Yes, 50 per cent of our cows; yes, we buy in Quebec at the auctions. The others, we buy them two weeks or even 15 days in advance, with the price on them; at least a week in advance and we know our cost. As long as we know our cost, we call our customers in the United States and in Canada. We make up our figures and we want a return of 70 cents for cows and since I have to bone them, it costs me, for instance, ten cents. If they want them at 62 cents, I cannot do it, because I have that ten cents expense and I will bid them. If I can make the cent, I will sell for 29 cents. I will maybe look at two or three cents and I will bid 50 cents. If my customers feel that they will be happy paying 58 cents, I will be happy to pay 58 cents. If some want to pay 59 cents, I will have to pay 59 cents, but if there are no takers even at 57 cents, I will not buy them, for sure. If I want more, I will buy them. In my opinion this is strictly business and cows are just different from steers, as you probably know.

Senator Olson: May I ask why cows are different and you can buy them ahead of time?

Mr. Lépine: With respect to the cows, our operation is like this: we sell the 85 per cent lean meat mostly to the United States and we compete with New Zealand and Australia in that field. I believe that 40 per cent of the cattle is 85 per cent lean meat and there is a big market for it, for hamburger especially, I guess. We can sell in advance and we are selling in advance, so we can afford to buy in advance. It is a different market altogether.

Senator Olson: You do not think it would work for the steer meat in the fresh meat that is sold over the counter, without further processing?

Mr. Lépine: I do not know if I can answer that question, because I am not the one who will make the decision as to what price this meat will be sold for. Even if I compare the price of livestock and the retailer worked for nothing, it could very well happen that it would be too high just as well, you know.

Maybe the pork is cheaper, maybe the lamb is cheaper, or maybe the veal is cheaper. This was the situation in March, April and May in Quebec. Every chain store advertised veal because it was cheaper. If a roast of veal sells at \$1.50 per pound and a roast of beef sells at \$2.25 per pound, people will buy the veal.

Senator Molgat: Because of the reaction between the different markets, I should like to know how you purchase your pork.

Mr. Lépine: We buy cuts, not hogs. We buy butts, picnics, fresh hams and bellies. We deal through brokers because the brokers know who is cutting the hogs. These people let the brokers know that they have 5,000 or 4,000 bellies for sale. We do not tell the brokers how many bellies we need, but we do let

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Mais vous achetez ces vaches aux encans?

M. Lépine: Oui, nous achetons la moitié de nos vaches aux encans du Québec. Quant aux autres, nous les achetons deux semaines ou même quinze jours à l'avance, à un prix fixé au moins une semaine d'avance et nous connaissons nos frais. Dès que nous avons déterminé nos coûts, nous entrons en rapport avec nos clients des États-Unis et du Canada. Nous fixons notre prix et nous réservons un bénéfice de 70 cents par vache et comme je dois les désosser, cela me coûte, par exemple, dix cents. S'ils les veulent à 62 cents, je ne peux pas les vendre, parce que j'ai assumé cette dépense de dix cents; je ferai alors une offre. Si je réussis à obtenir un cent, je les vendrai à 29 cents. J'essaierai peut-être d'obtenir deux ou trois cents et j'offrirai 50 cents. Si mes clients estiment qu'ils seront heureux de payer 58 cents, je payerai 58 cents. Si quelqu'un veut payer 59 cents, je devrai payer 59 cents, mais s'il n'y a pas de preneurs, même à 57 cents, je ne les achèterai pas, c'est certain. Si je veux plus, je les achèterai. Il s'agit strictement à mon avis de commerce et les vaches sont tout simplement différentes des bouvillons, comme vous le savez probablement.

Le sénateur Olson: Puis-je vous demander pourquoi les vaches sont différentes et pourquoi vous pouvez les acheter à l'avance?

M. Lépine: En ce qui concerne les vaches, voici comment cela fonctionne: nous vendons les 85 p 100 de viande maigre presque exclusivement aux États-Unis faisant ainsi concurrence à la Nouvelle Zélande et à l'Australie. Je crois que dans 40 p 100 des cas, nous rencontrons 80 p 100 de viande maigre pour laquelle les déboursés sont importants, surtout pour la viande à hamburger. Nous pouvons vendre d'avance et nous le faisons, de sorte que nous pouvons aussi nous permettre d'acheter d'avance. C'est un marché complètement différent.

Le sénateur Olson: Vous ne croyez pas que cela fonctionnerait également pour la viande de bouvillon fraîche qu'on vend au comptoir, sans autre transformation?

M. Lépine: Je ne sais pas si je puis répondre à cette question, parce que je ne suis pas celui qui prendra la décision quant au prix auquel cette viande sera vendue. Mais si je compare les prix du bétail et en supposant que le détaillant ne fait pas de profit, il se pourrait très bien qu'il soit tout simplement trop élevé.

Le porc est peut-être moins cher, ou c'est peut-être l'agneau ou le veau. C'est ce qu'on l'on a constaté au Québec en mars, avril et en mai. Toutes les chaînes de magasin ont fait de la publicité pour le veau parce qu'il était moins cher. Si le rôti de veau coûte \$1.50 la livre et le rôti de bœuf, \$2.25 la livre, les gens achètent le veau.

Le sénateur Molgat: Compte tenu de l'interaction entre les marchés, j'aimerais que vous m'expliquiez comment vous achetez votre porc.

M. Lépine: Nous achetons des morceaux, non pas des porcs entiers. Nous achetons des palettes, des palerons picnic, des jambons frais et des flancs. Nous faisons affaire avec des courtiers en viande puisque ce sont eux qui savent qui fait le dépeçage du porc. Les dépeçeurs avertissent les courtiers qu'ils

[Text]

them know that we are in the market and that we will buy them week after week. I am in competition with companies that buy the bellies at \$1.00 per pound and sell the bacon at \$1.25 per pound. This keeps the market alive. We know the profit margin. I do not think there is a great deal that can be changed in that area. As a matter of fact, we are talking in the area of 7 per cent gross, and with a fresh commodity I do not think you can work for less.

The Chairman: Is that seven cents per pound?

Mr. Lépine: No, 7 per cent. Perhaps it is less than that, in the area of 6.5 per cent.

The Chairman: What would be the gross profit at the end of the year?

Mr. Lépine: One per cent.

The Chairman: no per cent of the gross?

Mr. Lépine: One per cent of our sales. It could be somewhat less, but I would say between three quarters and 1 per cent. If it were an easy business, there would be more competition.

The Chairman: On that point, are the wholesalers having a more difficult time in holding their own percentage of the trade?

Mr. Lépine: In Quebec the business has changed quite a bit. This is because Bœuf Merite and Produits-Viande decided that they would operate their own warehouses. Business was lost there, but there are less wholesalers now. Their business was picked up by others. There are less wholesalers in Montreal now than there were ten years ago.

Senator Molgat: In the case of the beef pricing, you indicated that the seller has very little to do with what the price will be. Does the same hold true in so far as pork is concerned?

Mr. Lépine: Are you dealing strictly with the cuts?

Senator Molgat: You are only buying cuts.

Mr. Lépine: Yes. If I can get \$1.25 per pound for bacon, the bellies have to cost no more than \$1.00 per pound, because weight is lost in cutting them. If the hogs are five cents more per pound, or \$5.00 more per hundred, we will pay it. The market can take this over a two or three week period. But it cannot take such an increase in one day simply because the retailer cannot increase his prices as fast as the auctioneer can.

The price of steers and hogs is subject to change two or three times a day, while the retailers price cannot change. There is competition in the retail field also, and people will buy their meat at other stores if it is cheaper, just as our customers will buy from other wholesalers.

[Traduction]

ont 4,000 ou 5,000 flancs à vendre. Nous ne disons pas aux courtiers le nombre de flancs dont nous avons besoin, mais nous leur laissons savoir que nous sommes intéressés et que nous en achèterons chaque semaine. Je suis en concurrence avec des sociétés qui achètent des flancs à \$1.00 livre et qui vendent le bacon à \$1.25 la livre. C'est ce qui fait que le marché subsiste. Nous sommes au courant de la marge de profit. Je ne crois pas que l'on puisse vraiment changer quelque chose dans ce domaine là. Soit dit en passant, il s'agit d'un profit brut d'environ 7 p 100 et lorsqu'il s'agit d'un produit frais, je ne crois pas que l'on puisse accepter moins que cela.

Le président: C'est une profit de sept cents la livre?

M. Lépine: Non, 7 p 100. C'est peut-être moins que cela, environ 6.5 p 100.

Le président: Quel serait le profit brut à la fin de l'année?

M. Lépine: 1 p 100.

Le président: 1 p 100 du brut?

M. Lépine: 1 p 100 de nos ventes. Il se pourrait que ce soit un peu moins mais je dirais que cela varie entre $\frac{3}{4}$ de 1 p 100 et 1 p 100. Dans un commerce plus facile, on verrait une plus grande concurrence.

Le président: Dans le même ordre d'idée, les grossistes éprouvent-ils plus de difficulté à conserver le contrôle de leur pourcentage du commerce?

M. Lépine: Au Québec, le commerce a changé considérablement suite à la décision de Bœuf mérite et de Produits-Viande d'exploiter leurs propres entrepôts. Notre chiffre d'affaire a baissé, mais on compte actuellement moins de grossistes. Leurs affaires ont été prises en main par d'autres. A Montréal, on compte actuellement moins de grossistes qu'il y a dix ans.

Le sénateur Molgat: En ce qui a trait au prix du bœuf, vous avez dit que le vendeur n'y est pour pratiquement rien quand il s'agit de fixer le prix de vente. Est-ce également vrai dans le cas du porc?

M. Lépine: Vous parlez simplement des morceaux?

Le sénateur Molgat: Vous n'achetez que des morceaux.

M. Lépine: Oui. Si je peux obtenir \$1.25 la livre pour le bacon, les flancs ne doivent pas me coûter plus de \$1.00 la livre, parce que le poids diminue au dépeçage. Si les porcs coûtent 5 cents de plus la livre, ou \$5.00 de plus les 100 livres, nous l'achèterons. Le marché peut encaisser le coup sur une période de deux ou trois semaines. Mais il ne peut pas assumer une telle augmentation du jour au lendemain simplement parce que le détaillant ne peut pas augmenter ses prix aussi rapidement que le commissaire-priseur.

Le prix des bouvillons et des porcs peut être modifié deux à trois fois par jour sans que les détaillants puissent modifier leur prix. Le commerce de détail connaît également une concurrence et les clients achètent leur viande dans d'autres magasins si elle est moins chère tout comme nos clients achètent chez d'autres grossistes.

[Text]

Senator Molgat: If the broker tells you the price is such and such for the pork, and you find it is too high, you do not buy it; is that right?

Mr. Lépine: I am not an expert on pork. This can be averaged in with frozen inventory. If the price is too high we still pay it, but we buy less and take part of our inventory to absorb it.

Senator Molgat: How do you feel about the present grading system for beef? In your view, is it a good system or would you suggest some improvement?

Mr. Lépine: The best grade of beef is grade A-2. I think it should be called grade A-1. In my mind, when I think of something as being perfect, I call it grade A-1, not grade A-2. You are well aware that most beef in the A-1 category is not as good as the beef in the A-2 category. In the United States it is done that way, and as far as I am concerned, it should be done that way here.

Senator Molgat: In your view the A-1 category is too fat?

Mr. Lépine: No. Young bulls are in that category, so are Holstein cattle, which is good beef, but not as good as that which is in the A-2 category.

Senator Molgat: When you say the "best", are you speaking from a conversion standpoint or from a consumer's standpoint?

Mr. Lépine: When I say "best" I mean from the standpoint of taste.

Senator Molgat: What are your views on labelling? The Department of Consumer and Corporate Affairs have a standard for labelling; is that correct?

Mr. Lépine: I lost you somewhere.

Senator Molgat: do you follow the labelling standards set out by the Department of Consumer and Corporate Affairs or do you label as per your customers' instructions?

Mr. Lépine: There is one set of labelling standards for wholesale cuts and a different set for retail cuts. We do not cut to the retailers' specifications, so we have no need for the retail labels. We only handle wholesale cuts.

Senator Molgat: And are those standardized?

Mr. Lépine: Yes, they are, and I think rightly so. A given cut should have the same name across the country.

Senator Molgat: I have no further questions, Mr. Chairman.

The Chairman: If there are no other questions of Mr. Lépine, we can move on to the next group.

On behalf of the committee, Mr. Lépine, I want to thank you for taking time out of your busy schedule to come before us. If we find we have other questions of you, perhaps we can communicate with you by letter or telephone.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Si le courtier vous cite un prix pour le porc et si vous trouvez ce prix trop élevé, vous ne l'achetez pas, non?

M. Lépine: Je ne connais pas très bien le commerce du porc. On peut en arriver à une moyenne grâce à un stock congelé. Si le prix est trop élevé, nous en achetons moins et utilisons une partie de nos stocks pour combler.

Le sénateur Molgat: Que pensez-vous du système de classement actuel du bœuf? À votre avis, est-ce un bon système ou aimeriez-vous y voir quelques améliorations?

M. Lépine: La meilleure catégorie de bœuf est la catégorie A-2. Je crois que nous devrions l'appeler la catégorie A-1. Lorsque je songe à un produit parfait, j'imagine qu'il est de la catégorie A-1 et non A-2. Vous savez très bien que la plus grande partie du bœuf de la catégorie A-1 n'est pas d'aussi bonne qualité que celui de la catégorie A-2. Aux États-Unis, on procède de cette façon, et à mon avis, nous devrions l'adopter.

Le sénateur Molgat: Selon vous, le bœuf de la catégorie A-1 est-il trop gras?

M. Lépine: Non. Cette catégorie comprend les jeunes taureaux et les bovins Holstein; le bœuf est bon, mais pas aussi bon que la catégorie A-2.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous dites qu'il s'agit du meilleur bœuf, parlez-vous du point de vue de la conversion ou de la consommation?

M. Lépine: Lorsque je dis meilleur, c'est au goût que je songe.

Le sénateur Molgat: Que pensez-vous de l'étiquetage? Le ministère de la Consommation et des Corporations a établi des normes d'étiquetage; est-ce exact?

M. Lépine: Je ne vous suis pas.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vous vous conformez aux normes d'étiquetage fixées par le ministère de la Consommation et des Corporations ou suivez-vous les instructions que vous donnent vos clients?

M. Lépine: Il existe des normes d'étiquetage pour les morceaux vendus en gros et d'autres pour les morceaux vendus au détail. Nous ne coupons pas nos morceaux selon les indications des détaillants, nous n'avons donc pas besoin d'étiquette pour le marché du détail. Nous ne nous occupons que des morceaux vendus en gros.

Le sénateur Molgat: Et ces morceaux sont normalisés?

M. Lépine: Oui, et je crois que c'est bien ainsi. Un morceau devrait être connu sous le même nom dans tout le pays.

Le sénateur Molgat: Je n'ai plus de question, monsieur le président.

Le président: Si on a plus de question à poser à M. Lépine, nous pouvons passer au prochain témoin.

Monsieur Lépine, au nom du Comité, je vous remercie d'avoir pris le temps de venir comparaître. Si nous avons d'autres questions à vous poser, nous permettez-vous de communiquer avec vous par lettre ou par téléphone?

[Text]

Mr. Lépine: I will be glad to provide whatever assistance I can.

The Chairman: The next submission will be from Dominion Stores Limited. I will ask Mr. Jackson, Executive Vice-President of Dominion Stores Limited, to introduce his colleagues.

Mr. Allen C. Jackson, Executive Vice-President, Dominion Stores Limited: Thank you, Mr. Chairman. On my immediate right is Mr. Chester Wilcox, Corporate Meat Manager. Mr. Wilcox is the senior person in the meat operation of the company. Sitting next to Mr. Wilcox is Mr. John Toma, Senior Vice-President, Marketing, our most senior man in merchandising. Sitting next to Mr. Toma is Mr. André Dupuis, Meat Merchandising Manager for the province of Quebec; and, finally, Mr. Mitchell L. Wasik, Corporate Secretary. If we may, Mr. Chairman, we should like to begin with an opening statement by Mr. Wilcox.

The Chairman: Very well.

Mr. Chester H. Wilcox, Corporate Meat Manager, Dominion Stores Limited: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators have been introduced to the gentlemen who are representing Dominion Stores and what their responsibilities are. We have made presentations on beef to numerous bodies in the past five years, and I should like to outline those briefly.

We made a presentation to the Food Prices Review Board, specifically Mrs. A.F.W. Plumtre and Mr. John Morris, and we presented beef market information for the duration of the Food Prices Review Board.

We made presentations to the Manitoba Livestock and Meat Commission, Kennedy Street, Winnipeg, at which we were represented by myself and Mr. Ray Kirby; to the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef, Toronto, at which we were represented by Mr. Wasik and myself; to the Beef Inquiry, Montreal, at which we were represented by Mr. T.G. Bolton, Mr. A.C. Jackson and myself; to the Honourable René Toupin, Minister of Corporate & Internal Services, Manitoba—that was on October 16, 1976,—and to the standing Senate Committee on Agriculture pertaining to the report of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal. In the latter two presentations we were representing the Retail Council Ad Hoc Meat Committee, and the presentations were made by Mr. A. McKichan, Mr. A. Smith and Mr. C. H. Wilcox.

Dominion Stores Limited operates 377 stores from Saskatoon to Newfoundland. We have 94 stores in Quebec and 214 stores in Ontario. All of our stores handle Grade A1 and Grade A2 beef. I should like to speak specifically on the buying of beef on the Toronto and Montreal markets and how this is handled each and every week. The Toronto market is settled, as a rule, on a Wednesday p.m., or Thursday a.m., for beef carcasses to be delivered to our stores 12 days later; that is, if the market were settled on Wednesday, February 15, it would be for cattle going to our Ontario stores during the week of February 25 to March 4, 1978.

[Traduction]

M. Lépine: Il me fera plaisir de vous aider si je le peux.

Le président: Le prochain témoignage sera celui des représentants des magasins Dominion. Je demanderai à M. Jackson, vice-président exécutif des magasins Dominion Limitée de présenter ses collègues.

M. Allen C. Jackson, vice-président exécutif, magasins Dominion Limités: Merci, monsieur le président. Je vous présente donc, à ma droite, M. Chester Wilcox, gérant administratif des viandes. Il occupe le poste le plus élevé dans la section des viandes. A sa droite se trouve M. John Toma, premier vice-président à la commercialisation, notre autorité en cette matière. A côté de M. Toma se trouve M. André Dupuis, gérant de la commercialisation des viandes au Québec. Enfin, M. Mitchell L. Wasik, secrétaire administratif. Si vous le permettez, monsieur le président, nous aimerions commencer par une déclaration préliminaire qui sera prononcée par M. Wilcox.

Le président: Très bien.

M. Chester H. Wilcox, gérant des viandes Dominion Stores Limited: Merci, monsieur le président. Les représentants de Dominion Stores ont été présentés aux honorables sénateurs, et leurs fonctions ont été décrites. Au cours des cinq dernières années, nous avons présenté des mémoires sur le bœuf à divers organismes et j'aimerais vous en parler brièvement.

Nous avons soumis un mémoire à la Commission de surveillance du prix des produits alimentaires, et plus particulièrement à Mme A. F. W. Plumtre et à M. John Morris. Nous avons fourni des renseignements sur le marché du bœuf à la Commission pendant toute la durée de son mandat.

Notre société a présenté un mémoire, par l'entremise de M. Ray Kirby et moi-même, à la Manitoba Livestock and Meat Commission, rue Kennedy, Winnipeg; à la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf, à Toronto, par l'entremise de M. Wasik et moi-même; à l'Enquête sur le bœuf, tenue à Montréal, par l'entremise de M. T. G. Bolton, M. Jackson et moi-même. Elle a présenté un mémoire à l'honorable René Toupin, Ministre des corporations et des services intérieurs du Manitoba, lors de l'audience tenue le 16 octobre 1976, ainsi qu'au Comité sénatorial permanent de l'agriculture concernant le rapport de la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf et du veau. Dans les deux derniers témoignages, nous représentons le comité spécial sur les viandes du conseil des détaillants; les mémoires ont été présentés par M. A. McKichan, M. A. Smith et M. C. H. Wilcox.

Dominion Stores Limited a 377 magasins répartis de Saskatoon à Terre-Neuve. Il y en a 94 au Québec et 214 en Ontario. Tous nos magasins vendent du bœuf de catégorie A-1 et A-2. J'aimerais vous parler plus particulièrement de l'achat du bœuf sur les marchés de Toronto et de Montréal et de la procédure que nous suivons chaque semaine. En règle générale, le marché de Toronto négocie, le mercredi soir ou le jeudi matin, la livraison des carcasses de bœuf qui parviendront à nos magasins douze jours plus tard. Par exemple, si le marché est conclu le mercredi 15 février, les bovins seront expédiés à

[Text]

Each Wednesday our beef buyer in Toronto contacts our beef suppliers and asks for their quotes on beef carcasses, beef hind, beef hips, beef ribs and beef chucks. All our suppliers know the type of beef we buy, that being the best of the A1 and A2 cattle, and they quote according to what they must have for their meat. As a rule, we have about 12 suppliers, and we may or may not buy from all 12, depending upon asking prices. We know what the asking prices are on other markets and what is being offered on the Montreal market, and based on that information a decision is made. Each supplier is called back and the amount of beef that we will require is confirmed.

Our decision, basically, is made on the movement of beef in our stores in the previous week; the live cattle market—has it gone up or has it gone down—what we are planning on advertising two weeks hence, and the availability of beef.

The Montreal market is basically handled in the same manner, the only difference being that we deal with wholesalers and packers. However, the price on beef in the Montreal area is settled on a Thursday or a Friday for meat to be delivered to our stores 10 days later; that is, the meat we are buying is en route via rail to the Montreal packer or wholesaler as a general rule. If the "buy" is made on February 16 or 17, the meat would be delivered to our stores on February 27 or 28, or during that week. Our buyer in Montreal contacts the individual packer or wholesale beef salesman who, in turn, quotes our buyer a price for our type of cattle—that is, A1 or A2 beef—and, after all the quotes are in, a decision is made as to the suppliers we will buy from and the quantity from each.

Our suppliers in the Montreal area are as follows: Canada Packers, Lépine-Laurier, Lauzon Packers, Great West Packers, Swift, Inter State, and Hochelaga. We pay for our beef five to seven days after the product is delivered to our stores. I think that basically explains how our beef is purchased in these market areas, Mr. Chairman. If there are any questions as to our involvement in the marketing of beef, we would be pleased to answer them to the best of our ability.

The Chairman: Perhaps you could give us a picture as to the position that Dominion Stores Limited holds in the general retail market.

Mr. Jackson: If I might comment on that, Mr. Chairman, we are not only the largest food retailer in Canada, but the largest retailer. It is commonly known that we are no 1. We will do something in excess of \$2 billion in sales this fiscal year. Approximately 22 to 23 per cent of our sales volume is in meat. That will vary by area. Of that 22 to 23 per cent, 35 to 39 per cent, on average, would be in beef products. It varies according to the marketing strategy.

[Traduction]

nos magasins de l'Ontario au cours de la semaine du 25 février au 4 mars 1978.

Chaque mercredi, notre acheteur communique de Toronto avec nos fournisseurs de bœuf et leur demande le prix de leurs carcasses, des culottes de bœuf, des hanches, des côtes, et des hautes côtes. Tous nos fournisseurs savent quel genre de bœuf nous achetons, c'est-à-dire les meilleurs bovins de catégorie A1 et A2, et ils fixent un prix en fonction de la valeur de leur bœuf sur le marché. Règle générale, nous avons environ douze fournisseurs et nous pouvons acheter de chacun d'eux, selon les prix demandés. Nous savons ce que sont les prix demandés sur les autres marchés et ce que l'on offre sur le marché de Montréal; nous fondons notre décision sur ces renseignements. Nous rappelons chaque fournisseur pour confirmer la quantité de bœuf que nous voulons acheter.

Notre décision dépend essentiellement de la quantité de bœuf vendu dans nos magasins la semaine précédente, de la hausse ou de la baisse de la demande sur le marché des bovins vivants, des coupes de viande que nous comptons mettre en vedette dans deux semaines et de la disponibilité de bœuf.

Nous procédons essentiellement de la même façon sur le marché de Montréal; la seule différence c'est que nous traitons avec les grossistes et les entreprises de salaisons. Cependant, le prix du bœuf dans la région de Montréal est fixé le jeudi ou le vendredi et la viande est livrée à nos magasins dix jours plus tard; c'est-à-dire en règle générale, la viande que nous achetons est déjà en route sur rail vers les entreprises de salaisons et les grossistes de Montréal. Si «l'achat» se fait le 16 ou le 17 février, la viande sera livrée à nos magasins le 27 ou le 28 février ou au cours de cette semaine. Notre acheteur à Montréal communique avec chacune des entreprises de salaisons ou avec le vendeur de bœuf en gros qui à son tour, fixe un prix avec notre acheteur pour les catégories de bovin, c'est-à-dire le bœuf de catégorie A1 ou A2. Lorsque tous les prix sont connus, nous choisissons les fournisseurs et nous décidons quelle quantité de bœuf nous achèterons de chacun d'eux.

Nos fournisseurs de la région de Montréal sont les suivants: Canada Packers, Lépine-Laurier, Lauzon Packers, Great West Packers, Swift, Inter State et Hochelaga. Nous payons notre bœuf 5 ou 6 jours après l'avoir reçu. Monsieur le président, je crois que cela explique essentiellement comment nous procédons pour acheter notre bœuf sur ces marchés. Il y a des questions concernant notre participation à la mise en marché du bœuf, nous serons heureux d'y répondre dans la mesure du possible.

Le président: Vous pourriez peut-être nous expliquer quelle position Dominion Stores Limited occupe sur le marché de vente au détail.

M. Jackson: J'aimerais faire un commentaire à cet égard, monsieur le président; nous ne sommes pas uniquement le plus important détaillant alimentaire au Canada, mais le plus important détaillant. Chacun sait que nous sommes les premiers dans ce domaine. Nos ventes se chiffrent à plus de \$2 milliards au cours de cette année financière. La viande compte pour environ 22 ou 23 p. 100 de nos ventes. Le pourcentage varie selon les régions. Les produits carnés en moyenne, comp-

[Text]

The Chairman: And what is the net return? What profits are you showing these days? I have not looked at the balance sheet for some years but a few years ago I studied it very carefully.

Mr. Jackson: Well, I brought one with me, but despite all the criticism we are still making less than one penny on the dollar net, and in the latter year it has gone down to about three-quarters of a cent.

The Chairman: But it is still a profit and it is better than some of us beef producers are getting, but anyway that is another matter.

Mr. Jackson: It is better than operating at a loss.

The Chairman: Do you have interests in other retail stores or do you have investments in other chains or packing companies, or to what extent is your company interlocked with other companies in the same business?

Mr. Jackson: Well, we do not have any investment in packing houses, if that is the question you are asking, but we do have a small subsidiary company called Bittner Packing which deals mostly with processed meats, salami and cooked ham and this type of product. They also operate some small retail stores and delicatessen stores. It is a very small company and insignificant in the marketing of beef which is what we are talking about here today.

Senator McDonald: One question came to my mind when you were asking about the Dominion Stores and their interests in related stores. Do any other companies in food retailing, wholesale or the the livestock industry have any interest in Dominion Stores?

Mr. Jackson: At the wholesale level? Yes, Canada Packers is one of our shareholders.

Senator McDonald: Are they a large shareholder?

Mr. Jackson: They are certainly, I would say, not a substantial shareholder. That is not the word I want. I do not know the number of shares they own, but they certainly have no control, if that is what you are asking.

Senator McDonald: Would it be around 10 per cent?

Mr. Jackson: No, less than that. Aproximately 7 per cent. They have held it for a long period of time.

Senator Inman: How long has Dominion Stores been operating in Canada?

Mr. Jackson: About 59 years.

Senator Inman: One of the oldest?

Mr. Jackson: Yes very close to it.

The Chairman: In relation to Steinberg's, are you holding your position or are they coming up on you?

Mr. Jackson: As far as market share is concerned?

[Traduction]

tent, pour 35 à 39 p. 100 de ce 22 ou 23 p. 100. Cela varie en fonction de la stratégie de mise en marché.

Le président: A quoi se chiffrent vos recettes nettes? Quelle est votre marge de profit? Je n'ai pas regardé votre bilan depuis quelques années mais je l'ai déjà étudié très attentivement.

M. Jackson: J'en ai apporté un avec moi, mais malgré toutes les critiques dont nous faisons l'objet, nous réalisons moins d'un cent sur le dollar et au cours de cette dernière année, il s'agit plutôt de $\frac{3}{4}$ d'un cent.

Le président: Mais vous réalisez tout de même un profit, ce qui est mieux que certains des producteurs de bœuf, mais c'est une toute autre question.

M. Jackson: Mais c'est mieux que d'exploiter à perte.

Le président: Avez-vous des intérêts dans d'autres magasins de vente au détail ou avez-vous investi dans d'autres chaînes ou entreprises de salaisons; et quels intérêts votre société détient-elle dans d'autres entreprises apparentées?

M. Jackson: Nous n'avons aucun investissement dans les entreprises de salaisons, si c'est ce que vous voulez savoir, mais nous avons en fait une petite filiale, Bittner Packing, qui produit essentiellement des viandes transformées: salami, jambon cuit et autres produits de ce genre. La filiale exploite aussi quelques petits magasins de vente au détail et des charcuteries. C'est une petite société qui ne joue qu'un rôle secondaire dans la mise en marché du bœuf.

Le sénateur McDonald: Une question m'est venue à l'esprit lorsque vous avez parlé des magasins Dominion et de leur participation dans d'autres entreprises apparentées. Y a-t-il d'autres sociétés du secteur de la vente au détail des produits alimentaires, des grossistes ou des éleveurs de bovins qui détiennent des actions dans les magasins Dominion?

M. Jackson: Au niveau de la vente en gros? Oui, Canada Packers est un de nos actionnaires.

Le sénateur McDonald: S'agit-il d'un actionnaire important?

M. Jackson: Je dirais qu'il n'est pas très important. Ce n'est pas le mot que je cherche. Je ne sais pas combien d'actions cette société détient, mais elle n'a aucun contrôle, si c'est ce que vous voulez savoir.

Le sénateur McDonald: Pourrait-on dire qu'elle détient environ 10 p. 100 des actions?

M. Jackson: Non, c'est moins que cela. Je dirais environ 7 p. 100. Elle les a depuis très longtemps.

Le sénateur Inman: Depuis combien de temps les magasins Dominion sont-ils installés au Canada?

M. Jackson: Depuis 59 ans environ.

Le sénateur Inman: C'est une des plus vieilles sociétés?

M. Jackson: Oui, à peu de chose près.

Le président: Par rapport à Steinberg, est-ce que vous maintenez votre importance ou si cette chaîne vous rattrape?

M. Jackson: Pour ce qui est de notre part du marché?

[Text]

The Chairman: All right, we will deal with it on that basis.

Mr. Jackson: I would say we are holding our own. We have been able to increase our market share considerably over a period of six or seven years, and so has Mr. Steinberg. He is a good competitor.

The Chairman: You are both making it difficult for some others, perhaps.

Mr. Jackson: Well, there are some other tough fellows out there, too.

Senator Inman: Are the majority of the shareholders Canadian?

Mr. Jackson: Yes, 98 per cent. I should add that one of our slogans is that we are truly a Canadian company and we are one of the few.

Senator Olson: Mr. Jackson, I would like to understand, a little better, what you say about your pricing. You say the price is set in Toronto usually on a Wednesday for delivery of that beef to your store some 12 days later. Is that carcasses mostly?

Mr. Wilcox: No, carcasses and cuts. Cuts can vary, and you can buy cuts seven days before delivery, but we like to have all our meat 10 to 12 days dead before it goes into our stores.

Senator Olson: Is there a fairly large percentage of that beef in the category of what we call "rolling" to eastern Canada?

Mr. Jackson: Not in Toronto, no. Not at all. That beef would all be bought before it left its destination, and if it was from western Canada we would have it bought and the supplier would know exactly what we required before it was shipped.

Senator Olson: But in the Montreal market you do buy some of that meat that is rolling.

Mr. Wilcox: In the Montreal market we buy from wholesalers. We don't have anything to do with buying meat that is rolling. We buy after it is unloaded, and while the meat may be rolling when we buy it from the wholesaler, we do not actually choose that meat until it is unloaded, and then our buyer goes through those individual carcasses and stamps the meat that he so requires. He may go through a hundred carcasses and only stamp 75. In fact he may only stamp 50 because they may not be to our specs.

Senator Olson: Then you are not directly involved in the so-called price setting mechanism that takes place. I am talking about the Montreal market on Thursday. Do you make bids for that product?

Mr. Wilcox: No, they tell us what they want for the meat, and then we in turn choose whether we are going to buy from one packer or the other. If one packer asks a cent more than the other fellow, in other words if we can get enough from

[Traduction]

Le président: Bon, vous pouvez répondre en fonction de ce critère.

M. Jackson: Je dirais que nous tenons ferme. Nous avons pu augmenter notre part du marché considérablement au cours des six ou sept dernières années, et M. Steinberg aussi. Il est un bon concurrent.

Le président: Vous rendez peut-être la vie difficile à d'autres entreprises.

M. Jackson: Il y a aussi d'autres concurrents qui nous rendent la vie difficile.

Le sénateur Inman: Est-ce que la majorité de vos actionnaires sont Canadiens?

M. Jackson: Oui, 98%. Je devrais ajouter qu'un de nos slogans est que notre entreprise est réellement canadienne et qu'elle est une des rares qui le soit.

Le sénateur Olson: Monsieur Jackson, j'aimerais obtenir des éclaircissements sur la fixation de vos prix. Vous dites que le prix est habituellement fixé à Toronto le mercredi pour la viande de bœuf qui sera livrée à votre magasin douze jours plus tard. S'agit-il surtout de carcasses?

M. Wilcox: Non, de carcasses et de morceaux. Les morceaux peuvent varier, et vous pouvez en acheter sept jours avant la livraison, mais nous préférons acheter toute notre viande dix ou douze jours avant qu'elle soit livrée à nos magasins.

Le sénateur Olson: Un pourcentage assez élevé de cette viande de bœuf entre-t-elle dans la catégorie que nous appelons la viande de bœuf en transit vers l'Est du Canada?

M. Jackson: Pas à Toronto, non. Pas du tout. Tout cette viande de bœuf aura été achetée avant son expédition, et si elle provenait de l'Ouest du Canada, nous la ferions acheter, et le fournisseur saurait exactement ce que nous voulons avant qu'elle soit expédiée.

Le sénateur Olson: Mais sur le marché de Montréal vous achetez une partie de cette viande qui est en cours de transport.

M. Wilcox: Sur le marché de Montréal nous achetons à des grossistes. Nous n'achetons pas de la viande en transit. Nous l'achetons après qu'elle ait été déchargée, et bien qu'il soit possible que la viande soit en transit lorsque nous l'achetons au grossiste, nous la choisissons effectivement lorsqu'elle a été déchargée et ensuite notre acheteur examine chaque carcasse et estampille la viande qu'il veut acheter. Il peut examiner cent carcasses et n'en estampille que soixante-quinze. En fait, il est possible qu'il n'en estampille que cinquante parce qu'elles ne sont pas conformes à nos normes.

Le sénateur Olson: Par conséquent, vous n'intervenez pas directement dans ledit mécanisme de fixation de prix. Je parle actuellement du marché de Montréal le jeudi. Faites-vous des offres de prix pour ce produit?

M. Wilcox: Non, ils nous indiquent leurs prix, et ensuite à notre tour nous décidons si nous allons acheter la viande d'une entreprise de salaisons ou d'une autre. Si une entreprise de salaisons demande un cent de plus que l'autre, autrement dit,

[Text]

packer A at 80 cents and the other fellow is asking 81 cents, then we are going to buy the 80-cent meat if in fact it is the quality and grade we want.

Senator Olson: So in fact you buy this beef after it arrives in Montreal?

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Olson: Has the amount of beef that you buy changed significantly in the last few months or even in the last few years compared with what you used to buy? Is the volume changing?

Mr. Wilcox: We are buying some boxed, but it is strictly on an exploratory basis right at the moment. Most of our meat is hanging beef or swinging beef as it is called.

Senator Olson: You say you take your beef from about 12 significant suppliers, and I think you named some of them—

Mr. Wilcox: That is in Ontario. There we have about 12 and in Quebec we have between six and eight.

Senator Olson: And these are all people who in fact have possession of the beef in Montreal?

Mr. Wilcox: That is correct.

Senator Olson: You don't buy from any packers or shippers of whatever you may call them in Alberta?

Mr. Wilcox: No, not in Montreal, we don't.

Senator Olson: My interest in your activities in this meat market is fairly specifically directly to finding out how the price gets set. You feel that as far as you are concerned you come in after the price is set?

Mr. Wilcox: We do.

Senator Olson: And yet you are the biggest marketer of beef, perhaps in Canada, but certainly in this market. Not in Montreal specifically, but in Ontario and Quebec.

Mr. Wilcox: In Ontario we are No. 1 buyer, but not in Quebec.

Senator Olson: If you put the two provinces together, would you be the largest retailer in terms of the whole central Canada market?

Mr. Jackson: Yes.

Mr. John C. Toma, Senior Vice-president, Dominion Stores Limited: In terms of the chains, yes.

Senator Olson: You do not believe that your activities in the market are directly involved in the price-setting mechanism.

Mr. Wilcox: Not in the Montreal market. The Montreal market is settled by the wholesalers before we get the meat or before we even buy the meat, for that matter. We are not involved in that portion of it whatsoever. In the Toronto market, or the Ontario market, the packer decides what he

[Traduction]

si la conserverie A peut nous fournir suffisamment de viande à 80 cents, et qu'une autre demande 81 cents, dans ces conditions nous allons acheter la viande qui coûte 80 cents si en fait il s'agit de la qualité et de la catégorie que nous recherchons.

Le sénateur Olson: Par conséquent, en fait vous achetez cette viande de bœuf après qu'elle soit arrivée à Montréal?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Olson: La quantité de viande de bœuf que vous achetez a-t-elle changée sensiblement au cours de ces derniers mois et même au cours de ces dernières années, par rapport à ce que vous aviez l'habitude d'acheter? Le volume change-t-il actuellement?

M. Wilcox: Nous en achetons qui a été mise dans des boîtes, mais actuellement nous le faisons à titre d'essai. Nous achetons la plus grande partie de notre viande à la cheville.

Le sénateur Olson: Vous dites que vous achetez votre viande de bœuf à douze fournisseurs importants, et je crois que vous avez cité les noms de certains d'entre eux . . .

M. Wilcox: C'est en Ontario, où nous avons douze fournisseurs, et au Québec nous en avons entre six et huit.

Le sénateur Olson: Il s'agit de fournisseurs qui en fait, ont la viande de bœuf en leur possession à Montréal?

M. Wilcox: C'est exact.

Le sénateur Olson: Achetez-vous de la viande à des entreprises de salaisons ou à des expéditeurs ou quel que soit le nom que vous leur donnez, en Alberta?

M. Wilcox: Non, pas à Montréal.

Le sénateur Olson: Je m'intéresse à vos activités sur ce marché de la viande principalement pour découvrir comment le prix est fixé. Vous estimez que vous achetez la viande après la fixation du prix?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Olson: Et pourtant vous êtes le plus important vendeur de viande de bœuf, peut-être au Canada, mais certainement sur le marché de notre région. Non pas à Montréal principalement, mais en Ontario et au Québec.

M. Wilcox: En Ontario nous sommes le principal acheteur, mais pas au Québec.

Le sénateur Olson: Si vous considérez les deux provinces ensemble, ne seriez-vous pas le détaillant le plus important sur l'ensemble du marché du centre du Canada?

M. Jackson: Oui.

M. John C. Toma, Premier Vice-président, Dominion Stores Limited: En ce qui concerne nos chaînes d'épicerie, oui.

Le sénateur Olson: Vous ne pensez pas que vos activités sur le marché interviennent directement dans le mécanisme de fixation des prix.

M. Wilcox: Pas sur le marché de Montréal. Les prix sont déjà fixés sur le marché de Montréal par les grossistes, avant que nous obtentions la viande ou au fait avant même de l'acheter. Sur le marché de Toronto ou de l'Ontario, l'entreprise de salaisons fixe le prix. Nous prenons les prix cotés.

[Text]

wants for the meat. We take the quotes. We do not necessarily buy from the highest person by any means. We will buy from the people from whom we can get our meat at the lowest possible price.

However, we may buy from eight of those twelve packers or from ten, depending upon the quantity we require, and we may pay different prices to three or four of that ten. They may not all ask the same price and we may not pay all the same price.

Senator Olson: Do you do any advance buying of beef?

Mr. Wilcox: Yes, between 12 and 14 days.

Senator Olson: Is that all?

Mr. Wilcox: Yes, sir. That is all. You are talking about hanging, swinging beef.

Senator Olson: I am also talking about perhaps a commitment that you could get X number of carloads later on and you would ask a wholesaler or a broker, or whoever you buy it from.

Mr. Wilcox: Again you are talking about Canadian-produced beef.

Senator Olson: Yes.

Mr. Wilcox: No.

Senator Olson: When you feature certain cuts of beef in your advertising, do you do that on a store-by-store basis or does it include a whole area?

Mr. Wilcox: It includes a whole area.

Senator Olson: This has a significant impact on how much beef you will sell that week.

Mr. Wilcox: Yes, it does. Our beef sales can go from as low as 33 per cent of our total meat sales to as high as in excess of 65 per cent, depending on what we have featured.

Senator Olson: When you make a decision to feature your beef, do you know what you have paid for the beef that you will feature before you prepare the advertising?

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Olson: It is already purchased and the price is agreed upon.

Mr. Wilcox: Yes, but the retails are not always set.

Senator Olson: When do you make that decision?

Mr. Wilcox: As close as we can to the time that it can be printed in the papers. We may drop that price anywhere from one to three times by the time it hits the papers, and it depends upon what our competitor is doing and what the market activity at that time is. I cannot help you too much in that area.

[Traduction]

Nous n'achetons pas nécessairement à celui dont les prix sont les plus élevés. Nous achèterons à ceux qui offrent le prix le plus bas possible.

Toutefois, nous pouvons acheter la viande à huit de ces douze entreprises de salaisons ou à dix, en fonction de la quantité dont nous avons besoin, et il est possible que nous payons des prix différents à trois ou quatre de ces dix. Il est possible qu'ils ne demandent pas tous le même prix, et il est possible que nous ne payons pas à tous le même prix.

Le sénateur Olson: Achetez-vous de la viande de bœuf à l'avance?

M. Wilcox: Oui, entre douze et quatorze jours à l'avance.

Le sénateur Olson: Est-ce tout?

M. Wilcox: Oui monsieur, c'est tout. Vous parlez de bœuf à la cheville.

Le sénateur Olson: Je veux également dire que vous avez peut-être reçu l'engagement que vous obtiendrez un nombre X de chargements ultérieurement, que vous demanderiez à un grossiste ou à un courtier, ou quel que soit celui qui vous vend la viande.

M. Wilcox: Vous parlez de viande de boeufs élevés au Canada.

Le sénateur Olson: Oui.

M. Wilcox: Non.

Le sénateur Olson: Lorsque vous mentionnez certains morceaux de viande dans votre publicité, le faites-vous en fonction de chaque magasin individuellement, ou s'agit-il de toute une zone?

M. Wilcox: Il s'agit de toute une zone.

Le sénateur Olson: Cela a un impact important sur la quantité de viande de bœuf que vous vendrez cette semaine-là.

M. Wilcox: Oui, nos ventes de viande de bœuf peuvent tomber à 33% du total de nos ventes de viande, ou les dépasser de 65%, cela dépend des morceaux qui constituent les articles vedettes.

Le sénateur Olson: Lorsque vous décidez de choisir certains morceaux de viande de bœuf comme article vedette, connaissez-vous leur prix d'achat avant de préparer la réclame?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Olson: Ils ont déjà été achetés et leur prix a déjà été convenu.

M. Wilcox: Oui, mais les prix au détail ne sont pas toujours fixés.

Le sénateur Olson: Quand prenez-vous cette décision?

M. Wilcox: Aussi près que possible de la date où les réclames seront imprimées dans les journaux. Nous pouvons réduire le prix une ou trois fois avant que la réclame soit publiée dans les journaux, et cela dépend de ce que fait notre concurrent et de l'activité sur le marché à ce moment-là. Je ne peux pas vous donner beaucoup d'explications dans ce domaine.

[Text]

Senator Olson: I think you have already. When you feature a certain cut, what motivates you to make the decision to feature that particular cut or a certain class of beef?

Mr. Wilcox: Basically, we plan our advertising several weeks in advance. We will plan on running hinds of beef in a given area, for example. When that week comes up we advertise hinds of beef. It might not necessarily be the right time to do that, but we do it because we have it planned that way. Beef hinds may be four cents or five cents a pound higher than they were when the actual plan was made, but we still proceed with it.

Senator Olson: Your decision, then, to feature a certain cut—say hinds—is not predicated on the knowledge that you have that there may be a good supply or somewhat of a surplus supply of that particular cut for the week.

Mr. Wilcox: No, not necessarily at all.

Mr. Toma: It may have a bearing on it to some degree.

Mr. Jackson: There are times when there is a surplus market condition such that we will move because the cost has come down and it is advantageous to feature that product at a lower price. That does not always happen, as Mr. Wilcox has said. If we are planning a hind sale, for example, and the hind market does move up and we think it is about the right time to feature hinds, we will do it anyway.

Senator Olson: But you will adjust your retail price.

Mr. Jackson: Not necessarily. It depends on what has been happening in the marketplace and who else has been on beef, who else has been featuring it and at what price and so on. Our philosophy is to price the lowest in the marketplace in each of the trading areas. Sometimes it costs us to do that, but we think it is a good philosophy. It has been good to us.

Senator Olson: You said that you plan your advertising several weeks in advance. Could you be a little more precise?

Mr. Wilcox: Anywhere from six weeks to eight weeks in advance.

Senator Olson: Your advertising department then makes the arrangements with the newspapers for the display advertising in which you will feature this particular cut; they make the arrangements to prepare the display advertising five or six weeks in advance so that the advertising will appear in the paper during the week that you have decided on.

Mr. Toma: No, we attempt, not only for meat but for all departments, to formulate or determine what we are going to advertise approximately six weeks in advance across the chain.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Je pense que vous m'en avez déjà données. Lorsque vous prenez un certain morceau comme article vedette, qu'est-ce qui vous pousse à prendre la décision de prendre comme article vedette un morceau particulier ou une certaine catégorie de viande de bœuf?

M. Wilcox: Fondamentalement, nous projetons notre publicité plusieurs semaines à l'avance. Par exemple, nous projeterons de faire de la publicité pour les culottes de bœuf dans une zone donnée. Lorsque cette semaine-là arrive nous faisons de la publicité pour les culottes de bœuf. Ce n'est forcément pas le moment propice de le faire, mais nous le faisons parce que nous l'avions projeté. Le prix des culottes peut-être plus élevé de 4 ou 5 cents au moment où notre projet avait été arrêté, mais nous l'entreprenons tout de même.

Le sénateur Olson: Par conséquent, vous ne prenez pas la décision de prendre comme article vedette certains morceaux, par exemple des culottes, parce que vous savez qu'une quantité importante de ce morceau particulier ou un excédent, sera mis en vente cette semaine-là.

M. Wilcox: Non, pas forcément.

M. Toma: Cela peut influencer dans une certaine mesure sur votre décision.

M. Jackson: Il y a des moments où le marché est excédentaire, et nous prenons notre décision parce que le coût a diminué, et qu'il est avantageux de faire de la réclame pour ce produit en fixant un prix plus réduit. Cela ne se produit pas toujours, comme l'a déclaré M. Wilcox. Si nous envisageons de vendre des culottes à un prix plus réduit, par exemple, et que leur prix augmente sur le marché, et que nous pensons que c'est le moment propice de les prendre comme articles vedettes, nous le ferons de toute façon.

Le sénateur Olson: Mais vous rajusterez votre prix au détail.

M. Jackson: Pas nécessairement. Cela dépend de ce qui se produit sur le marché, et quel autre concurrent a écoulé de la viande de bœuf, quel autre concurrent l'a prise comme article vedette et le prix qu'il a fixé et d'autres facteurs. Nous avons pour principe de fixer les prix les plus bas sur le marché dans chacun des domaines commerciaux. Parfois nous en tirons des désavantages, mais nous pensons que c'est un bon principe. Il nous a été profitable.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que vous projetez votre publicité plusieurs semaines à l'avance. Pourriez-vous être un peu plus précis?

M. Wilcox: Entre six ou huit semaines à l'avance.

Le sénateur Olson: Par conséquent, votre département de la publicité prend des dispositions avec les journaux en vue de l'annonce dans laquelle ce morceau particulier figurera comme article vedette; il prend les dispositions nécessaires pour préparer l'annonce cinq ou six semaines à l'avance afin qu'elle soit publiée dans le journal au cours de la semaine que vous avez choisie.

M. Toma: Non, nous essayons, non seulement pour la viande mais pour tous les autres articles, de formuler ou de détermi-

[Text]

There is quite a process involved. It is not simply a matter of selecting certain items. There is quite a procedure involved. You have to secure the merchandise and have it transported to the plant, or in this case you have to purchase your quantities of whatever the product may be and then advise the advertising department. We plan the type of advertisement we are going to use and what we will feature, et cetera. All of the merchandising in any given area is related to the advertising department and they formulate a layout for the newspapers.

Senator Olson: When you have all of that ready you already have quite an investment in making that feature, and then you go right up to the week in which you have actually planned to make those sales in the retail stores. If I understand you correctly, you just have to pay whatever the market demands for that beef then.

Mr. Toma: In the majority of cases, yes, but as Mr. Wilcox indicated, we purchase our beef 14 days in advance, and at that time, if we wish, we can take the decision not to proceed. Usually we do proceed, because there are usually sound reasons for having selected to go beef during the particular week. It could be that there is a cycle; it could be that we feel that it is the opportune time for a sale, that the consumers are ready for a sale and are ready to buy beef. There may be a number of reasons why we select beef for that week.

Under normal circumstances we seldom deviate from the item we have selected six weeks in advance. We could, if circumstances dictated; if something came up that warranted our discontinuing, we could make a change. But there is a lot of work involved at that point to go back and make that change.

Senator Olson: Do you think the trend toward more primal cuts and boxed beef and so on will increase? Do you think that this trend will be an increasing part of the mechanism of delivering meat to your stores?

Mr. Wilcox: In the U.S. 70 per cent of all beef going to retailers is now in boxes. I understand that in Canada it is as high as 45 per cent, and growing. Yes, I do feel that there will come a time when possibly all of it will be in some form of box—not necessarily the form it is today, but in some form.

Senator Olson: What will that do to the present price-setting mechanism, especially in the Montreal market, when there is no more beef going through the channels that set the price now?

Mr. Wilcox: I do not know. I do not know how it will be handled at that time. When I say that, if it is handled in the same form that it is now, with a company such as your own,

[Traduction]

ner l'article pour lequel nous ferons de la publicité pour tous les magasins de notre chaîne, six semaines à l'avance.

Il y a tout un processus qui intervient; il ne s'agit pas simplement de choisir certains articles. Il y a toute une procédure qui intervient. Il faut obtenir les marchandises et les faire transporter jusqu'à l'usine, où dans ce cas particulier, il faut acheter les quantités du produit en cause, et ensuite en aviser le département de la publicité. Nous projetons le genre de publicité que nous allons employer pour l'article que nous vendrons en vedette. Toute la vente dans tout domaine donné est lié au département de la publicité et ils formulent une disposition typographique pour les journaux.

Le sénateur Olson: Lorsque tous ces éléments sont prêts, la préparation de cette annonce constitue tout un investissement, et ensuite vous attendez la semaine que vous avez choisie pour faire ces ventes dans vos magasins de détail. Si j'ai bien compris vos explications, vous n'avez plus qu'à payer le prix fixé pour ce genre de bœuf sur le marché.

M. Toma: Dans la majorité des cas oui, mais comme M. Wilcox l'a indiqué, nous achetons notre viande de bœuf quatorze jours à l'avance, et à ce moment-là, si nous voulons, nous pourrions prendre la décision de ne pas entreprendre cette vente. Habituellement, nous le faisons, parce que nous avons de bonnes raisons de choisir la viande de bœuf comme article vedette au cours d'une semaine particulière. C'est peut-être parce qu'il y a un cycle ou parce que nous estimons que c'est le moment propice pour une vente en solde, que les consommateurs sont prêts pour une vente en solde et à acheter de la viande de bœuf. Il peut y avoir certaines raisons pour lesquelles nous choisissons la viande de bœuf pour cette semaine-là.

Dans des circonstances normales nous nous écartons rarement de l'article que nous avons choisi six semaines à l'avance. Si les circonstances l'exigent, nous le pouvons, s'il se produit un évènement imprévu qui justifie que nous ne le faisons pas, nous pourrions procéder à un changement. Mais il a fallu déployer beaucoup d'efforts et il n'est pas commode d'effectuer un changement.

Le sénateur Olson: Pensez-vous que la tendance à vendre des morceaux de choix et de la viande de bœuf en boîte de carton s'accroîtra? Pensez-vous que cette tendance s'étendra de plus en plus dans le mécanisme de livraison de la viande aux magasins?

M. Wilcox: Aux États-Unis, 70% de toute la viande de bœuf livrée aux détaillants, est actuellement placée dans des boîtes en carton. On m'a laissé entendre qu'au Canada il s'agit de 45% et que ce pourcentage augmente. Oui, je pense qu'il arrivera un certain moment où toute la viande sera placée dans un certain genre de boîtes, quoique pas nécessairement dans le type de boîte utilisée actuellement.

Le sénateur Olson: Quelle influence cela aura-t-il sur le mécanisme de fixation des prix, particulièrement sur le marché de Montréal lorsque la viande de bœuf ne sera plus acheminée par la filière qui fixe les prix actuellement?

M. Wilcox: Je ne sais pas. Je ne sais pas comment on s'en occupera à ce moment-là. C'est-à-dire, si on procède comme à l'heure actuelle avec une société comme la nôtre qui ne dispose

[Text]

which does not have any facility for distributing meat in the Montreal market, it is quite likely that the meat will still go through the wholesaler and the packer, and it will be handled by the same method of handling—the only difference being that it will be in boxes rather than swinging beef.

Senator Olson: If it is broken—I think that is the word they use—and boxed at some place near a packing plant—I am from Alberta, and so I am bringing that up as an example—

Mr. Wilcox: Yes, from Red Deer or Calgary, and such places.

Senator Olson: . . . would not that type or package of beef be more capable of going right from that packing house to your stores?

Mr. Wilcox: Due to the physical setup of our stores in that trading area, we have to put our meat through a wholesaler or packer at this stage. We do not have the holding power within store level. We have to get meat more-than-once-a-week, sort of thing. Therefore we have to have the wholesaler or packer to be in a position to deliver us anywhere from three to five days a week.

Senator Olson: I understand that.

Senator Norrie: Do you try to plan to buy certain quotas from different regions of Canada, or do you just take potluck with regard to where it comes from?

Mr. Wilcox: Most of our meat in the Montreal area comes from Alberta. Our Ontario meat—that is, for the Toronto market—could come from any place, due to the fact that we have packers in Toronto who bring meat from western Canada and from all provinces, whether Manitoba or Alberta. But most of our meat comes from Alberta, so far as western Canada is concerned, and, of course, we have such a large kill in Ontario. The biggest part of our meat is Ontario-processed meat. Does that answer your question?

Senator Norrie: I was wondering where the Maritimes fit into this. You have not talked about that.

Mr. Wilcox: I am afraid their killing capacity is probably small at the moment. I am not saying that it will not become a big factor in time.

Senator Inman: Canada Packers have a fairly good-sized operation.

Mr. Wilcox: Yes, they do have an operation on the east coast. The Quebec slaughter, by the way, is running about 200,000 to 250,000 head of cattle per year—good cattle—and the Ontario kill is about 1.6 million. Half the increase over the past two decades in Canadian kills have been placed in Alberta. So you can see that the western market is steadily growing. The Ontario and Quebec markets are showing a good increase, but the other areas are not showing the increase they should. B.C. is away down. In 1956 B.C. was killing 125,000 head a year, and now they are down to 30,000. So there are lots of opportunities for those eastern provinces.

[Traduction]

pas de moyens pour assurer la distribution de la viande sur le marché de Montréal, il est fort probable que la viande passera encore par le grossiste et l'entreprise de salaisons, et qu'on en assurera la livraison suivant la même méthode, la seule différence étant qu'elle sera placée dans des boîtes, au lieu d'être levée comme du bœuf à la cheville.

Le sénateur Olson: Si c'est dépecé et mis en boîte à un endroit situé non loin de l'entreprise de salaisons—je suis originaire de l'Alberta et c'est pourquoi je vous donne cet exemple—

M. Wilcox: Oui, de Red Deer, de Calgary et d'autres endroits semblables.

Le sénateur Olson: . . . ne serait-il pas plus facile d'expédier ce bœuf en carton directement de la conserverie à vos magasins?

M. Wilcox: En raison de la façon dont nos magasins sont aménagés dans le secteur commercial, nous devons faire passer notre viande par un grossiste ou une entreprise de salaisons à cette étape. Nous ne sommes pas équipés pour conserver la viande dans les magasins. Nous devons nous approvisionner plus d'une fois la semaine. Par conséquent, nous comptons sur le grossiste ou l'entreprise de salaisons pour nous livrer de la viande de trois à cinq fois la semaine.

Le sénateur Olson: Je comprends.

Le sénateur Norrie: Essayez-vous d'acheter des contingents préalablement établis des diverses régions du Canada ou procédez-vous au hasard, quant au lieu d'origine de la viande?

M. Wilcox: La majorité de la viande consommée à Montréal provient de l'Alberta. La viande de l'Ontario—c'est-à-dire celle qui se vend sur le marché de Toronto—peut provenir de nombreux endroits, car certaines salaisons torontoises s'approvisionnent dans l'ouest du Canada soit au Manitoba ou en Alberta. Mais la grande majorité de notre viande vient de l'Alberta, en ce qui concerne l'Ouest canadien, sans oublier évidemment que l'abattage se fait sur une échelle très considérable en Ontario. La majorité de notre viande est traitée en Ontario. Est-ce que j'ai répondu à votre question?

Le sénateur Norrie: J'aimerais savoir le rôle que jouent les Maritimes dans ce contexte. Vous n'en avez pas parlé.

M. Wilcox: J'ai bien peur que leur capacité d'abattage soit très faible, pour le moment. Mais cela ne veut pas dire qu'elle ne deviendra pas éventuellement beaucoup plus importante.

Le sénateur Inman: La maison Canada Packers est assez importante.

M. Wilcox: Oui, elle a des installations sur la côte est. Entre parenthèses, l'abattage au Québec se chiffre entre 200,000 et 250,000 têtes de bétail par année—du bon bétail—comparativement à 1.6 million en Ontario. La moitié de l'augmentation d'abattage au Canada ces deux dernières décennies est due à l'Alberta. Vous pouvez donc constater que le marché de l'Ouest croît de façon assez régulière. Les marchés de l'Ontario et du Québec ont également enregistré une bonne augmentation, mais ce n'est pas le cas des autres régions. La production de la Colombie-Britannique est très faible. En 1956, on abattait 125,000 têtes par année dans cette province, compara-

[Text]

The Chairman: Have you given any consideration to whether or not you should be providing for yourself some of the facilities that are now provided by the wholesalers in the Montreal market? You said that if it went to boxed beef, it might be a different system. Have you looked at the possibility of providing for yourself the services that are now provided by wholesalers? Would it be more or less economical, in your judgment? Do you feel obliged to stay with the system as it is, for any given reason?

Mr. Jackson: Perhaps I could comment. Certainly we have looked at it many times. It is a very heavy capital investment, from what we have been able to determine. As a matter of fact, some of the fellows were down into the States last week looking at some installations. I guess it is a matter of where your priorities lie and where you want to put your capital investment. But at this point in time it is very much a study situation. We have not come to any concrete conclusions one way or the other. I do not know whether you wish to add to that, Mr. Wilcox?

Mr. Wilcox: I do not believe that I can enlarge on that. It is strictly an area of "yes, we are looking, and no, we have not made any decision." We have not prepared any numbers for our top management on which to make a decision. It is strictly a look-see situation at the moment.

The Chairman: From what I understood your executive vice-president to say, your decision—or, at least, a substantial part of it—would be based on whether that kind of investment would provide you with the best return, rather than some alternative investment which your company might consider.

Mr. Wilcox: That is right.

Senator McDonald: Mr. Chairman, the committee has been told that there are perhaps three or four separate markets or regions in Canada with regard to beef. Does Dominion Stores have different groups of meat buyers for each region?

Mr. Wilcox: Yes; we have a different group of meat buyers for every region. We have a buying office in Winnipeg, one in Montreal and one in Toronto.

Senator McDonald: Are the instructions which go from your company to your buyers the same, regardless of the region?

Mr. Wilcox: Just the specs. Our specs are the same. We buy A1 and A2 cattle.

Senator McDonald: The price you pay for cattle would not necessarily be the same?

Mr. Wilcox: No. It varies, depending upon market conditions within the trading area that he is in. We might pay as much money for cattle in Winnipeg and Saskatoon as we would in Toronto. We might even pay more, because of the Ontario market being softer at a given period.

[Traduction]

tivement à 30,000 à l'heure actuelle. Cette situation fournit de bonnes occasions d'affaires aux provinces de l'est.

Le président: Avez-vous décidé si vous deviez ou non aménager pour votre propre usage le genre d'installations que fournissent les grossistes dans le marché de Montréal? Vous avez dit que si on adoptait le bœuf en boîte de carton, il faudrait avoir recours à un système différent. Avez-vous considéré la possibilité d'assurer vous-même les services que fournissent actuellement les grossistes? Serait-ce plus ou moins économique, d'après-vous? Vous sentez-vous obligé de continuer de vous conformer au même système pour une raison quelconque?

M. Jackson: Je pourrais peut-être répondre à cette question. Nous avons évidemment considéré la chose bien des fois. Cela représente un investissement considérable, d'après ce que j'ai pu en juger. Certains se sont même rendus aux États-Unis la semaine dernière pour examiner des installations. Je suppose que tout dépend de vos priorités et du genre d'installations à l'égard desquelles vous êtes disposés à investir. À l'heure actuelle, ce système est toujours à l'étude. Nous n'avons pas encore tiré de conclusion définitive, d'une façon ou d'une autre. Avez-vous quelque chose à ajouter à cela, M. Wilcox?

M. Wilcox: Non, je ne crois pas pouvoir en dire davantage. Tout ce que nous pouvons dire pour le moment est: «Oui nous étudions la situation, mais nous n'avons pas encore pris de décision.» Nous n'avons pas encore fourni à la haute direction une base sur laquelle elle pourrait se fonder pour prendre une décision. Nous en sommes encore à l'étape de l'étude.

Le président: D'après ce qu'a déclaré votre vice-président administratif, votre décision—ou du moins, une grande part de votre décision—dépend du genre d'investissement qui fournira le meilleur profit, plutôt que d'autres investissements que votre société pourrait considérer.

M. Wilcox: C'est cela.

Le sénateur McDonald: Monsieur le président, on a dit au Comité qu'il existe au Canada trois ou quatre marchés ou régions séparés pour le bœuf. Les magasins Dominion ont-ils recours à divers groupes d'acheteurs de viande pour chaque région?

M. Wilcox: Oui. Nous avons un groupe différent d'acheteurs de viande pour chaque région. Nous avons des bureaux d'achat à Winnipeg, à Montréal et à Toronto.

Le sénateur McDonald: Votre société donne-t-elle les mêmes instructions à tous ses acheteurs, sans égard à la région?

M. Wilcox: Nous ne faisons que préciser la catégorie qui demeure toujours la même. Nous achetons du bétail de catégories A1 et A2.

Le sénateur McDonald: Le prix que vous payez pour le bétail n'est donc pas nécessairement le même?

M. Wilcox: Non. Il varie selon les conditions du marché dans les diverses régions. Il se peut que nous payons autant pour le bétail à Winnipeg et à Saskatoon qu'à Toronto. Il se peut que nous payons même plus, car il arrive que le marché de Toronto soit assez instable.

[Text]

Senator McDonald: When you say "the market", you mean the consumer?

Mr. Wilcox: No—we, the retailer. We may pay more.

Senator McDonald: I meant that the consumer in the different regions would dictate the price in your store, and that would relate back to what you paid for it—or is it the other way around?

Mr. Wilcox: No, not necessarily so. The amount of product on the market will dictate what meat will cost. For example, at this same period last year we were buying cattle at 71 cents per pound, and we were featuring beef on a regular basis, the same as we are now. That same carcass of beef now costs us 85 cents per pound, and we are featuring beef on a regular basis, the same as we did when we were paying 71 cents. Last year at this time cattle went from 71 cents, undressed on delivery, to a low of 67 cents. We do not see it going that way this year, and we are still going to promote beef.

Senator McDonald: That was going to be my next question.

The Chairman: But your promotion prices change with the costs that you have to make?

Mr. Wilcox: Our promotion prices change according to the marketplace, yes.

Senator McDonald: They change from region to region?

Mr. Wilcox: Yes.

Senator McDonald: Because the market situation changes in one region in quite a different way from the way in which it may change in another. Is that right?

Mr. Wilcox: May I just explain that, as I see your question? Chunks of beef may be featured in Montreal at a very low price, whereas in Toronto they may be featured at 10 or 15 cents a pound more, due to the fact that in the Toronto market we do more to the chuck. In Toronto we would remove the blade, we would remove the back strap, and do some other extra things to it. Therefore blade roasts in Montreal and Toronto would be two different types of meat, though they would still be the blade roasts, and they would still be out of the shoulder.

Senator McDonald: There could be quite a variation in price.

Mr. Wilcox: Yes, due to the fact that there could be also a variation in the wholesale cost of chuck. A chuck in Montreal could be 55 cents, and in Toronto it could be 60, 61 cents, due to the fact that in the Montreal market, as the gentleman previously explained, you can get more money for the middles than the man in Toronto could get.

Senator McDonald: And Dominion Stores buys no meat direct from the producer at the auction.

[Traduction]

Le sénateur McDonald: Lorsque vous parlez du «marché», voulez-vous dire le consommateur?

M. Wilcox: Non, je veux parler de nous-mêmes, les détaillants. Nous payons plus.

Le sénateur McDonald: Je voulais dire que c'est peut-être les consommateurs des diverses régions qui déterminent le prix pratiqué dans vos magasins et que ce dernier est établi en fonction du prix que vous avez payé pour la viande—ou est-ce le contraire?

M. Wilcox: Non, pas nécessairement. Le prix de la viande est établi en fonction de la quantité de produits sur le marché. Par exemple, à la même époque l'année dernière, nous achetions le bétail à 71¢ la livre et nous offrions du bœuf comme article vedette sur une base régulière comme maintenant. La même carcasse de bœuf nous coûte maintenant 85¢ la livre et nous offrons toujours cette viande comme article vedette sur une base régulière, comme lorsque nous ne la payions que 71¢. L'année dernière à la même époque, le bétail est passé de 71¢, déshabillé sur livraison, au taux très bas de 67¢. Il ne semble pas que ce sera le cas cette année et nous continuerons de promouvoir le bœuf.

Le sénateur McDonald: C'était là l'objet de ma prochaine question.

Le président: Mais le prix de vos spéciaux augmente en fonction des coûts que vous devez couvrir?

M. Wilcox: C'est cela, le prix de nos articles vedette change en fonction du marché.

Le sénateur McDonald: Il varie d'une région à l'autre?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur McDonald: Parce que la situation du marché peut changer beaucoup, mais pas nécessairement de la même façon dans toutes les régions, n'est-ce pas le cas?

M. Wilcox: Puis-je vous expliquer cela? Le haut de côte peut être offert comme article vedette à Montréal à un prix très bas, tandis que, à Toronto, il peut coûter de 10 à 15 cents de plus la livre, parce que nous travaillons beaucoup plus cette coupe à Toronto. En effet, nous retirons la palette, la bande du dos et ainsi de suite. Par conséquent, les palettes à rôtir offertes à Montréal et à Toronto sont deux coupes bien différentes, même s'il s'agit toujours de palettes à rôtir tirées de l'épaule.

Le sénateur McDonald: Il peut y avoir une grande différence de prix.

M. Wilcox: Oui, parce qu'il peut y avoir également des différences dans le coût du haut de côte en gros. Un haut de côte à Montréal se vend 55 cents tandis qu'à Toronto, on exige 60 ou 61 cents, car comme on vient de vous l'expliquer, vous pouvez vendre les coupes du centre plus cher sur le marché de Montréal qu'à Toronto.

Le sénateur McDonald: Et les magasins Dominion n'achètent pas de viande directement des producteurs dans les encans.

[Text]

Mr. Wilcox: Yes. We participate in the Royal Winter Fair and the CNE, and we buy the top cattle in those shows.

The Chairman: Big hearted, but we love it.

Mr. Wilcox: Thank you.

Senator McDonald: So in Montreal you buy from wholesalers and packers.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator McDonald: I gather, from what you have already told us, that you, in Toronto, buy mostly from packers. Is that right? The wholesaler does not play as big a role in the Toronto market.

Mr. Wilcox: There are no wholesalers, *per se*, in Toronto. They are packers. Strictly packers.

Senator McDonald: Then most of your meat is purchased in Toronto from packers.

Mr. Wilcox: Yes, sir.

Senator Olson: What changed the price from 71 cents a year ago to 85 cents, for the same carcass, today, in your opinion? Why is it up 15 cents a pound?

Mr. Wilcox: I would have to assume that all the costs—taxes, freight, rents, etc.—have played a big part in that. I just ran off some figures for my own use, and found that last year, for example, we were paying, as I said, 71 cents, and 84 cents this year, which is an increase of 18 per cent. The cattle numbers are equal. That is, that given week, that is February 4—I just pulled these off just for the sake of doing something, and believe me, I do not have that kind of time—our Canada kill in 1978 was 75,229. In 1977 it was 76,961. Even though the kills were equal, the price was up some 18 per cent. Against that the hog slaughterings in Ontario, for 1978, the same week, amounted to 56,000, while in 1977 they were 45,000. The cost of hogs in 1978 was \$71.60, on average, that week, and in 1977 it was \$56.25, or a number increase in hogs of some 17 per cent, with a price increase of some 20 per cent. What I am saying is that the hog market is up 27 per cent, the beef market 18 per cent, and numbers are equal or better. Furthermore, I am sure you know that there was a 4 per cent increase in beef production in 1977 and an increase in consumption of almost 2 pounds to 112 pounds per person; so I believe that consumption is good, the demand is good, and therefore that the marketplace is up. That is what it amounts to. That is kind of a round-about way of putting it, but that is the way I see it.

Senator Olson: I thank you for that comment, because it indicates, at least to me, that the volume of beef did not change very much in spite of an 18 per cent increase in the price in one year.

[Traduction]

M. Wilcox: C'est cela. Nous assistons à l'Exposition royale d'hiver et à l'Exposition canadienne nationale et achetons le bétail de qualité supérieure qui y est présenté.

Le président: Quel grand cœur, nous vous en savons gré.

M. Wilcox: Merci.

Le sénateur McDonald: Alors à Montréal vous achetez des grossistes et des entreprises de salaison.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur McDonald: Je crois comprendre, d'après ce que vous venez de nous dire, qu'à Toronto, vous achetez surtout des entreprises de salaison. Est-ce le cas? Le grossiste ne joue pas un rôle aussi important sur le marché de Toronto.

M. Wilcox: Il n'y a pas de grossistes comme tels à Toronto. Il y a seulement des entreprises de salaison.

Le sénateur McDonald: Alors, à Toronto, vous achetez la plus grande partie de votre viande des entreprises de salaison.

M. Wilcox: Oui monsieur.

Le sénateur Olson: Qu'est-ce qui d'après-vous a entraîné une hausse de 71 cents il y a un an à 85 cents pour la même carcasse aujourd'hui? Quelle est la cause de cette augmentation de 15 cents la livre?

M. Wilcox: Nous devons présumer que tous les coûts—les taxes, le transport de marchandises, les loyers, etc.—jouent un rôle important. J'ai recueilli quelques données et j'ai découvert que l'année dernière, par exemple, nous payions, comme je l'ai déjà dit, 71c. et cette année, 84c., ce qui équivaut à une augmentation de 18 p. 100. Toutefois, le nombre de têtes bétail est le même. C'est-à-dire que pour une semaine donnée, prenons par exemple la semaine du 4 février—je me suis simplement amusé à recueillir ces chiffres pour le plaisir de le faire et croyez-moi, je n'ai pas de temps à perdre—nous avons abattu 75,229 têtes de bétail en 1978. En 1977, pour la même semaine, le total s'élevait à 76,961. Bien que le nombre de têtes abattues soit le même, le prix a augmenté de quelque 18 p. 100. Par ailleurs, le nombre de porcs abattus en Ontario en 1978 la même semaine se chiffrait à 56,000 tandis qu'en 1977, il y en a eu 45,000. Le coût du porc en 1978 était en moyenne \$71.60 pour la même semaine et en 1977, \$56.25, soit une augmentation de 17 p. 100 du nombre de porcs et de 20 p. 100 du prix. Ce que je veux dire, c'est que le marché du porc a augmenté de 27 p. 100, celui du bœuf de 18 p. 100 et le nombre de têtes abattues est soit le même ou supérieur. En outre, vous savez probablement qu'il y a eu une augmentation de 4 p. 100 de la production du bœuf en 1977 et une augmentation de la consommation d'environ 2 livres: elle se chiffre maintenant à 112 livres par personne. La consommation est donc bonne, ainsi que la demande et c'est pourquoi le marché est à la hausse. C'est la situation en résumé. C'est une façon assez contournée de l'expliquer, mais c'est ainsi que je la perçois.

Le sénateur Olson: Je vous remercie de cette observation car cela indique, du moins pour mon information personnelle, que le volume de bœuf n'a pas beaucoup varié en dépit de l'augmentation de prix de 18 p. 100 en un an.

[Text]

Senator Inman: Is the producer getting that 18 per cent?

Mr. Wilcox: Yes. I am sure if there is a cattleman here he can vouch for that. The return has improved a great deal.

Mr. Mitchell L. Wasik, Corporate Secretary, Dominion Stores Limited: That is what you believe, Chester. You do not know.

Mr. Wilcox: No. That is what I said. It is a personal opinion.

Senator Molgat: Do I understand correctly that what you buy, basically, is carcasses?

Mr. Wilcox: Not necessarily. That is not true. We buy beef, and we buy wholesale cuts and carcasses. We buy hinds, hips, ribs, chucks, boneless beef, straight cattle. That is what it takes.

Senator Molgat: And roughly the same in the Toronto market, or the Ontario market, as in the Quebec market?

Mr. Wilcox: It will vary to some degree, from week to week, but basically it is the same method of buying, yes.

Senator Molgat: I had understood, when you described your buyers going in and picking individual carcasses—

Mr. Wilcox: He will also pick individual hips and chucks and ribs.

Senator Molgat: You buy those individually as well.

Mr. Wilcox: Yes, sir.

Senator Molgat: But you cannot do that in boxed beef.

Mr. Wilcox: No, not at this time. However, I do believe the time will come when you will be able to do that. You may not be able to sort it to that degree, but the standards will be such that if a packer does not meet those standards he will not sell it—not to us, anyhow.

Senator Molgat: When you buy carcasses to break them yourselves, do you then sell all of that through your own outlets, or do you wholesale some of that?

Mr. Wilcox: No. We sell all of those carcasses that we take in in carcass form except the bones and fat. They are sold to a renderer.

Senator Molgat: But you do not wholesale any of it.

Mr. Wilcox: No.

Mr. Jackson: The prices could be determined as wholesale, if you want a definition of that.

Mr. Wilcox: Or less.

Senator Molgat: Do you operate on standing orders?

Mr. Wilcox: No.

[Traduction]

Le sénateur Inman: Est-ce que le producteur reçoit également ce 18 p. 100?

M. Wilcox: Oui. Je suis convaincu que s'il y avait un éleveur de bétail ici parmi nous, il pourrait nous en assurer. Les profits se sont beaucoup améliorés.

M. Mitchell L. Wasik, secrétaire de la société, Dominion Stores Limited: C'est ce que vous croyez, Chester. Vous ne le savez pas.

M. Wilcox: Non. C'est ce que j'ai dit. Il s'agit d'une opinion personnelle.

Le sénateur Molgat: Dois-je comprendre que vous achetez essentiellement des carcasses?

M. Wilcox: Pas nécessairement. Ce n'est pas le cas. Nous achetons du bœuf, c'est-à-dire que nous achetons des coupes et des carcasses en gros. Nous achetons des culottes, des hanches, des côtes, du haut de côte, du bœuf désossé et du bétail. C'est ce qu'il nous faut.

Le sénateur Molgat: Et vous achetez à peu près la même chose sur le marché de Toronto ou le marché ontarien que sur le marché québécois?

M. Wilcox: Cela varie, dans une certaine mesure, de semaine en semaine, mais la méthode d'achat est fondamentalement la même.

Le sénateur Molgat: J'avais compris, lorsque vous m'avez dit tout à l'heure que vos acheteurs sélectionnaient les carcasses individuelles . . .

M. Wilcox: Ils sélectionnent également des croupes, des hauts de côtes et des côtes.

Le sénateur Molgat: Vous les achetez séparément aussi.

M. Wilcox: Oui, monsieur.

Le sénateur Molgat: Mais cela ne s'applique pas au bœuf en carton?

M. Wilcox: Non, pas encore. Cependant, je crois qu'on pourra bientôt le faire. On ne pourra peut-être pas choisir la viande de façon aussi sélective, mais les normes établies seront telles qu'une entreprise de salaison ne pourra pas vendre sa viande si elle ne les respecte pas,—en tous les cas, pas à nous.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous achetez des carcasses et que vous les dépecez vous-même, vendez-vous toute cette viande dans vos différents points de vente ou en vendez-vous une partie en gros?

M. Wilcox: Non, nous vendons toutes les carcasses à l'exception des os et du gras qui sont vendus à un fondeur.

Le sénateur Molgat: Mais vous n'en vendez pas une partie en gros?

M. Wilcox: Non.

M. Jackson: Les prix pourraient être des prix de gros, si vous voulez.

M. Wilcox: Ou moins.

Le sénateur Molgat: Passez-vous des commandes fermes?

M. Wilcox: Non.

[Text]

Senator Molgat: Never?

Mr. Wilcox: No, never. You mean, to say to a packer, "We will need 50 cattle from you next week"?

Senator Molgat: Yes. The price to be negotiated.

Mr. Wilcox: Negotiated at a later date? No. No. We do not.

Senator Molgat: Tomorrow is Wednesday, and the key day in your Ontario market.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: And so tomorrow you will decide on your buy to be delivered to you the week after next.

Mr. Wilcox: Two weeks from that date, practically. Ten days from that date.

Senator Molgat: You buy at that point on a firm price.

Mr. Wilcox: Yes. We will buy on a firm price at that time.

Senator Molgat: And that will be, basically, your requirement for that subsequent week.

Mr. Wilcox: That is correct; but bear in mind that a lot of that meat will be dead, because that meat will have died either Monday or Tuesday of this week; and that meat was bought last Friday or Saturday, at the Saturday sales, or the Friday sales, or even the Thursday sales. That meat will be dead on the Monday and the Tuesday and the Wednesday, and the packer knows what his meat cost him. He knows what he has to get out of it. So what we are buying is not something that he has to go out and buy. It is something that he already owns.

Senator Molgat: But the bulk will not have been killed yet.

Mr. Wilcox: But the bulk will have been bought.

Senator Molgat: So the packer then will know what he can pay for the rest of the week.

Mr. Wilcox: He will know what he can sell us meat at, because at the auctions, as you know, he may plan on paying \$50 for cattle, and then the following morning you pick up the paper and cattle have gone to 51½ cents, or 52½, depending on what the requirement for cattle is that given week. Again, it could have gone the other way, but not likely, in today's marketplace.

Senator Olson: The price will be set in Toronto tomorrow, and then in Montreal the price that you will pay for meat will be firm on Thursday.

Mr. Wilcox: Set Thursday or Friday.

Senator Olson: So the Toronto market really leads the Montreal market by a day or so.

Mr. Wilcox: Not necessarily. As the gentleman previously stated, they get their offerings on Tuesday in many instances, but the Montreal market is sold by Wednesday when we do our buying. Not necessarily all of the time, but a good deal of the time it is.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Jamais?

M. Wilcox: Non, jamais. Voulez-vous dire que nous commandions à une entreprise de salaison 500 têtes de bétail pour la semaine prochaine?

Le sénateur Molgat: Oui. Et le prix serait à négocier.

M. Wilcox: Négocié à une date ultérieure? Non. Absolument pas.

Le sénateur Molgat: Nous sommes mercredi demain et vous allez donc choisir votre viande sur le marché de l'Ontario.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Demain vous allez donc acheter ce qui devra vous être livré la semaine prochaine.

M. Wilcox: Dans deux semaines, presque. Dix jours exactement.

Le sénateur Molgat: Vous achetez votre viande à cette date pour un prix ferme?

M. Wilcox: Oui. Le prix sera ferme.

Le sénateur Molgat: Et ce que vous achèterez constituera en gros vos besoins pour la semaine en question?

M. Wilcox: C'est exact, mais n'oubliez pas que la plupart du bétail sera déjà mort car il aura été abattu soit lundi soit mardi de cette semaine. Et cette viande aura été achetée vendredi ou samedi dernier, aux ventes de samedi ou de vendredi ou même de jeudi. Le bétail sera abattu lundi, mardi ou mercredi et l'entreprise de salaison sait combien lui coûte sa viande. Elle sait ce qu'elle va en tirer. Par conséquent, elle n'a pas à acheter ce que nous lui demandons puisqu'elle le possède déjà.

Le sénateur Molgat: Mais le gros du bétail n'aura pas encore été abattu.

M. Wilcox: Mais il aura été acheté.

Le sénateur Molgat: L'entreprise de salaison saura donc ce qu'elle devra payer pour le reste de la semaine.

M. Wilcox: Elle saura le prix pour lequel elle pourra nous vendre la viande, car, lors des ventes aux enchères, elle peut prévoir de payer 50 dollars et le matin suivant, le journal annonce que le bétail est monté à 51½ cents ou à 52½ cent, en fonction des besoins en bétail pour la semaine en question. Le prix peut également baisser mais ce n'est pas probable compte tenu de la situation du marché à l'heure actuelle.

Le sénateur Olson: Les prix seront fixés à Toronto demain, et à Montréal le prix que vous paierez pour la viande sera ferme jeudi.

M. Wilcox: Ils sont fixés jeudi ou vendredi.

Le sénateur Olson: Alors, le marché de Toronto est en avance d'un ou deux jours sur le marché de Montréal.

M. Wilcox: Pas nécessairement. Comme on l'a dit tout à l'heure, les offres arrivent le mardi dans de nombreux cas, mais le marché de Montréal est vendu dès le mercredi lorsque nous effectuons nos achats. Il ne l'est pas nécessairement tout le temps, mais la plupart du temps.

[Text]

Senator Olson: Do you think the price that is set in one or other of these markets has a great deal of influence on the other ones?

Mr. Wilcox: I think they are related. Again, that is a personal opinion. Quebec uses 32 per cent of the total number of good cattle used, and they import 27 per cent. Therefore, only five per cent is raised in Quebec and this is likely to have a relationship in tying the wholesale market down.

Senator Olson: I understand that, but we have been led to believe, and perhaps it is an oversimplification, that when the first firm deal is made in the so-called Montreal market, and most of that comes from Alberta, that then is the set price or benchmark price for all other markets in Canada for the week.

Mr. Wilcox: I do not entirely agree with that. We in Toronto settle the market price on a Wednesday or a Thursday, and if the Montreal market has settled, well, that is not our problem. We go ahead and do our buying regardless. If we feel the market is going to be 85 cents this week, and we see it as a strong 85 cents, we go ahead and pay the 85 cents. There is no point in waiting because we must go ahead and stamp cattle. We cannot wait beyond the Thursday. We try our very best to close on the Wednesday.

Senator Molgat: Have you been able to settle in Toronto at 85 cents?

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: It is not likely that Montreal will settle at very much more.

Mr. Wilcox: It could. It has settled at more and it has settled at less.

The Chairman: How much?

Mr. Wilcox: I wouldn't really like to say by how much more or how much less. It is something that is on record and it could be checked. I do not say how easily it could be checked, but it could be.

Senator Molgat: The tendency surely would be for you to make a deal at 85 cents.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: Would your peer in Montreal know that?

Mr. Wilcox: Yes, he will know it. He will know what we settle at whenever we settle. I am not saying he always makes use of it, but he would know.

Mr. A. Dupuis, Meat Merchandising Manager, Quebec, Dominion Stores Limited: We do not set the price; the wholesaler sets the price. We are buying from the wholesaler, and he is the one who sets the price. In Toronto it is a different matter, but in Montreal we are not setting any price.

Senator Olson: You just accept the price of some wholesaler or broker?

Mr. Dupuis: We can offer the lower price.

Mr. Toma: The same thing applies in the Toronto market, the only difference being we deal with the broker in Toronto,

[Traduction]

Le sénateur Olson: Pensez-vous que le prix qui est fixé sur l'un ou l'autre de ces marchés influence les autres?

M. Wilcox: Je pense qu'ils sont liés. Mais, de nouveau, c'est une opinion tout à fait personnelle. Le Québec utilise 32% de l'ensemble du bétail et en importe 27%. Dans ce cas, le Québec élève seulement 5% de son bétail et c'est vraisemblablement ce qui permet de débloquer le marché du gros.

Le sénateur Olson: Je vous comprends, mais nous avons été portés à croire, et il s'agit là peut-être d'une sur-simplification, que lorsque la première commande ferme est passée sur le marché de Montréal, et la plupart proviennent de l'Alberta, le prix est alors fixé pour tous les autres marchés du Canada pour la semaine.

M. Wilcox: Je ne suis pas entièrement d'accord. A Toronto, nous fixons le prix du marché le mercredi ou le jeudi et, si le prix du marché est déjà fixé à Montréal, cela ne nous regarde pas. Nous effectuons nos achats sans en tenir compte. Si nous estimons que le prix du marché sera fixé à 85 cents cette semaine et que ce prix se maintiendra, nous versons les 85 cents. Il est inutile d'attendre car nous devons marquer le bétail. Nous ne pouvons pas attendre au delà du jeudi. Nous essayons de fermer le mercredi.

Le sénateur Molgat: Avez-vous déjà pu obtenir 85 cents à Toronto?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, le marché de Montréal ne peut pas fixer de prix beaucoup plus élevés.

M. Wilcox: Il le pourrait. Il a déjà fixé des prix plus élevés et moins élevés.

Le président: Combien?

M. Wilcox: Je ne pourrais pas vous le dire exactement. Les prix sont consignés dans les registres et on pourrait les vérifier. Je ne vous dis pas que ce serait facile, mais on pourrait le faire.

Le sénateur Molgat: Vous auriez sans doute tendance à accepter les 85 cents.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Votre collègue à Montréal le saurait-il?

M. Wilcox: Oui. Il saurait à quel prix nous avons négocié. Je ne dis pas qu'il utilise toujours les renseignements que nous lui donnons, mais il le saurait.

M. A. Dupuis, directeur de la Commercialisation de la viande, Québec, Dominion Stores Limited: C'est le grossiste qui fixe les prix. Nous achetons notre viande du grossiste et c'est lui qui fixe les prix. A Toronto, c'est une autre affaire, mais à Montréal nous ne fixons aucun prix.

Le sénateur Olson: Vous vous contentez d'accepter le prix qu'a fixé un grossiste ou un courtier?

M. Dupuis: Nous pouvons offrir le prix moins élevé.

M. Toma: La même procédure s'applique au marché de Toronto, à la différence près que nous traitons avec un courtier

[Text]

and here we deal with the packing houses and the wholesaler. We get quotes in Toronto from our stores in Toronto, and they already have quotes from Montreal from their stores. From those quotes they make a decision as to whom they are going to purchase from.

Senator Molgat: We are not now dealing with next week, but the week after.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Molgat: When you talk of advertising, basically you are talking of newspaper advertising?

Mr. Wilcox: Newspaper, radio—whatever medium we decide to use.

Senator Molgat: Your ads appear, basically, on Thursdays?

Mr. Wilcox: On Wednesdays.

Senator Molgat: So we are dealing with a decision made tomorrow for something that will be in the paper not next Wednesdays, but the Wednesday after.

Mr. Wilcox: That is right.

Senator Molgat: Your retail prices then are established at what stage?

Mr. Wilcox: The retail prices are established within minutes of the paper making the press, and we must clear our paper. If it is coloured, then it has to be cleared on the Monday afternoon, and if it is black and white, it can be cleared up till Tuesday morning. Is that correct, Mr. Toma?

Mr. Toma: When we make our plans, we have in the back of our minds the retail price that we are going to sell the product at, but things can change in the interim. By the time we are ready to go to press, a lot of things could have influenced our decision as to the price we are going to put on the product. What has taken place in the last two or three weeks affects us. From the time we decide to go with that product till the actual time of advertising, there are a number of things that influence the retail selling price that we are going to use.

Senator Molgat: So, six weeks ago you had your block plan?

Mr. Wilcox: Basic plan.

Senator Molgat: With tentative sub-plans.

Mr. Wilcox: No, not six weeks ago. Six weeks ago we would not have set a cost. We do not know what our meat is going to cost nor what it is going to sell for.

Senator Molgat: Not even a range?

Mr. Wilcox: No, sir.

Senator Molgat: That determining factor—

Mr. Wilcox: It will be determined within the two-week period before it goes to press, depending on the factors that Mr. Toma spoke about—market conditions, what is going on in the market place, and what has happened in the market place. If we are going on hinds of beef and the hind market has fallen four or five cents in the past two to five days, then we

[Traduction]

à Toronto et avec les entreprises de salaison et les grossistes, à Montréal. Nos magasins de Toronto nous envoient les cotations sur le marché de Toronto et le même procédé s'applique à Montréal. C'est à partir de ces cotations que nous choisissons notre vendeur.

Le sénateur Molgat: Nous ne parlons pas de la semaine prochaine, mais de la semaine après, n'est-ce pas?

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous parlez de publicité, vous parlez de publicité dans les journaux?

M. Wilcox: Dans les journaux, à la radio. Cela dépend de l'organe d'information que nous décidons d'utiliser.

Le sénateur Molgat: En gros, vos annonces paraissent le jeudi?

M. Wilcox: Non, le mercredi.

Le sénateur Molgat: Nous parlons donc d'une décision qui sera prise demain mais qui ne paraîtra dans le journal que dans deux semaines.

M. Wilcox: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Fixez-vous vos prix au détail à ce moment-là?

M. Wilcox: Les prix au détail sont fixés juste avant que le journal ne parte à l'imprimerie. S'il s'agit d'un journal en couleur, l'annonce doit être faite au plus tard le lundi après-midi et s'il est en noir et blanc, elle peut attendre jusqu'au mardi matin. Est-ce exact, monsieur Toma?

M. Toma: Lorsque nous établissons nos plans, nous avons déjà une idée des prix de vente au détail, mais tout peut changer entre-temps. Au moment où l'annonce part à l'imprimerie, beaucoup d'événements auront influencé notre décision quant au prix de vente du produit. Les événements qui se sont produits ces deux ou trois dernières semaines nous touchent. Depuis le moment où nous décidons d'acheter ce produit jusqu'au moment où paraît la publicité, il se produit un certain nombre d'événements qui influencent le prix de vente au détail.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, vous aviez fait vos plans en gros il y a six semaines?

M. Wilcox: Notre plan de base.

Le sénateur Molgat: Avec des sous-plans.

M. Wilcox: Non, pas il y a six semaines. Il y a six semaines, nous n'avions pas établi de prix. Nous ne savons pas quel sera le prix d'achat ni le prix de vente de notre viande.

Le sénateur Molgat: Vous n'en avez même pas une idée?

M. Wilcox: Non, monsieur.

Le sénateur Molgat: Ce facteur déterminant . . .

M. Wilcox: Le prix sera déterminé dans les deux semaines précédant son impression dans les journaux, en fonction des facteurs dont M. Toma a parlé tout à l'heure: les conditions du marché, la situation du marché et les événements qui s'y sont produits. Si nous décidons d'acheter des quartiers arrière de bœuf et que ce marché est tombé de quatre ou cinq cents, au

[Text]

know we have to reduce our price too, and the meat would sell at that lower price.

If the market goes up, we will go ahead with what we have because we are going to look pretty good. We know our competitor has to go out and buy high-cost beef.

Senator Molgat: You end up by offering the average over a longer period. If you set a cost beyond your retail, then you are not making your standard margin.

Mr. Wilcox: That is true.

Senator Molgat: Therefore, in the following period you must make up your margin?

Mr. Wilcox: No, we may go for weeks without what we thought the margin should be and we may wind up at the end of that period or quarter, whatever the case may be, without the desired margin on meat. This could happen. We attempt to work towards making a profit, but sometimes it is difficult.

Mr. Jackson: I think we should make this point—and it is on the record in several of the briefs I have been presented with and have discussed with various groups. We lose money in every meat department in our whole chain.

Senator Molgat: You lose money on your meat departments?

Mr. Jackson: That is fact. Our gross margin is insufficient to take care of even the labour cost in most cases.

Senator Michaud: Are you speaking for all across Canada?

Mr. Jackson: Yes.

Senator Norrie: It is incredible. We thought you were making a mint.

Mr. Jackson: I know. This is part of the reason, I suppose, why we end up with less than a penny on the dollar net profit. For years we have not made money on meat.

Senator Norrie: I am glad you have mentioned that.

Mr. Jackson: I don't know whether Mr. Wilcox brought some ads with him.

Mr. Wilcox: Yes, I did. I will just relate the cattle costs, too if I may. Here is an ad in the year 1952. You will notice that we have blade roast featured at 79 cents a pound, back in 1952.

Mr. Jackson: Twenty-five years ago.

Mr. Wilcox: At that time the cattle cost was 44 cents. I got this cattle cost from one of our main suppliers, who keeps that kind of record. We do not keep that. You will see roasting chickens advertised at 57 cents a pound; that is head, feet and intestines in, or what we call a New York dressed chicken. Today the same chicken is featured as low as 58 cents a pound with the head, feet and intestines out of it. It was 59 cents here in Ottawa. A week ago it was 48 cents in one particular unit.

[Traduction]

cours des deux à cinq derniers jours, nous savons alors que nous devons réduire notre prix également et que la viande se vendra à un prix moins élevé.

Si le marché est en hausse, nous vendrons tout ce que nous avons car nous savons que notre concurrent devra acheter son bœuf à un prix plus élevé.

Le sénateur Molgat: Sur une longue période, votre prix est un prix moyen. Si vous établissez un prix qui dépasse votre prix de vente au détail, vous ne constituez pas de marges bénéficiaires.

M. Wilcox: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Par conséquent, vous devrez reconstituer vos marges bénéficiaires lors de la période suivante?

M. Wilcox: Non, nous pouvons continuer pendant des semaines sans atteindre les marges prévues et, à la fin de la période ou du trimestre, quel que soit le cas, nous pouvons nous retrouver sans marges bénéficiaires. Cela pourrait se produire. Nous essayons de faire des profits, mais ce n'est pas toujours facile.

M. Jackson: Je pense que nous devrions dire, et ce point figure dans de nombreux mémoires qui m'ont été présentés et dont j'ai discuté avec divers groupes, que les viandes nous font perdre de l'argent.

Le sénateur Molgat: Vraiment?

M. Jackson: C'est exact, notre marge bénéficiaire brute est insuffisante et, dans la plupart des cas, ne nous permet pas de faire face aux coûts de main-d'œuvre.

Le sénateur Michaud: Parlez-vous pour tout le Canada?

M. Jackson: Oui.

Le sénateur Norrie: C'est incroyable. Et nous pensons que vous faisiez des fortunes.

M. Jackson: Je sais. C'est en partie la raison pour laquelle, je crois, nous faisons moins de 1 penny par dollar de bénéfice net. Il y a des années que nous ne faisons plus aucun bénéfice sur la viande.

Le sénateur Norrie: Je suis très heureux de vous l'avoir entendu dire.

M. Jackson: Je ne sais pas si M. Wilcox nous a apporté quelques annonces.

M. Wilcox: Oui. Je parlerai des coûts du bétail également si vous me le permettez. Voici une annonce publicitaire de 1952. Vous noterez qu'un rôti de palette se vendait alors 79c. la livre.

M. Jackson: Il y a de cela 25 ans.

M. Wilcox: A cette époque, le bétail coûtait 44c. la livre. J'ai obtenu ce chiffre de l'un de nos principaux fournisseurs qui conserve ce genre de données. Nous ne le faisons pas. Vous verrez également que les poulets à rôti coûtaient 57c. la livre; c'est-à-dire avec la tête et les abats, ce que nous appelons un poulet habillé (New York dressed chicken). A l'heure actuelle, le même poulet ne coûte que 58c. la livre, une fois vidé. Il était à 59c. à Ottawa. La semaine dernière il était à 48c. la livre.

[Text]

You will see lean beef brisket, with a cattle cost of 44 cents, being featured in 1952 at 45 cents a pound. Our regular retail price on lean beef brisket is 47 cents a pound today. You will notice that the cattle cost is almost double. In 1952, Porterhouse steaks were 99 cents a pound; today they are featured anywhere from \$1.56 to \$1.78, with double the cost in cattle.

Let me further enlarge on that. I have an ad in 1977. Prime rib roasts were featured at 89 cents a pound in 1952. In 1977 they were only \$1.12, with double the cost of cattle. In 1952 a blade roast, along with short rib roasts, was featured at 62 cents a pound, versus 79 cents a pound in the other one, some 25 years ago. In July, 1977, you see blade roast and blade steaks being offered at 44 cents a pound, against 79 cents back in 1952.

Mr. Toma: There has been a significant increase in labour costs and total expenses since that time as well.

The Chairman: That blade roast is a loss leader. They are all loss leaders.

Mr. Jackson: What I am trying to say is that the whole meat department is a loss leader.

The Chairman: We think you could add a little to that price and pass it on to the producer.

Mr. Jackson: What you have to remember is what salaries are today against 25 years ago. Twenty-five years ago I was a store manager for our company earning \$45 a week; today the same store manager earns on an average, \$450 a week, about ten times as much.

Senator Olson: I am a little curious. I must have missed something. You say that you give a firm price for beef to be delivered from 12 to 14 days or so in advance of taking delivery of that beef.

Mr. Wilcox: Yes.

Senator Olson: Can you see any reason why the relationship between the packer, through the broker and the wholesaler, could not also be firmed up in advance of that beef being shipped from Alberta so that they would know what they are going to get for that beef when they load the cars? Is there any impediment to that?

Mr. Wilcox: I do not know that part of the system very well, but I will say this. The plants in Western Canada are killed-ship plants and they do not have the storage facilities to store this meat, so it is a question of building facilities out there or storing it in railcars moving towards the eastern market. The packer knows what he has paid for that meat, and he is the one who has to determine what he will get for it.

Senator Olson: Couldn't he do what you do? You buy it, you give a firm price and then hope you can sell it for some projected price.

Mr. Wilcox: I am sure that is what he does. He has already bought it and paid for it, and he in turn has it rolling on railcars or stored out there.

[Traduction]

dans un magasin. Vous verrez également que le bœuf maigre de pointe de poitrine coûte 44c. et coûtait, en 1952, 45c. la livre. Notre prix de vente au détail en ce qui concerne le bœuf maigre de pointe de poitrine est aujourd'hui de 47c. la livre. Vous remarquerez aussi que le prix du bétail a presque doublé. En 1952, l'aloyau se vendait 99c. la livre. Aujourd'hui le même morceau se vend de \$1.56 à \$1.78, alors que le prix du bétail a doublé.

Qui plus est, j'ai sous les yeux une annonce de 1977. Un rôti de côte de première qualité coûtait, en 1952, 59c. la livre. En 1977, il ne coûtait que \$1.12 la livre, alors que le prix du bétail avait doublé. En 1952, un rôti de palette et un rôti de côte coûtaient respectivement 62c. et 79c. la livre, voici 25 ans. En juillet 1977, vous noterez que le rôti de palette et le steak de palette coûtaient 44c. la livre alors qu'en 1952 ils coûtaient 79c.

M. Toma: Depuis lors, il y a eu un accroissement important du coût de la main-d'œuvre et des dépenses globales.

Le président: Ce rôti de palette est le chef de file dans cette chute des prix. Ils le sont d'ailleurs tous.

M. Jackson: Ce que j'essaie de dire, c'est que c'est tout le comptoir des viandes qui est perdant.

Le président: Nous pensons que nous pourrions majorer ces prix et les répercuter sur le producteur.

M. Jackson: Vous devez vous rappeler ce que les salaires sont aujourd'hui par rapport à ce qu'ils étaient il y a 25 ans. A cette époque, j'étais gérant d'un magasin de notre compagnie et je gagnais \$45 par semaine; à l'heure actuelle, un gérant de magasin gagne en moyenne \$450 par semaine, ce qui représente approximativement 10 fois plus.

Le sénateur Olson: Je suis quelque peu curieux; j'ai dû manquer quelque chose. Vous dites que vous avez un prix ferme pour le bœuf qui doit être livré de 12 à 14 jours avant livraison effective.

M. Wilcox: Oui.

Le sénateur Olson: A votre avis, y a-t-il des raisons pour lesquelles les rapports entre les entreprises de salaison, les courtiers, et les grossistes ne pourraient pas être établis avant que ce bœuf ne soit expédié d'Alberta, de sorte qu'ils sachent ce qu'ils pourront obtenir pour le bœuf au moment du chargement? Existe-t-il certains empêchements à ce sujet?

M. Wilcox: Je ne suis pas très au fait de cette question mais je dirai ceci: les usines, dans l'Ouest du Canada, sont des usines d'abattage qui ne disposent pas d'installations d'entreposage pour la viande, il s'agirait donc simplement de construire ces installations ou alors d'entreposer la viande dans des wagons à destination des marchés de l'Est. L'entreprise de salaison sait ce qu'elle a payé pour cette viande et c'est elle qui va devoir déterminer ce qu'elle va pouvoir en retirer.

Le sénateur Olson: Ne pourrait-elle pas faire ce que vous faites? Vous l'achetez, vous fixez un prix ferme et ensuite vous n'avez plus qu'à espérer la vendre à un prix établi.

M. Wilcox: Je suis certain que c'est ce qu'elle fait. Elle a déjà acheté et payé la viande; à son tour, elle l'entrepose dans des wagons là-bas.

[Text]

Senator Olson: My understanding is that he has neither sold it nor got a firm commitment on the price he will get for it from the next step in the merchandising chain, through the standing orders, for example, to the broker or the wholesaler in Montreal; he just does not know from at least Monday until Thursday what he will get for the meat. He knows what he paid for it; he knows what he bought the week before; he knows what his costs for processing it are; but he does not know what he will get for it until Thursday, and sometimes Friday, after he has been shipping for four or five days. Is that not right?

Mr. Wilcox: If he tells me that is the way he is doing it I have to believe him. It is the way I understand the system works.

Senator Olson: You as the largest dealer, especially at the retail level, the ultimate link in the distribution chain, know what you are going to pay for it 14 days before you get it. Why cannot the broker or the packer know what he will get for it before he ships it? Or is it just a bad habit that has grown up in the industry so that everybody waits to make sure that nobody else gets a lower price?

Mr. Wasik: I don't think it is a bad habit. I think it is a pattern that we have seen for years and years. Unless you change the whole system that will be the only way you can get it. I do not think it is correct to say there is something bad about it. The packer must have an idea of what he wants in that price, so even though he is shipping he has already paid the farmer, the farmer has his money; the packer is going on. That is explained in all the studies in exactly that way. Until you change the whole system of what is going to happen he has an idea what he is going to get in the end result, we believe.

Senator Olson: I believe that is right; I do not disagree with that either. However, I am also of the opinion that if you are in a position of being in possession of a perishable product that you have to dispose of, when the clock is running, there is a time limit, by the time it arrives in Montreal he has to know that he has a buyer for it, but he does not have the price, so I think he is in a disadvantageous bargaining position under those circumstances. That is all.

Mr. Wasik: If I have been doing it for 25 years and somehow have been functioning, as I am sure most of these packers have, I think the pattern is set.

Senator Olson: I suspect what they do is hedge against the possibility and beat the price down to the producer sufficiently so that they have room. They don't always win, but I think on average they do. You know that. It seems to be a reasonable conclusion. You people have convinced at least me that you probably operate on a narrower or finer margin than almost any other commodity.

[Traduction]

Le sénateur Olson: Je crois comprendre qu'elle n'a ni vendu ni obtenu un engagement ferme au sujet du prix qu'elle pourra obtenir de la part du maillon suivant, dans la chaîne de distribution, par le biais des commandes fermes passées aux courtiers ou aux grossistes à Montréal: en effet, au moins du lundi au jeudi, elle ne sait pas ce qu'elle pourra obtenir pour cette viande. Ce qu'elle sait c'est ce qu'elle a payé; elle sait ce qu'elle a acheté la semaine d'avant et connaît également les coûts de transformation; mais elle ne connaît pas ce qu'elle pourra obtenir pour cette viande jusqu'à jeudi; et parfois même vendredi après avoir expédié la viande depuis quatre ou cinq jours. Est-ce exact?

M. Wilcox: Si elle me dit que c'est sa façon de procéder, je dois la croire. A mon avis, c'est de cette façon que le système fonctionne.

Le sénateur Olson: Vous, en qualité d'intermédiaire le plus important, plus particulièrement au niveau de la vente au détail, dernier maillon dans la chaîne de distribution, vous savez que vous devrez payer cette viande 14 jours avant qu'elle ne vous soit livrée. Pourquoi le courtier ou l'entreprise de salaison ne connaissent-ils pas ce qu'ils vont pouvoir en obtenir avant de l'expédier. Ou alors s'agit-il simplement d'une mauvaise habitude qui s'est ancrée dans l'industrie et qui fait que chacun attend pour s'assurer que personne d'autre n'obtient un prix inférieur?

M. Wasik: Je ne crois pas qu'il s'agisse d'une mauvaise habitude. C'est là une façon de faire qui existe depuis de nombreuses années. A moins de changer tout le système, c'est la seule façon de procéder. Je ne pense pas qu'il soit exact de dire que ce soit mauvais. L'entreprise de salaison doit avoir une idée de ce qu'elle souhaite obtenir pour le prix qu'elle a payé; ainsi, même si elle expédie la viande, elle a déjà payé le producteur; ce dernier dispose de son argent, et l'entreprise de salaison continue ses opérations. C'est expliqué de cette façon dans toutes les études. A moins que vous ne changiez tout le système, elle a une idée de ce qu'elle pourra finalement obtenir, c'est notre avis.

Le sénateur Olson: Je crois que c'est exact; je suis aussi d'accord là-dessus. Cependant, j'estime également que si vous êtes en possession d'une denrée périssable dont vous voulez vous débarrasser alors que l'horloge continue à tourner, il y a une limite de temps et lorsque vous arrivez à Montréal, vous devez savoir que vous allez trouver un acheteur pour votre viande, mais vous n'en connaissez pas le prix, et je pense donc que dans ces conditions, vous êtes désavantagé au niveau de la négociation. C'est tout.

M. Wasik: Je fais ce métier depuis 25 ans et comme la plupart des entreprises de salaison, je me suis adapté au système; je pense donc qu'il est maintenant bien rodé.

Le sénateur Olson: Je crains que la stratégie des entreprises de salaison ne consiste à limiter les possibilités et à faire suffisamment baisser le prix versé aux producteurs pour se ménager une marge de manœuvre. Elles n'y parviennent pas toujours, mais en général, c'est ce qu'elles font. Vous le savez. Cela me semble une conclusion raisonnable. Vous avez réussi à me convaincre que vous fonctionnez avec une marge plus

[Text]

Mr. Wilcox: No question about that.

Senator Olson: If you are going to own this inventory and take a chance on it, you are certainly going to be exceptionally careful that you do not pay too much for it. I am interested in the instructions that the packer gives to his buyer in the auction when he buys live cattle. Maybe we do have to change the whole system, put some rules in it. Maybe it will evolve itself without any government regulations. It has to some extent now. The question I am still not clear on is why there cannot be a firm price prior to the beef leaving the packer in Alberta, so that he does not get into a weaker and weaker bargaining position as it gets closer to Montreal. When it arrives in Montreal it must have a home, a warehouse to go into or a buyer to pick it up, does it not?

Mr. Wilcox: It is his first choice whether he builds facilities in western Canada and stores it until it is sold, or ships it in rail cars. He is the one who owns the meat, so it is what he wants to do with it from the time he buys it. If he wishes to take that chance, then it is his responsibility, if it is a chance.

Senator Olson: I realize that. Perhaps in some cases it is, but that really was not the essence of my question: why could he not know for sure? It has not been explained to me what impediment there is in him picking up firm orders, with a firm price set a few additional days in advance, so that he knows what the price is before he ships it.

Mr. Wilcox: I do not have that information.

Senator Olson: It is, apparently, not your problem, because you buy it sufficiently far in advance and give a firm commitment.

Mr. Toma: We are somewhat exceptional. Not all retailers purchase that far in advance, but they do so on a daily basis. However, our policy dictates that we do it in this manner, so our situation is different to that of other retailers in the Montreal market. What applies to us in terms of how we function may not apply to others.

Senator Michaud: I am interested in how you come to your meat prices and the margin of profit, because we have been hearing during the last few months about the cost of living index going up from month to month, mainly on account of the meat. No later than this morning I heard it, as no doubt you did, and I have today's issue of the newspaper here. This is how it reads:

The major factor in pushing up the cost of living in January was an increase in food prices of 0.8 per cent. Higher prices for beef, pork and other meats contributed mostly to this gain.

[Traduction]

étroite que les commerçants spécialisés dans tout autre produit.

M. Wilcox: C'est indiscutable.

Le sénateur Olson: Si vous voulez disposer de ce stock, et prendre un risque avec lui, il va vous falloir être exceptionnellement prudent pour qu'il ne vous coûte pas trop cher. Je m'intéresse aux instructions que l'entreprise de salaison donne à son acheteur lorsqu'il achète du bétail vivant aux enchères. Il nous faudra peut-être modifier tout le système, ou y adopter des règles. Les choses se feront peut-être d'elles-mêmes, sans réglementation gouvernementale. Dans une certaine mesure, c'est ce qui se passe actuellement. Je me demande toujours pourquoi on ne peut pas établir un prix ferme avant que le bœuf ne quitte les salaisons en Alberta, de façon que la proposition du vendeur au niveau des négociations ne se détériore pas à mesure qu'il s'approche de Montréal. Lorsque le bœuf arrive à Montréal, il faut que le vendeur ait un débouché, un entrepôt pour stocker sa viande ou un acheteur qui en prendra livraison, n'est-ce pas?

M. Wilcox: L'entreprise de salaison doit décider si elle construit des installations dans l'ouest du Canada pour y stocker la viande jusqu'à la vente, ou si elle l'expédie par chemin de fer. C'est elle qui est propriétaire de la viande, et tout dépend donc de ce qu'elle veut en faire à partir du moment où elle l'achète. Si elle veut prendre un risque, elle en sera responsable.

Le sénateur Olson: Je comprends. Il y a peut-être un risque dans certains cas, mais ce n'est pas véritablement le sens de ma question. Pourquoi n'est-elle pas certaine de son fait? On ne m'a pas expliqué ce qui l'empêche d'accepter des commandes fermes, avec un prix ferme établi quelques jours à l'avance, de façon à connaître le prix avant d'expédier la viande.

M. Wilcox: Je ne connais pas la réponse à votre question.

Le sénateur Olson: Apparemment ce n'est pas votre problème, car vous achetez suffisamment à l'avance, et vous prenez un engagement ferme.

M. Toma: C'est assez exceptionnel d'acheter aussi longtemps à l'avance. Il y a beaucoup de détaillants qui, au lieu de procéder ainsi à l'avance, le font au jour le jour. Cependant, notre politique nous dicte de procéder ainsi, si bien que notre situation est différente de celle des autres détaillants sur le marché de Montréal. Ce qui, pour nous, est vrai sur ce point, peut ne pas l'être pour d'autres.

Le sénateur Michaud: Je m'intéresse à la façon dont vous fixez les prix de votre viande et votre marge bénéficiaire, car nous avons entendu dire, au cours des derniers mois, que l'indice du coût de la vie s'élevait constamment, principalement à cause de la viande. Je l'ai lu, encore ce matin, dans le journal, tout comme vous, je suppose. Je cite l'article:

Le facteur principal dans l'augmentation du coût de la vie en janvier a été une augmentation de 0.8% des prix des denrées alimentaires. Cette augmentation est principalement due à une hausse des prix du bœuf, du porc et des autres viandes.

[Text]

That is the area in which we hear more criticism from the general public with respect to consumer prices going up than in any other.

Mr. Wilcox: Because of the cash outlay every week.

Senator Michaud: Because it has always been pointed out that it is the price of meat which is going up.

Mr. Dupuis: It is the price of food which is indicated as going up.

Mr. Jackson: But they are quoting higher prices of beef and pork, of which we have said that we are quite well aware. The only thing we would caution you with respect to, Senator, is that those inflation figures they keep quoting from StatsCan are measures of all food stores across Canada and I can honestly say that our inflation figures are considerably lower than what is quoted.

The Chairman: For all your food?

Mr. Jackson: Yes, including beef. They are doing it on a basket, whereas we measure the total food we ship to all our stores.

Senator Molgat: When you were showing us an advertisement of blade roast at 44 cents a pound, how does that price become established, because it cannot be established on a cost figure?

Mr. Wilcox: It gets established due to the action which is in the marketplace. If one of our competitors is featuring beef at a certain figure and the market has dropped to some degree and we feel that beef should be the main factor that week, then we would establish a retail price and sell it at that retail price. There is no magic formula or figure, or number of figures put together to come up with it. It is what the chuck market was that given week and what we feel was necessary to clean it up.

Mr. Jackson: I can answer it very quickly: it is a mortal sin in our company to be undersold by a competitor and that is what pushes that price down.

Senator Molgat: Then you gentlemen are major factors in the Canadian meat industry; is that correct?

Mr. Wilcox: Yes; in the disposable part of the industry.

Senator Molgat: How do you, then, answer a producer who has been producing beef now for probably the last four years at a loss and he sees an advertisement such as that, of 44 cents, for which he cannot produce it?

Mr. Wilcox: That is right; and we cannot buy it at that.

Senator Molgat: So he decides that the only answer to his problem is to go for a marketing board by means of which the price of our beef will be controlled. Dominion Stores will not use it as a loss-leader and the consumer will have to pay it.

[Traduction]

C'est, dans l'augmentation des prix à la consommation, ce qui suscite le plus de critiques de la part du grand public.

M. Wilcox: C'est à cause des dépenses de chaque semaine.

Le sénateur Michaud: On a toujours affirmé que c'était le prix de la viande qui augmentait.

M. Dupuis: Ici, on parle d'une augmentation du prix des denrées alimentaires.

M. Jackson: Mais l'article parle de prix plus élevés pour le bœuf et le porc, et nous avons dit que nous étions bien d'accord là-dessus. La seule chose sur laquelle nous voudrions vous mettre en garde, sénateur, c'est que ces chiffres inflationnistes, empruntés à Statistique Canada, sont établis à partir de tous les magasins alimentaires du Canada et je dois dire honnêtement que notre taux d'inflation est considérablement inférieur à celui qui est cité dans cet article.

Le président: Est-ce vrai pour toutes les denrées alimentaires?

M. Jackson: Oui, notamment pour le bœuf. Ces chiffres reflètent un échantillonnage alors que nous mesurons le volume total de la viande expédiée à tous nos clients.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous nous avez montré une annonce proposant un rôti dans la palette à 44 c. la livre, comment ce prix a-t-il été établi? Ça ne peut pas être à partir du prix de revient.

M. Wilcox: Il est établi en fonction des forces du marché. Si l'un de nos concurrents propose du bœuf à un certain prix, qui fait baisser le marché de quelques points, et si nous estimons que le bœuf doit constituer l'élément principal de la semaine en question, nous devons alors établir un prix de détail et vendre notre bœuf à ce prix. Il n'y a aucune formule magique. Le prix est établi en fonction du marché pour le rôti dans les côtes et de ce que nous avons jugé nécessaire de faire.

M. Jackson: Je peux répondre très rapidement: c'est un péché mortel pour notre société que de manquer une vente à cause d'un concurrent, et c'est ce qui nous contraint à baisser ce prix.

Le sénateur Molgat: Vous êtes donc les principaux éléments de l'industrie de la viande au Canada, n'est-ce pas?

M. Wilcox: Oui, du moins de la partie de cette industrie qui est soumise à des fluctuations.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, comment répondez-vous à un agriculteur qui a produit du bœuf à perte depuis quatre ans et qui voit une annonce comme celle-là, proposant du bœuf à 44 c. la livre, prix auquel il ne peut pas produire de viande?

M. Wilcox: Vous avez raison; et nous ne pouvons pas acheter à ce prix.

Le sénateur Molgat: Dans ce cas, l'agriculteur décide sans doute que la seule solution à son problème consiste à s'adresser à un office de commercialisation grâce auquel le prix du bœuf sera contrôlé, les magasins Dominion ne s'en serviront pas comme produit sacrifié et le consommateur n'aura pas à en faire les frais.

[Text]

Mr. Toma: Senator, if I may comment on this: What is taking place in this respect, where there is an item sold at that low price, is that the consumer is buying more and, consequently, more beef is required and consumed.

Senator Molgat: For the time being they may lose money, but it would clean up the market?

Mr. Toma: Yes; I think in that particular case there was a surplus of cattle during that period of time.

Mr. Wilcox: I would like to refer to the time, I believe two years ago, 1976, when there was a large surplus of boneless beef in the market due to heavy cow killing. Mr. Whelan requested that we, as retailers, take an active part in moving the quantity of boneless beef that was around then and, actually, we come to the support, or the aid of the industry at any given time when there is a need and we do lend a great deal of support. Yes, we moved our margins beyond being nil in the ground meat area. However, we did move the ground meat and put it into human consumption, which is basically our function, to get the stuff from the packer, or the grower, to the consumer in the most economical way possible. If there is a surplus, we have to move it at a surplus price.

Senator Molgat: And if the price were upped?

Mr. Wilcox: By the 18 per cent to which we made reference; yes.

Senator Molgat: You would eventually raise your prices?

Mr. Wilcox: We would still move it; that is right.

Senator Molgat: So, do you agree with the wholesaler who appeared previously that the final determining factor is the price of other foods?

Mr. Wilcox: It is certainly a big relationship. It is the demand. If the consumer can buy steak at a price comparable or equal to other products, and if the consumer prefers steak, the consumer will buy steak. However, if the price of pork falls and pork becomes a better buy, then the consumer can switch from beef to pork, and will switch from beef to pork.

Senator Molgat: In the overall meat operation, do you find the demand very elastic? If chicken is featured at a low price, do you find a substantial drop in the sale of beef?

Mr. Wilcox: There is a drop in beef sales, and there is a tremendous increase in chicken sales. As I said earlier, our beef ratio went from 30-odd per cent to 60-odd per cent of our total meat sales over a period of three weeks.

Senator Molgat: Within three weeks?

Mr. Wilcox: Within three weeks, depending upon the future activity that takes place.

Senator Olson: How long can you sustain that with one product? Could you extend a feature on beef, vis-à-vis pork, for a long period of time?

[Traduction]

M. Toma: Sénateur, je voudrais formuler un commentaire: à ce propos, lorsque la viande est vendue à un prix aussi bas, le consommateur en achète davantage et par conséquent, on a besoin davantage de viande.

Le sénateur Molgat: Actuellement, il y a peut-être perte d'argent, mais est-ce qu'on ne pourrait pas assainir ainsi le marché?

M. Toma: Je pense que dans ce cas particulier, il y a eu surplus de bétail pendant une certaine période.

M. Wilcox: Je voudrais évoquer ce qui s'est passé il y a, je crois, deux ans, en 1976, lorsqu'on a enregistré un important surplus de bœuf désossé sur le marché, à cause d'un abattage massif de vaches. M. Whelan a demandé aux détaillants de prendre une part active au transport du bœuf désossé et en fait, nous venons en aide à l'industrie à chaque fois qu'elle en a besoin et nous participons activement à son soutien. En ce qui concerne la viande hachée, nos marges bénéficiaires sont pratiquement nulles. Cependant, nous avons assuré le transport de la viande hachée jusqu'aux consommateurs, ce qui constitue essentiellement notre rôle, à savoir transporter les denrées des salaisons ou du producteur aux consommateurs de la façon la plus économique possible. S'il y a un surplus, nous en assurons le transport pour un prix de surplus.

Le sénateur Molgat: Et si le prix montait?

M. Wilcox: Oui, de 18 p. 100, comme nous l'avons dit.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vous pourriez faire monter vos prix?

M. Wilcox: Nous assurerions le transport; c'est exact.

Le sénateur Molgat: Vous êtes donc d'accord avec le grossiste qui a comparu précédemment et qui disait que le facteur décisif était le prix des autres denrées alimentaires?

M. Wilcox: Il y a certainement une relation étroite. Il faut tenir compte de la demande. Si le consommateur veut acheter du steak à un prix comparable ou égal à celui des autres denrées et s'il préfère acheter du steak, c'est ce qu'il achètera. Cependant, si le prix du porc baisse et que le porc constitue un meilleur achat, le consommateur peut passer du bœuf au porc, et c'est ce qu'il fera.

Le sénateur Molgat: Sur l'ensemble du marché de la viande, trouvez-vous la demande très élastique? Si la volaille est à bas prix, est-ce que vous enregistrez une baisse substantielle dans les ventes de bœuf?

M. Wilcox: Oui, dans ce cas, les ventes du bœuf diminuent et on assiste à une augmentation fantastique des ventes de volailles. Comme je l'ai dit précédemment, la proportion des ventes de bœuf sur l'ensemble des ventes de viande est passée d'environ 30 p. 100 à 60 p. 100 en trois semaines.

Le sénateur Molgat: En trois semaines?

M. Wilcox: Oui, en trois semaines, et compte tenu de l'évolution ultérieure des marchés.

Le sénateur Olson: Pendant combien de temps pouvez-vous soutenir votre effort sur un produit? Pouvez-vous favoriser le bœuf par rapport au porc pendant longtemps?

[Text]

Mr. Wilcox: The demand for beef would drop back. This was noticed, for example, this past week, whereby hind quarter meat was featured in the Toronto market for three straight weeks. The draw this past week was well down, dropping in the neighbourhood of 15 to 18 per cent. The prices were the same, the same product was involved, and the displays were better because there was more meat to put out due to the lower demand.

Senator Molgat: Do you buy Australian and New Zealand imports?

Mr. Wilcox: We buy frozen New Zealand and Australian beef from packers and brokers. It is the only item we buy from a broker, if the broker is an importer. This is bought in container lots and is mainly chuck meat, with a 15 per cent chemical fat analysis. It is bought three months in advance of the requirement.

Senator Olson: Is this sold as processed meat?

Mr. Wilcox: It is sold as ground meat.

Senator Olson: All of it goes into ground meat?

Mr. Wilcox: Yes, senator.

Senator Olson: Can you express an opinion as to what effect the imports from Australia and New Zealand have on the overall price? I recognize that is an opinion.

Mr. Wilcox: I believe it does bear a relationship to what happens on the Canadian boneless beef market, but it is not a governing factor because Canada produces approximately 60 per cent of the boneless beef requirements, and Australia and New Zealand supply the other 40 per cent. With the import quotas that are set we can only bring in 175 million pounds, and we use, roughly, 500 million pounds. So, it is only a percentage and can only affect the Canadian market to that degree.

In addition to that, we export to the United States 75 to 80 million pounds. Therefore, there is only a difference of 100 million pounds. I believe those figures are close to being accurate.

The imported boneless beef market over the past four months has gone from a low of 68 cents per pound to a high of 90-odd cents per pound. In view of the fact that the storage stocks the world over are at their lowest since 1968, ground meat will cost a great deal more this summer.

The Chairman: Coming back to the featuring of beef in the various regions, how do you think the retail prices on the Prairies or in western Canada compare to the prices in the rest of the nation? We have heard from various sources that consumers on the Prairies, at least in a relative sense, pay higher prices for beef in retail stores.

Mr. Jackson: There is a qualifier, I should like to put on that, Mr. Chairman. We do not go right across the Prairies; We end in Saskatchewan.

The Chairman: All right. Let us deal with Saskatchewan.

[Traduction]

M. Wilcox: Cela ferait diminuer la demande de viande de bœuf. C'est, par exemple, ce qu'on a remarqué la semaine dernière, où l'on a soutenu un effort pendant trois semaines d'affilée sur le quartier arrière vendu sur le marché de Toronto. La semaine dernière, les ventes ont baissé d'environ 15 à 18 p. 100. Les prix étaient les mêmes, c'était le même produit et les étalages étaient plus intéressants car il y avait davantage de viande et moins de demande.

Le sénateur Molgat: Est-ce que vous achetez de la viande australienne et néo-zélandaise?

M. Wilcox: Nous achetons du bœuf congelé de Nouvelle-Zélande et d'Australie aux entreprises de salaison et aux courtiers. C'est la seule chose que nous achetons à un courtier lorsqu'il est importateur. La viande est achetée en conteneurs et il s'agit principalement de paleron qui contient 15 p. 100 de graisse chimique. La viande est achetée trois mois avant d'être vendue.

Le sénateur Olson: Est-elle vendue sous forme de viande découpée?

M. Wilcox: Sous forme de viande hachée.

Le sénateur Olson: Toute cette viande va au hachoir?

M. Wilcox: Oui, Sénateur.

Le sénateur Olson: Que pensez-vous des répercussions sur le prix global des importations en provenance de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande? Votre avis, simplement.

M. Wilcox: Je crois qu'elles ont un rapport avec la situation du marché canadien de bœuf désossé, mais il ne s'agit pas d'un facteur dominant, parce que le Canada produit environ 60 p. cent du bœuf désossé dont il a besoin et que l'Australie et la Nouvelle-Zélande fournissent le reste, soit 40 p. cent. Avec les quotas d'importation qui sont fixés, nous ne pouvons importer que 175 millions de livres et nous en utilisons en gros 500 millions. Il ne s'agit donc que d'un pourcentage et ce n'est que dans cette mesure qu'il peut toucher le marché canadien.

En outre, nous exportons 75 à 80 millions de livres aux États-Unis. Il n'y a donc qu'une différence de 100 millions de livres. Je crois que ces chiffres sont à peu près exacts.

Au cours des 4 derniers mois, le marché du bœuf désossé importé est passé de 68¢ à 90¢ et quelque la livre. Étant donné que, dans le monde entier, les stocks entreposés sont au plus bas depuis 1968, la viande hachée sera beaucoup plus chère cet été.

Le président: Pour en revenir aux caractéristiques du bœuf dans les diverses régions, comment pensez-vous que l'on puisse comparer les prix de détail dans les Prairies ou dans l'Ouest du Canada avec ceux du reste de la nation? Nous avons appris de diverses sources que les consommateurs des Prairies paient le bœuf relativement plus cher dans les magasins de vente au détail.

M. Jackson: Monsieur le Président, j'aimerais apporter ici une correction. Nous n'étudions pas la situation dans les Prairies, nous nous bornons à la Saskatchewan.

Le président: Très bien, occupons-nous de la Saskatchewan.

[Text]

Mr. Jackson: I would say that our regular retails could be slightly higher in the market, but, on balance, and considering the manner in which the consumer purchases the products, our net margin is about the same.

The Chairman: Would you say the prices are somewhat higher in Manitoba?

Mr. Jackson: Yes, on a relative basis.

The Chairman: Are there any plans to move farther west?

Mr. Jackson: Some years ago we were in the British Columbia and Alberta markets. At that time I was in Montreal. We closed up out there simply because we could not make any money. Looking back on it, if we had stayed a few more years, and with our "Deep Discount Program" launched in 1970, we could probably do quite well.

Again, that is a matter of priority and a matter of having the people to run the businesses. We have our hands full in western Canada now. So, if you are asking me if we have any immediate plans to expand farther west, I would have to say that we do not.

The Chairman: In the report of the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal the commission noted, regarding the cost of beef to consumers in western Canada, that the commission:

—was left with the impression that, notwithstanding the danger of comparing prices of products with different names and possibly different grades, consumers in Western Canada in particular suffer from serious retail price inequities.

You are not saying anything today that would be in opposition to that, are you?

Mr. Jackson: It is really the manner in which you measure it that counts. It is the way people purchase your product. As to whether westerners buy more specials, I am sure. Our net margin out there is certainly not any better than it is in our major market.

The Chairman: Coming back to the Toronto operation and the purchases of carcass, when you agree to purchase beef of a certain quality at a certain price, do you then accept the beef they send to you as being that quality when it is delivered, or do you make a selection to make certain that the quality has been maintained?

Mr. Wilcox: Our buyers travel the various packing houses every day of the week selecting and stamping beef for our stores.

The Chairman: Are there any further questions?

Senator Molgat: I have a brief question on another subject.

[Traduction]

M. Jackson: Je dirais que nos ventes au détail ordinaires pourraient être légèrement supérieures sur ce marché mais, à tout prendre, et compte tenu de la façon dont l'acheteur achète les produits, notre marge nette est sensiblement la même.

Le président: Voulez-vous dire que les prix sont un peu plus élevés au Manitoba?

M. Jackson: Oui, sur une base relative.

Le président: Existe-t-il des projets en vue d'un déplacement vers l'ouest?

M. Jackson: Il y a quelques années, nous nous trouvions sur les marchés de Colombie-Britannique et d'Alberta. Je me trouvais à l'époque à Montréal. Nous nous sommes retirés du marché, parce qu'il nous était impossible de réaliser des bénéfices. En rétrospective, si nous étions restés quelques années de plus, avec l'aide de notre «*Deep Discount Program*» (Programme de rabais maximum) qui a été lancé en 1970, nous aurions probablement pu réussir de façon satisfaisante.

Une fois encore, c'est une question de priorité, ainsi que de disposer du personnel pour diriger les entreprises. Nous avons en ce moment fort à faire dans le Canada de l'ouest. Si vous me demandez si nous envisageons dans l'immédiat de nous étendre davantage vers l'ouest, je dois répondre par la négative.

Le président: Dans le rapport de la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf et du veau, il a été noté, en ce qui concerne le coût du bœuf pour les consommateurs dans le Canada de l'ouest que:

La Commission a eu l'impression qu'en plus du danger que représentent les comparaisons de prix de produits de catégories différentes et portant même des noms différents, les consommateurs, particulièrement ceux de l'Ouest du Canada, sont les victimes de graves injustices dans les prix au détail.

Rien de ce que vous dites aujourd'hui ne va à l'encontre de cette déclaration, n'est-ce pas?

M. Jackson: En fait, c'est la manière dont vous procédez à la mesure qui importe. C'est la façon dont les gens achètent votre produit. Je ne suis pas certain que les habitants de l'ouest fassent davantage l'acquisition de spéciaux. Notre marge nette dans cette région n'est certainement pas meilleure que sur notre marché principal.

Le président: Pour en revenir aux opérations à Toronto et aux achats de bœuf abattu, lorsque vous acceptez d'acheter du bœuf d'une certaine qualité à un prix donné, acceptez-vous le bœuf qui vous est envoyé comme correspondant à la qualité lorsqu'il est livré, ou faites-vous un choix pour vous assurer que la qualité est bien celle prévue?

M. Wilcox: Tous les jours de la semaine, nos acheteurs se rendent dans les diverses entreprises de salaisons en vue de choisir et d'estampiller le bœuf destiné à nos magasins.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Molgat: J'ai une brève question à poser dans un autre domaine.

[Text]

Are you satisfied with the grading structure as presently established, or do you feel there could be improvements to it?

Mr. Wilcox: I believe there could be some modifications, especially in the A-1 class. I believe that these Holstein-type cattle should be put into a special grade. I do not believe they fit into the A-1 class. Some of the thin-skinned animals that appear in the A-1 class should be put into a different grade. That is the only change I would recommend.

As to your comment about the labelling of meat, we have recently worked with the Retail Council and the Department of Consumer and Corporate Affairs and came up with counter-labelling nomenclature. It will go into effect in 1978. We hope to have sufficient lead time that we can obtain the new slugs required for our scales—that is, the little pieces of equipment that fit into an automatic scale and which print the actual name of the product on the label. We hope that we can obtain these and put them into force on a given date. But basically we have accepted and they, Consumer and Corporate Affairs, have accepted a standard of nomenclature that is in circulation now. The nomenclature will be in use right across Canada and not just specifically in these regional areas. We hope to have it, and we hope to be prepared to put in into effect on the date to be set.

The Chairman: Any further question?

As there appears to be none, before I thank these gentlemen, might I ask honourable senators if we could have a short meeting after this meeting to discuss how we should proceed from here.

I would like to thank you, gentlemen, for coming here today and giving us much valuable information.

Thank you.

The Committee adjourned.

[Traduction]

Êtes-vous satisfait de la structure de classement par catégories telle qu'elle existe à l'heure actuelle, ou pensez-vous qu'il serait possible de l'améliorer?

M. Wilcox: Je crois que l'on pourrait apporter certaines modifications, en particulier pour la catégorie A-1. À mon avis, ce bétail de type Holstein devrait être classé dans une qualité spéciale. Je ne crois pas qu'il entre dans la catégorie A-1. Certains animaux à peau mince qui entrent dans la catégorie A-1 devraient être placés dans une qualité différente. C'est la seule modification que je recommande.

En ce qui concerne vos observations sur l'estampillage de la viande, nous avons dernièrement travaillé avec le Conseil canadien du commerce de détail et le ministère de la Consommation et des Corporations, et nous avons établi une nomenclature d'étiquetage au comptoir qui entrera en vigueur en 1978. Nous espérons disposer d'un délai suffisant pour pouvoir nous procurer les nouvelles lignes-blocs pour nos balances; il s'agit d'un matériel de petites dimensions qui s'adapte dans une balance automatique et qui imprime le nom du produit sur l'étiquette. Nous espérons pouvoir nous le procurer et l'utiliser à une date donnée. Toutefois, tout comme le ministère de la Consommation et des Corporations, nous avons accepté fondamentalement une norme de nomenclature qui est actuellement en circulation. Elle sera utilisée dans tout le Canada et pas spécialement dans ces régions données. Nous espérons l'avoir et la mettre en application à la date qui sera fixée.

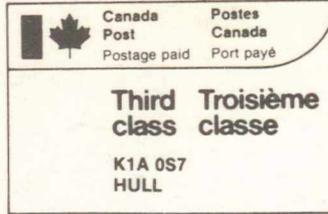
Le président: D'autres questions?

Comme il semble qu'il n'y ait pas, je voudrais avant de vous remercier, demander aux honorables sénateurs s'il serait possible d'avoir une courte réunion après la présente séance afin de discuter de la façon dont nous allons poursuivre nos travaux.

Je voudrais vous remercier, Messieurs, d'être venu ici aujourd'hui et de nous avoir fourni des renseignements de valeur.

Je vous remercie.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. T. A. Chisholm, President, Ronald A. Chisholm Ltd.,
Toronto, Ontario;

Mr. Gabriel Lépine, President, Lépine-Laurier Inc., Mont-
real, Quebec.

From Dominion Stores Limited:

Mr. Allen C. Jackson, Executive Vice-President;
Mr. Chester H. Wilcox, Corporate Merchandising Manag-
er, Meat;

Mr. John C. Toma, Senior Vice-President, Marketing;

Mr. Mitchell L. Wasick, Corporate Secretary;
Mr. André Dupuis, Meat Merchandiser (Quebec).

M. T. A. Chisholm, président, Ronald A. Chisholm Ltd.,
Toronto (Ontario);

M. Gabriel Lépine, président, Lépine-Laurier Inc., Mont-
réal, Québec.

De Dominion Stores Limited:

M. Allen C. Jackson, vice-président administratif;
M. Chester H. Wilcox, acheteur en chef de la viande;

M. John C. Toma, premier vice-président, commercialisa-
tion;

M. Mitchell L. Wasick, secrétaire administratif;
M. André Dupuis, acheteur de la viande (Québec).



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, February 15, 1978

Le mercredi 15 février 1978

Issue No. 4

Fascicule n° 4

Complete proceedings on
The meeting with Union of British Columbia Indian
Chiefs.

Seul et unique fascicule sur
La rencontre avec «The Union of British Columbia
Indian Chiefs».

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McGrand
*Flynn	McNamara
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Michaud
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Molgat
Greene	Norrie
Hays	Olson
Inman	*Perrault
Lafond	Riel
Macdonald	Sparrow
McDonald	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McGrand
*Flynn	McNamara
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Michaud
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Molgat
Greene	Norrie
Hays	Olson
Inman	*Perrault
Lafond	Riel
Macdonald	Sparrow
McDonald	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from Printing and Publishing, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Imprimerie et Édition, Approvisionnement et Services
Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire ladite enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 15, 1978

(11)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day, at 3:10 p.m., to hear the Presentation of the Agriculture Committee of the Union of British Columbia Indian Chiefs.

Present: The Honourable Senators Argue (*Chairman*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, Macdonald, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie, Sparrow and Williams. (12)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Adams and Austin. (2)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

Witnesses:

From the Agriculture Committee of the Union of British Columbia Indian Chiefs:

Chief Bob Pasco, Chairman;

Chief Victor Adolph.

Chief Pasco made an Opening Statement and answered questions.

Chief Adolph made a statement and answered questions.

It was Agreed,—That copy of two telegrams dated February 6 and 13, 1978, respectively, and addressed to Messrs. F. J. Walchli, Regional Director General (Indian and Eskimo Affairs), Vancouver, B.C. and George Manuel, Union of British Columbia Indian Chiefs, by Mr. R. D. Brown, Assistant Deputy Minister-Programs (Indian and Eskimo Affairs), be attached as Appendices "4-A" and "4-B" to the proceedings of this day.

It was further *Agreed* that a document entitled "British Columbia Indian Agricultural Program, 1978-1983", be retained by the Committee as Exhibit "A".

At 4:25 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité
Mrs. Aline Pritchard
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 15 FÉVRIER 1978

(11)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 10 pour entendre l'exposé du Comité de l'agriculture de l'Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique.

Présents: Les honorables sénateurs Argue (*président*), Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, Macdonald, McDonald, Michaud, Molgat, Norrie, Sparrow et Williams. (12)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Adams et Austin. (2)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Témoins:

Du Comité de l'agriculture de l'Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique:

Le chef Bob Pasco, président;

le chef Victor Adolph.

Le chef Pasco fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

Le chef Adolph fait une déclaration et répond aux questions.

Il est convenu,—Qu'une copie des deux télégrammes du 6 et du 13 février 1978 respectivement, adressés à MM. F. J. Walchli, directeur régional (Affaires indiennes et esquimaudes), Vancouver (C.-B.), et George Manuel, Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique, par M. R. D. Brown, sous-ministre adjoint, Programmes (Affaires indiennes et esquimaudes), soit jointe aux délibérations de la séance d'aujourd'hui à titre d'appendices «4-A» et «4-B».

Il est également *convenu* qu'un document intitulé *British Columbia Indian Agricultural Program, 1978-1983*, soit conservé par le Comité à titre de pièce «A».

A 16 h 25, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, February 15, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3.15 p.m. to discuss with the Union of B.C. Indian Chiefs their proposed agricultural development program.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are here today to hear from the Union of B.C. Indian Chiefs. As we are an agriculture committee and this is a brief having to do with an agricultural program, we are delighted to have with us two senators who are not members of our committee but who are very welcome indeed today, Senator Willie Adams and Senator Jack Austin. The other senators, I believe, are all regular members of the committee.

I understand that the two delegates who will be making the presentation are Chief Victor Adolph, member of the Agricultural Committee of the Union of B.C. Indian Chiefs, and Chief Robert S. Pasco, Chairman of the Agricultural Committee, Union of B.C. Indian Chiefs. I ask you gentlemen to come forward and make your presentation. If you would be so kind for the purposes of the record to introduce those with you today, it would be appreciated.

Chief Robert S. Pasco, Chairman, Agricultural Committee, Union of B.C. Indian Chiefs: Thank you, Mr. Chairman.

First of all, I would like to introduce our committee members. On my right are Vic Adolph, Gordon James, Rick Gilbert and Barney Allison. Next is Michael Posluns, who is with the National Indian Brotherhood, and came over to work with us. We have others from the NIB also.

The Chairman: Would you please introduce them, Mr. Posluns?

Mr. Michael Posluns, National Indian Brotherhood: They are Toby Vigod and R. Phenouf.

Chief Pasco: The committee really feels quite honoured by the fact that we were able to have some people arrange this meeting for us so that we can air our position as to the problems we are facing and the types of improvements we are striving for in our own communities. First of all, the B.C. Indian Agricultural Committee is a subcommittee of the Union of B.C. Indian Chiefs. The UBCIC is composed of members of approximately 190 bands, totalling roughly 54,000 Indian people. The UBCIC is a member organization of the National Indian Brotherhood.

I would like to point out that our program is an initial five-year program to develop to its maximum the agricultural potential of reserves where fishing and lumber economies do not exist. Presently within our communities statistics show that 33 per cent of our on-reserve population are on social assistance. The total cost of social assistance as of last year was \$11.8 million. This is for social assistance within our province. Some of these are just additional facts. I would like to point out another thing here, that 43.2 per cent of welfare payments issued were for lack of employment opportunities.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 15 février 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 15 pour discuter avec la Union of B.C. Indian Chiefs de leur projet de développement agricole.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes réunis aujourd'hui pour discuter avec la *Union of B.C. Indian Chiefs*. Comme nous sommes un comité de l'agriculture et que ce mémoire porte sur un projet agricole, nous sommes enchantés d'avoir parmi nous deux sénateurs qui ne sont pas membres du comité, les sénateurs Willie Adams et Jack Austin à qui nous souhaitons la bienvenue aujourd'hui. Les autres sénateurs font tous partie du comité, si je ne m'abuse.

Les deux délégués qui présenteront le mémoire sont le chef Victor Adolph, membre du Comité de l'agriculture de l'Union of B.C. Indian Chiefs et le chef Robert S. Pasco, président de ce même comité. Je demanderais donc à ces messieurs de s'avancer et de commencer leur présentation. Veuillez, je vous prie, présenter les personnes qui vous accompagnent aujourd'hui pour que leurs noms figurent dans le compte-rendu.

M. Robert S. Pasco, président, B.C. Indian Agricultural Committee, Union of B. C. Indian Chiefs: Je vous remercie, Monsieur le président.

Je voudrais d'abord vous présenter les membres de notre comité. À ma droite se trouvent Vic Adolph, Gordon James, Rick Gilbert, Barney Alison; ce suivant est Michael Posluns de la fraternité nationale des Indiens, qui est venu nous prêter main forte. Nous accompagnent également d'autres membres de la Fraternité.

Le président: Pourriez-vous les présenter, Monsieur Posluns?

M. Michael Posluns, Fraternité nationale des Indiens: Il s'agit de Toby Vigod et R. Phenouf.

M. Pasco: Premièrement, le comité est honoré que nous ayons pu organiser cette rencontre afin d'exposer notre position sur les problèmes auxquels nous faisons face et les améliorations que nous revendiquons dans nos propres collectivités. Permettez-moi d'abord de préciser que le *B.C. Indian Agricultural Committee* est un sous-comité de la *Union of B.C. Indian Chiefs*. Les membres de la UBCIC viennent d'environ 190 bandes qui regroupent près de 54,000 personnes. La UBCIC est une organisation membre de la fraternité nationale des Indiens.

J'aimerais d'abord souligner que notre projet quinquennal vise à développer au maximum les ressources agricoles des réserves dont les économies ne se fondent pas sur la pêche et la coupe du bois. Nos statistiques révèlent que 33% des personnes vivant sur les réserves touchent des prestations du bien-être social. Le coût total de cette aide sociale s'élevait à \$11.8 millions l'an dernier. Cette somme a été versée pour l'aide sociale dans notre province seulement. Certains de ces chiffres vous sont déjà connus. J'aimeais également vous faire remarquer que 43.2% des prestations de bien-être social versées

[Text]

These facts inspire us to do something about these social and economic ills that exist within our communities. This is a partial reason for the dedication of this committee to get this B.C. Indian Agricultural Program implemented.

It was in 1974, July, that this committee came into existence and at that particular time there was a meeting held in Kamloops of all interested Indian farmers, all those interested in agriculture. We were selected at that point to be members of this committee to develop the program.

Senator Inman: Are you reading from your brief?

Chief Pasco: No; these are just reports. I handed out the status report earlier, but everything I have here is within that report, except that there are some points I am drawing out of it.

At that point, in April, 1975, the program was presented to the then Minister, Mr. Judd Buchanan. Present at that meeting was Iona Campagnolo, and the Minister, Mr. Eugene Whelan. We were advised at that time to return to B.C. to revise the program with regional Indian affairs personnel, to work closely with them to refine the program so that it could go to Treasury Board.

That task was accomplished approximately a year and one half ago and at this time the Department of Indian Affairs at B.C. region in Vancouver supports our submission. However, there have been some problems with the submission at Ottawa level and the submission has never been presented to Treasury Board, as planned. To go into the program a little, it will provide extension services, training, farm contributions, land development loans and program management. I would like to point out here that during the time of the development of this program of these services that were going to be provided by this B.C. Indian Agricultural Program the majority of things had not been provided previously by any other department.

To look at the program's first five years of operation, it is looking at upgrading 145 existing units and establishing 99 new units, for a total of 244 units over a period of five years.

Senator Norrie: What do you mean by "units?"

Chief Pasco: Family farm units.

Senator Norrie: Thank you.

Chief Pasco: At this time, from the work we have done we have found that there is a potential 500 units. This program over the first five years will cover approximately half of that overall potential. In the Indian reserves within the agricultural areas of B.C. there are approximately seven hundred thousand acres. Of those seven hundred thousand acres, 230 thousand acres are classified as agricultural land and of that 230 thousand acres there is a potential of 75 thousand arable acres that we could develop. Of that 230 thousand acres, we have approximately 50 thousand acres under development now.

[Traduction]

compensaient un manque de chances d'emploi. Ces faits nous poussent à tenter de trouver une solution aux maux sociaux et économiques qui affligent nos collectivités. Cette raison explique en partie l'empressement des membres de ce comité à voir se concrétiser le projet de développement agricole des terres indiennes de la C.-B.

C'est en juillet 1974 que ce comité a entrepris ses travaux et qu'a eu lieu également une réunion à Kamloops, de tous les agriculteurs indiens intéressés et de tous ceux qui, en général, s'intéressaient aux questions agricoles. Nous avons été choisis pour devenir membres du Comité et élaborer le programme.

Le sénateur Inman: Nous donnez-vous lecture de votre mémoire?

M. Pasco: Non, ces documents sont simplement des mémoires. J'ai remis le rapport hier, je ne fais qu'en citer certains points.

Donc, en avril 1975, le programme a été présenté à M. Judd Buchanan qui était ministre de l'Agriculture; étant également présent à cette rencontre, Iona Campagnolo et le ministre de l'Agriculture, Eugène Whelan. On nous a dit à l'époque de rentrer en Colombie-Britannique pour réviser le programme en concertation avec les fonctionnaires régionaux des Affaires indiennes, de collaborer avec eux étroitement afin de bien préciser ce programme, de sorte qu'il puisse être présenté au Conseil du trésor.

C'est ce que nous avons fait et qui s'est terminé il y a un an et demi, à l'heure actuelle le ministère des Affaires indiennes et du Nord en Colombie-Britannique appuie notre mémoire. Toutefois, certains problèmes ont surgi, notamment en ce qui concerne la présentation de notre mémoire à Ottawa, lequel n'a jamais été soumis au Conseil du Trésor, comme c'était prévu. Pour mentionner brièvement le programme, il comprend des services de vulgarisation, une certaine formation des contributions agricoles, des prêts de développement à l'agriculture et la gestion du programme. Je voudrais à ce moment faire remarquer qu'au moment de l'élaboration du programme, ces services étaient sensés être assurés par le B.C. Indian Agricultural Program, puisque la majeure partie des services que nous voulions assurer ne l'avaient jamais été par d'autres ministères.

Au cours des cinq premières années, le programme visait à améliorer 145 unités en opération et à créer 99 nouvelles unités, ce qui portait le total, après cinq ans, à 244 unités.

Le sénateur Norrie: Qu'entendez-vous par «unité»?

M. Pasco: Ce sont des exploitations agricoles familiales.

Le sénateur Norrie: Merci.

M. Pasco: A l'heure actuelle et compte tenu du travail que nous avons effectué, nous avons découvert l'existence d'un potentiel de 500 unités. Ce programme, à la fin des cinq premières années, couvrira approximativement la moitié du potentiel global. Dans les réserves indiennes, il y a, dans les régions agricoles de Colombie-Britannique, approximativement 700,000 acres de terres arables. De ces 700,000 acres, 230,000 sont considérées comme terres agricoles et ces 230,000 acres se dégagent un potentiel de 75,000 acres de terres arables que nous pourrions mettre en valeur. De ces 230,000 acres nous avons, à l'heure actuelle, approximativement 50,000 acres que nous essayons d'exploiter.

[Text]

The projected income for these family farm units is \$5.3 million. The projection for the existing band farms that currently exist is to be upgraded to \$2.9 million. There are currently 196 family farm units in British Columbia with an average income of \$5,400. We would like to bring that level up to \$16,000 a year, which is the provincial average. In addition to bolstering the Indian economy, this program would have a spin-off effect in the non-Indian community.

There are two means by which we can get this program under way, the first of which would involve the Minister of Finance taking the submission directly to Treasury Board, despite the opposition from the Corporate Finance Branch. Another approach would be for the Minister of Indian Affairs and Northern Development to pull together the needed resources from other departments without changing the goals and terms of reference of this particular program.

We understand that the National Finance Committee of the Senate has repeatedly recommended that the increase in government spending not exceed the increase in the gross national product. While we appreciate the need for restraint on government spending, we hope that this does not mean that the Indian people, who have been impoverished for so long, will have their economy tied to the growth in the GNP. The Indian economy has to grow at a faster rate than the GNP so that we can catch up.

It is also our hope that you will agree that there are sufficient agricultural development programs existing within federal government agencies without taking money from the fisheries program for Indians in British Columbia.

I might say at this point that I do have a copy of the program with me which I will be leaving with the committee.

The Chairman: Perhaps you could tell us very briefly what the program consists of?

Chief Pasco: As I indicated earlier, the program is meant to provide services that do not now exist in developing or agricultural needs. There is a great deal of unemployment on the reserves. Welfare payments last year amounted to \$11.8 million. It is our view that an investment in this program would be an investment in the future. While the cost of the program is \$27 million, we are only asking for \$18 million in new money. We are looking at approximately \$3.3 million overall for the first year of operation. Of that \$3.3 million, \$1.4 million would be in the form of loans and \$1.8 million would be in the form of contributions.

I think that is about all I have to say by way of opening remarks, Mr. Chairman.

The Chairman: I think what you are trying to do is very worthwhile. Senator Austin will lead off the questioning, to be followed by Senator Fournier (Madawaska-Restigouche.)

Senator Austin: Chief Pasco, you mentioned the objections made by the Corporate Finance Branch. You said you were

[Traduction]

Le revenu prévu pour ces «unités familiales agricoles» est de \$5.3 millions. Les prévisions pour les fermes de bandes qui existent déjà seront portées à \$2.9 millions. Il y a, à l'heure actuelle, 196 unités familiales agricoles en Colombie-Britannique qui ont un revenu annuel moyen de \$5,400. Nous aimerions porter ce chiffre à \$16,000 par an, ce qui représente la moyenne provinciale. En plus de renflouer l'économie indienne, ce programme aura un effet d'entraînement sur la communauté non autochtone.

Il y a deux moyens de lancer ce programme. Comme première solution, le ministre des Finances pourrait présenter directement la soumission au Conseil du Trésor, malgré l'opposition de la «Corporate Finance Branch». (Direction financière des Corporations)? Comme deuxième solution, le ministre des affaires indiennes et du Nord pourrait soutirer les ressources nécessaires auprès des autres services, sans changer pour autant le but et le mandat de ce programme.

Nous savons que le Comité sénatorial des Finances nationales avait, à plusieurs reprises, recommandé que l'augmentation des dépenses du gouvernement ne dépasse pas l'augmentation du PNB. Bien que nous réalisons la nécessité des restrictions des dépenses du gouvernement, nous espérons que cela ne voudra pas dire que l'économie du peuple indien, qui a été délaissée pendant si longtemps, sera liée à la croissance du PNB. Au contraire, la croissance de l'économie indienne doit se faire plus rapidement que le PNB, pour que nous puissions rattraper le temps perdu.

Vous conviendrez aussi qu'il y a suffisamment de programmes de développement agricole au sein des organismes gouvernementaux du Fédéral, sans aller prendre les fonds des programmes de pêche destinés aux indiens de la Colombie-Britannique.

Je dois dire que j'ai un exemplaire du programme avec moi, et que je le laisserai au comité.

Le président: Vous pourriez peut-être nous dire brièvement en quoi consiste ce programme.

M. Pasco: J'ai mentionné que ce programme a pour but de fournir des services qui n'existent pas à l'heure actuelle pour répondre à nos besoins agricoles. Il y a beaucoup de chômage dans les réserves. Les versements du bien-être social se sont élevés, l'an dernier à \$11.8 millions. D'après nous, un investissement dans ce programme, sera un investissement pour l'avenir. Bien que le coût du programme soit de \$27 millions, nous ne demandons que \$18 millions de nouveaux fonds. Globalement, nous comptons dépenser \$3.3 millions pour la première année d'exploitation, de ces \$3.3 millions, \$1.4 million sera accordé sous forme de prêts et \$1.8 million, sous forme de contribution.

Je pense que c'est tout ce que j'ai à dire comme déclaration préliminaire, monsieur le président.

Le président: Je pense que ce que vous essayez de faire est très méritoire. Le sénateur Austin posera les premières questions, et il sera suivi par le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche).

Le sénateur Austin: Monsieur Pasco, vous avez mentionné les objections émises par la direction financière des corpora-

[Text]

carrying on negotiations and had made several adjustments in your program at the suggestion of officers of the department, and then, almost out of the clear blue sky, the Corporate Finance Branch had objections.

At page 5 of your brief you say that these objections "centered on the basic question of justification of an agricultural program." Do you remember what explanations, if any, were given to you by the department in that connection?

Chief Pasco: The position of the Department of Indian Affairs and Northern Development has been that we should go back to our regional offices in our efforts to get the program funded. We have \$282,000 to cover all agricultural activity in British Columbia for this fiscal year. One of the reasons we are trying to push this program is that we do not have the financial resources at the regional level. During the development stages of this program and for the last year and a half we have experienced great difficulty getting the program put before Treasury Board. The department assured us that it would go before Treasury Board, but something always seemed to come up. We have managed to hurdle all obstacles thus far. The most recent hurdle in terms of getting the submission before Treasury Board is a lack of money. This is what the department is telling us.

Senator Austin: So, the department is not prepared to go to Treasury Board for new money because they do not think Treasury Board will give it to them?

Chief Pasco: That is right.

Senator Austin: And your position, as I understand it, is that you do not want to go back to the regional budget for fear of having funds already allocated to worthwhile programs diverted to your program?

Chief Pasco: Precisely.

Senator Austin: What type of activity were you thinking of developing on these new units you indicated you wish to bring into production?

Chief Pasco: I imagine most of the people here are familiar with the province of British Columbia. There is quite a variance in geography within the province. In one area, one might require 1,000 or more acres in order to have one unit, whereas in other areas, such as the orchard areas, one may need only 20 or 30 acres. For that reason, we have left it open as to who could develop. Each application would be considered on its own merits.

In some areas ranches run right alongside orchards. If people want to change from ranching to orchards, or vice versa, the land use would then become a different picture—and also the dollars would become different.

Senator Austin: I come from British Columbia. I come from Vancouver, which, of course, is not the most important part of the province. In trying to understand your brief, and to help you, I would like to know whether what you are looking for in the way of money is for tree fruit, for cattle raising, for wheat, or for all of those things. Do you have a specific program for each unit, or do you have just a general idea that if a fund

[Traduction]

tions. Vous avez dit que vous étiez en train de négocier, et que vous aviez fait de nombreux rajustements à votre programme, selon les propositions des fonctionnaires du ministère, et que, brusquement, la Direction des corporations du ministère des Finances s'y était opposée.

A la page 5 de votre mémoire, vous dites que ses objections «portaient essentiellement sur la justification d'un programme agricole». Vous souvenez-vous quelles explications, s'il en est, le ministère vous avait données à cet égard?

M. Pasco: Pour le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, il faudrait que nous nous adressions à nos bureaux régionaux pour essayer d'obtenir des subventions pour notre programme. Nous avons \$282,000 pour assurer toutes les activités agricoles de la Colombie-Britannique pour cette année financière. Nous essayons de promouvoir ce programme justement parce que nous n'avons pas suffisamment d'argent dans le cadre régional. Il y a un an et demi que nous préparons ce programme et nous avons eu beaucoup de difficultés à le présenter au Conseil du trésor. Le ministère nous avait assuré que ce serait chose faite, mais il semblait toujours y avoir des empêchements que nous avons réussi jusqu'à présent à contourner. L'obstacle le plus récent nous empêchant de présenter le programme au Conseil du trésor a été le manque d'argent. C'est ce que le ministère nous dit.

Le sénateur Austin: Ainsi, le ministère n'est pas disposé à s'adresser au Conseil du trésor pour demander de nouvelles subventions, parce qu'il pense essayer un refus, est-ce vrai?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Austin: Et si j'ai bien compris votre position, vous ne voulez pas revenir au budget régional, de crainte que des subventions déjà affectées à des programmes utiles soient versées à votre programme.

M. Pasco: Exactement.

Le sénateur Austin: Quelles activités pensiez-vous créer dans ces nouvelles unités que vous voulez développer?

M. Pasco: J'imagine que presque tout le monde ici connaît bien la Colombie-Britannique, cette province dont la géographie est très variée. Dans une région, on peut avoir besoin de 1,000 acres ou plus pour constituer une unité, et dans d'autres, dans la région des vergers par exemple, seulement 20 à 30 acres. Pour cette raison, nous avons laissé toute latitude aux responsables des projets. Chaque demande est examinée selon ses propres mérites.

Parfois des prairies d'élevage longent les vergers. Si ces agriculteurs veulent passer de l'élevage à la culture de vergers, ou réciproquement, l'utilisation de la terre devient une différente question, et il en va de même des fonds nécessaires.

Le sénateur Austin: Je suis originaire de la Colombie-Britannique. Je viens de Vancouver qui, bien entendu, n'est pas la région la plus importante de la province. En essayant de comprendre votre mémoire et de vous aider, je me demande si les sommes que vous cherchez à obtenir sont destinées à la culture des arbres fruitiers ou du blé, à l'élevage ou à toutes ces activités. Avez-vous un programme précis pour chaque

[Text]

were set up people would work out a program for the undeveloped acres that you have?

Chief Pasco: Yes. A group of people are going to work within extension services. We are going to have professional agrologists. If a band or individual were to come into the program, they would have to have a plan. If they did not have a plan, they could be assisted with regard to the best utilization of certain property. That is why we are trying to stretch it over a long period rather than just one year. We want to get some planning into this. There are markets and other things which have to be considered. Basically it depends upon the area you are in as to what you can do. The program is wide open to cover all of that. We are encouraging people to go outside to get financial resources from other areas.

Senator Austin: On page 3 of your brief you state:

A report prepared by the Department of Indian Affairs in 1972 showed that 28% of all reserve land in the B.C. Region was classified as agricultural. This agricultural land amounted to over 230,000 acres.

I wondered whether the work that has been done also classified those 230,000 acres into types, so that you knew what type of productive land you had—or are you looking for that money, out of this new spending amount, in order to classify that land?

Chief Pasco: A study was done by the regional department. It was done by a person named Preston. I have a copy of that study. A lot of statistics that we use have come out of that report. It classifies the different land areas, showing the potential in different types of agriculture. We would have to rely quite heavily on that. That is about the extent of that type of work. To answer your question, yes, we have a study and we are going to apply the program to it, or *vice versa*. We have not yet got it clearly defined.

Senator McDonald: I believe Senator Austin inquired as to why they could not get the money out of their regional funding. I understood the witness to say that there was only \$282,000 in that fund; is that right?

Chief Pasco: Yes—for ongoing and existing projects. I was in regional, and I saw the budget that was prepared. The figure was \$282,000 that was going to be allotted in contributions to all Indian farmers in B.C. That is the extent of our money.

Senator McDonald: That is the point I wanted to make clear. If you are looking for \$10.0 million of grant money, it is difficult to take \$10 million out of \$282,000.

Chief Pasco: Yes, I appreciate that.

[Traduction]

unité, ou estimez-vous simplement de façon générale que si une caisse était établie, les intéressés élaboreraient un programme pour les étendues de terre inexploitées que vous possédez?

M. Pasco: Oui. Un groupe de personnes vont travailler dans le cadre des services de vulgarisation. Nous allons engager des spécialistes en agrologie. Si un groupe d'agriculteurs désirent participer au programme, ils devront avoir un plan. S'ils n'en ont pas, on pourra les aider quant à la meilleure utilisation de certaines propriétés. C'est pour cette raison que nous essayons d'étaler le programme sur une longue période, au lieu d'un an seulement. Nous voulons qu'il y ait une certaine planification. Il y a les marchés et d'autres facteurs qu'on doit considérer. Fondamentalement, c'est en fonction de la région où on se trouve qu'on peut estimer les possibilités. Le programme est conçu de façon à couvrir tous ces aspects. Nous encourageons les agriculteurs à chercher à obtenir des ressources financières d'autres sources.

Le sénateur Austin: A la page 3 de votre mémoire vous déclarez:

Un rapport préparé en 1972 par le ministère des Affaires indiennes indique que 28 p. 100 de toutes les terres des réserves de la Colombie-Britannique ont été classées terres agricoles. La superficie totale de ces terres agricoles s'élevait à 230,000 acres.

Je me demande si l'étude qui a été faite classait également ces 230,000 acres en catégories, afin que vous puissiez connaître le genre de terres fertiles que vous avez, ou cherchez-vous alors attendez vous d'avoir reçu ce nouveau montant pour en affecter une partie au classement des terres?

M. Pasco: Le département régional a effectué une étude. Elle a été effectuée par un spécialiste appelé Preston. J'ai un exemplaire de cette étude. Un grand nombre de statistiques que nous employons ont été tirées de ce rapport. Il classe les terres de différentes régions, indiquant le potentiel des différents genres de cultures. Nous devons en tenir compte très fortement. C'est à peu près à cela que s'est limité ce genre de travail. En réponse à votre question, oui, nous avons une étude et nous y appliquerons le programme, ou réciproquement. Nous n'avons pas encore décidé comment procéder.

Le sénateur McDonald: Je crois que le sénateur Asselin a demandé pourquoi ces fonds ne pourraient être prélevés à leur caisse régionale. Il m'a semblé que le témoin a déclaré qu'il n'y avait que \$282,000 dans cette caisse, est-ce exact?

M. Pasco: Oui, pour les projets permanents et en cours. J'étais au département régional et j'ai vu le budget qui a été préparé. Un montant s'élevant à \$282,000 allait être octroyé sous forme de contributions à tous les agriculteurs indiens de la Colombie-Britannique. C'est l'importance des fonds dont nous disposons.

Le sénateur McDonald: C'est le point que je voulais élucider. Si vous voulez obtenir \$10.8 millions sous forme de subventions, il est difficile de prélever \$10 millions sur \$282,000...

M. Pasco: Oui, je m'en rends bien compte.

[Text]

Senator Austin: I was making the same point.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): The witness referred to 190 bands. How many people would that represent?

Chief Pasco: Within the agricultural area of B.C. there is a population of approximately 27,000.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): How many families would be involved in that number?

Chief Pasco: I could not answer that. I do not have that information. It varies from community to community.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): How many families would benefit from this program?

Chief Pasco: I indicated that there were 244 units to be developed within a five-year period. We can answer that by saying there will be 244 families. The average family might consist of four persons.

The Chairman: Are there any further questions? Do you have any successful farms now? Are any farms operating and selling produce on the market?

Chief Pasco: Yes, there are some successful farms. But we also have some farms that are not successful—some very large projects. I do not know if the committee is aware of this. Perhaps I might be permitted to go into this.

The Chairman: Yes.

Chief Pasco: One of the problems we have with the department concerns Indian farmers obtaining money from the department to develop their potential. Over the past few years the department has started a number of very large projects that have gone practically "belly-up". To put it more politely, they are in very bad shape financially. The department of Indians Affairs has gone through what it calls a stabilization process, to try to put these projects which the department started in a more economically viable position. Apparently a lot of money is going in that direction.

After looking at those types of projects, we are trying to avoid those pitfalls with our program. This matter could best be dealt with by someone from the department, because I do not know the full extent of the stabilization. But that has been a hindrance to us for over a year now. I do not have all the details on that.

The Chairman: Are there any further comments? On behalf of the committee, I would like to say that we appreciate your bringing these questions before us and giving us this material. I would suggest that if you have further material—and I hope that you have—you should leave it with the committee. We will have our research people look at it and see what conclusions can be drawn. We will be happy to assist if we can.

Senator Williams: I am sorry, Mr. Chairman, for coming in late. The witness, in his last statement, said there were 27,000

[Traduction]

Le sénateur Austin: Je faisais la même observation.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Le témoin a mentionné 190 bandes. Combien de personnes cela représente-t-il?

M. Pasco: La population agricole de la Colombie-Britannique s'élève approximativement à 27,000 habitants.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): De ce nombre, combien y a-t-il de familles?

M. Pasco: Je ne saurais dire. Je n'ai pas les renseignements; cela varie d'une localité à l'autre.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Combien de familles profiteront de ce programme?

M. Pasco: J'ai indiqué qu'on devrait former 244 unités familiales d'ici cinq ans. On peut donc dire qu'il y aura 244 familles comptant chacune en moyenne quatre personnes.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Y a-t-il aujourd'hui des fermes dont l'exploitation est une réussite? Y a-t-il aussi des fermes en exploitation qui vendent leurs produits sur le marché?

M. Pasco: Oui, certaines fermes sont exploitées avec succès, mais nous avons aussi des fermes qui ne réussissent pas très bien, entre autres certaines qui ont entrepris de très grands projets. Je ne sais pas si le Comité est au courant de la situation. Peut-être puis-je me permettre de lui donner plus de détails.

Le président: Allez, monsieur.

M. Pasco: L'un des problèmes que nous éprouvons avec le Ministère concerne les agriculteurs indiens qui obtiennent des subventions pour exploiter leurs terres agricoles. Au cours des quelques dernières années, le Ministère a mis sur pied plusieurs projets d'importance qui sont pratiquement des échecs maintenant. Si je voulais m'exprimer en termes plus polis, je devrais dire que la situation financière de ces agriculteurs est très mauvaise. Le ministère des Affaires indiennes a établi ce qu'il appelle un processus de stabilisation pour essayer de viabiliser les projets qu'il a mis sur pied. On dit que le Ministère affecte beaucoup de crédits à ces programmes.

À la lumière de ces projets, nous essayons d'éviter les mêmes pièges dans notre programme. Un fonctionnaire du Ministère pourrait mieux que moi traiter de cette question parce que je ne connais pas toute l'étendue du programme de stabilisation. Mais je dois dire que ce programme de stabilisation est un obstacle pour nous depuis un an maintenant. Je ne possède pas tous les détails à ce sujet.

Le président: Y a-t-il d'autres observations? Au nom du Comité, je veux vous remercier d'être venu nous présenter ces questions et de nous avoir fourni ces documents. Si vous avez d'autres documents, et j'espère que tel est le cas, je vous suggère de les laisser au Comité; notre équipe de chercheurs les examinera et verra quelles conclusions on peut en tirer. Nous nous ferons un plaisir de vous aider si nous le pouvons.

Le sénateur Williams: Je m'excuse, monsieur le président, d'être en retard. Le témoin, dans son dernier énoncé, a dit qu'il

[Text]

people involved in this matter of going back to the land and developing farming areas. Am I correct in that? You also mentioned, chief Pasco, the number of families. You said there would be 244 family units.

Chief Pasco: Yes.

Senator Williams: There are existing units today, are there not, over and above the 244 that you visualize?

Chief Pasco: Yes.

Senator Williams: Over and above the new units that you visualize, what is the existing number of those who are trying to farm for a living?

Chief Pasco: The existing number today is approximately 196.

Senator Williams: What are they involved in?

Chief Pasco: They are involved in orchard, cattle and row crops.

Senator Williams: Three categories?

Chief Pasco: Yes.

Senator Williams: In the existing orchards, do they belong to a marketing board? I am not a farmer.

The Chairman: You are a member of this committee.

Chief Pasco: If you are going to produce and market fruit, I think you are almost obligated to become part of the marketing board, and you are under their influence unless you want to have a roadside stand. If you are going to put your produce into the open market, then you are definitely going to have to abide by the rules.

Senator Williams: Are any of the families involved in orchards also involved with the present marketing boards in British Columbia?

Chief Pasco: I cannot answer that question because the committee member from that area is not here, and that comes within his area. Myself and some of the other committee members are from the cattle area.

Senator Williams: British Columbia is a very difficult regional area both agriculturally and otherwise. Are you encouraging Indian people to utilize areas that are suitable for agriculture? How far north or towards the central part could be agriculturalized?

Chief Pasco: That would extend into the Fort St. John area.

Senator Williams: Which is a grain area?

Chief Pasco: Right.

Senator Williams: I have to Fort St. John only two or three times. Are they actually interested in the land? Do you have any real contact with them? I notice there are some very large grain areas owned by nine Indians, and if I remember correctly, I was told that the Indian areas of land in that part of the country are very small. I do not know if that is true or not.

Chief Pasco: In order to answer that . . .

[Traduction]

y avait 27,000 personnes qui retournaient à la ferme et qui exploitaient leur petit lopin de terre. Est-ce exact? Vous avez aussi parlé, monsieur Pasco, du nombre de familles. Vous avez dit qu'il y en aurait 244.

M. Pasco: C'est exact.

Le sénateur Williams: Il y a actuellement beaucoup plus d'unités familiales que les 244 que vous prévoyez, n'est ce pas?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Williams: Outre les nouvelles unités familiales auxquelles vous pensez, combien y en a-t-il qui exploitent actuellement une ferme pour assurer leur subsistance?

M. Pasco: On en compte environ 196 aujourd'hui.

Le sénateur Williams: Que font-elles?

M. Pasco: Elles exploitent des vergers, des cultures en rangées et élèvent du bétail.

Le sénateur Williams: Trois types différents?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Williams: Pour ce qui est des vergers, ces unités familiales appartiennent-elles à un office de commercialisation? Je ne suis pas agriculteur.

Le président: Vous êtes membre de ce Comité.

M. Pasco: Si l'on décide de produire et de commercialiser des fruits, je pense qu'on est presque obligé d'appartenir à un office de commercialisation et de subir son influence à moins qu'on ne veuille faire bande à part. Si on veut commercialiser la production, il faut obligatoirement se plier aux règles.

Le sénateur Williams: Les familles qui cultivent des vergers font-elles également partie des offices de commercialisation qui existent actuellement en Colombie-Britannique?

M. Pasco: Je ne peux pas répondre à cette question car le membre du Comité qui vient de cette région n'est pas présent et il s'agit de sa région. Certains des autres membres du Comité et moi-même venons de la région des élevages de bétail.

Le sénateur Williams: La Colombie-Britannique est une région très difficile à la fois sur le plan agricole et sur les autres plans. Encouragez-vous les Indiens à utiliser les terres agricoles? Jusqu'où, au nord et vers le centre, les terres sont-elles fertiles?

M. Pasco: Jusque dans la région de Fort St-John.

Le sénateur Williams: Qui est une région céréalière?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur Williams: Je ne suis allé à Fort St-John que deux ou trois fois. La terre les intéressent-elles? Êtes-vous en étroite relation avec eux? Je vois qu'il existe certaines régions céréalières très étendues qui appartiennent à neuf Indiens et si mes souvenirs sont exacts, on m'a dit que les terres qui appartenaient aux Indiens dans cette région n'étaient pas très étendues. Je ne sais pas si c'est vrai ou si c'est faux.

M. Pasco: Pour pouvoir répondre à . . .

[Text]

Senator Williams: Before you go on, I think it would be useful to the committee to have details of the characteristics, not only of the tribes who are located in those areas, but also in relation to the weather, production and marketing. We do know that sometimes fruits and vegetables are dumped into Canada, and as a result Canadian producers lose. I do not know very much about the northern parts, and therefore, I would like to get your answers, as you must have looked into this matter.

Chief Pasco: In order to answer the first point that you brought out regarding the northern area, regarding lands that belong to Indian people, we have a component within our program to handle that. It is off-reservation land acquisition. This is the main problem. In the Fort St. John area there are two fairly large projects which are being carried out by the department, and they have gone into purchasing off-reserve properties.

With respect to the weather and the differences in the types of production, you do have different geographical areas. In my area it is very dry; we have rattlesnakes; it is a desert; we have fairly cold winters. In the Okanagan they have similar weather. If you come from a certain area, you know there are certain types of agriculture you can be involved in, and you also know what your production limits are going to be because you are fully aware of the areas. If you get into hay production in the north, you are going to be very limited. We get this information from the extension services of the British Columbia Department of Agriculture.

As far as production or getting into the market is concerned, that could create a problem for us. I stated earlier that a large number of our people, even though they have a land resource base, their economy within their communities is based on transfer payments. When I indicate that I support this program, what I am really saying is I would like to see an investment into the community for the future rather than, say, some other way.

Senator Austin: I think the committee is in total sympathy with what you just said. What we are anxious to do is to help you achieve the goals that you have come to talk to us about. In order to do that, we need to have all the arguments that have to be met. We need a lot of data and facts.

Since the chairman invited a few more questions, I ask you whether you are aware of native communities in other parts of Canada, particularly in Saskatchewan, Manitoba, Alberta, or generally in the west, who have been funded by the Department of Indian Affairs in order to develop or improve the utilization of agricultural lands? Is there any other precedent around that we can hang our hat on with respect to your project?

Chief Pasco: Yes. Manitoba, in fact, was the first province to have an agricultural program implemented, and we have met with the people who are involved in that sectoral program. They appear to be quite happy with the fact that they have it. I have not been able to monitor it to see exactly how things are

[Traduction]

Le sénateur Williams: Avant de continuer, je pense qu'il serait utile de donner au Comité tous les détails des points caractéristiques, non seulement des tribus qui habitent ces régions, mais également des conditions atmosphériques, de la production et de la commercialisation. Nous savons que parfois les fruits et légumes sont vendus à perte au Canada, ce qui nuit aux producteurs canadiens. Je ne connais pas très bien les régions du nord et, par conséquent, j'aimerais savoir ce que vous en pensez puisque vous vous êtes intéressé à ce sujet.

M. Pasco: Pour répondre au premier point que vous avez soulevé concernant les territoires appartenant aux Indiens dans les régions du Nord, un volet de notre programme doit s'en occuper. Il s'agit de l'acquisition de terrains à l'extérieur des réserves, et c'est là le principal problème. Dans la région de Fort St-John, le ministre met en œuvre à l'heure actuelle deux projets d'envergure et a fait l'essai d'achats de propriétés hors des réserves.

En ce qui concerne le temps et les divers types de production, vous avez raison d'affirmer qu'il existe des zones géographiques différentes. Dans ma région par exemple, il fait très sec et nous trouvons des serpents à sonnettes; c'est en fait un désert où les hivers sont assez froids. Le temps est assez semblable dans la région d'Okanagan. Dans chaque région, l'on sait dans quel genre d'agriculture il faudra se lancer et les limites de production sont prévisibles parce que l'on connaît bien sa région. Celui qui voudrait produire du foin dans le nord n'irait pas bien loin. Ces renseignements nous viennent des services d'information du public du ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique.

En ce qui concerne la production ou la commercialisation nous pourrions avoir des problèmes. J'ai dit tout à l'heure que l'économie d'une bonne part de notre population, même lorsqu'elle vit sur des terrains qui lui appartient, se base sur des paiements de transferts au sein de leur collectivité. En donnant mon appui à ce programme, mon intention est la suivante: j'aimerais beaucoup que l'on investisse dans la collectivité pour l'avenir plutôt que, disons, d'une autre façon.

Le sénateur Austin: Je crois que le Comité comprend parfaitement ce que vous venez de dire. Ce que nous cherchons avant tout, c'est de vous aider à réaliser les buts dont vous êtes venus nous parler. Et pour y arriver nous devons entendre tous les arguments auxquels il faudra répondre, et nous avons donc besoin de beaucoup de données et de faits.

Le président nous ayant demandé de poser d'autres questions, en voici une: connaissez-vous d'autres communautés d'autochtones dans d'autres régions du Canada, surtout en Saskatchewan, au Manitoba ou en Alberta ou en général dans l'Ouest, qui ont reçu des subventions du ministère des Affaires indiennes pour mettre en valeur les terres agricoles ou en améliorer l'utilisation? Existe-t-il dans ce domaine un autre précédent auquel nous pourrions nous référer en ce qui concerne votre projet?

M. Pasco: Oui, de fait, le Manitoba a été la première province à mettre en œuvre un programme agricole et nous avons rencontré les responsables de ce programme sectoriel et ils semblent très satisfaits de son existence. Par contre, je n'ai pas pu le surveiller moi-même pour savoir exactement com-

[Text]

operating, but there seems to be a great deal of enthusiasm about it. The Department of Indian Affairs here supports that type of sectoral programming. Saskatchewan also has a program which has been in operation for about two years now. They have experienced some problems in the way it has been managed, because in Manitoba the program is managed through a corporate structure away from the Department of Indian Affairs, which is a separate management on its own. Saskatchewan was tied to the Department, but are now going the same route as Manitoba, which is the same route as we have chosen.

Senator Austin: Do you set up one corporation to manage the grant?

Chief Pasco: Yes; really to provide the management, the expertise, the consultation and whatever for the farmer. They manage it; they have a board of directors made up of, I believe, seven or eight members who manage it from there.

Senator Austin: Do you have any idea of the amount of money that was granted to the native corporations in Manitoba and Saskatchewan?

Chief Pasco: I believe Manitoba was funded around \$17 million or \$18 million; Saskatchewan, I believe, was somewhat less.

Senator Sparrow: Were they funded through DREE and Special ARDA?

Chief Pasco: No, they were funded through Indian Affairs and wherever Special ARDA could be applied within a program, they came in, so this is additional money, you see. So ARDA has additional money on their own and they could come into the program if there were a project, if a person came in with a plan and within his plan ARDA could service it. The board would tell them they could get it from there.

Senator Williams: You are saying that the Department of Indian Affairs financed the Manitoba project to the amount of \$18 million. Is this totally grain production, mixed farming or beef?

Chief Pasco: It is mixed, but it is mostly in a grain area.

Senator Williams: But you are certain that the \$18 million came from Indian Affairs?

Chief Pasco: Yes; in loans and contributions.

Senator Williams: What do you mean by "contributions" in connection with Indian Affairs, or would that be grants?

Chief Pasco: Grants, yes; that includes the management of the extension services.

Senator Williams: But do these services come out of the \$18 million?

Chief Pasco: That is right, it does and, likewise, with ours.

[Traduction]

ment il fonctionne, mais il semble avoir soulevé beaucoup d'enthousiasme. Le ministère des Affaires indiennes appuie ici ce type de programme sectoriel. En Saskatchewan, il existe également un programme mis en œuvre depuis déjà deux ans. Il y a eu quelques problèmes de gestion, parce qu'au Manitoba le programme est administré par l'intermédiaire d'une personne morale, qui est distincte du ministère des Affaires indiennes et possède son propre type d'administration. La Saskatchewan était liée au ministère, mais elle suit maintenant la même voie que le Manitoba et c'est également celle que nous avons choisie.

Le sénateur Austin: Établissez-vous une société pour la gestion de la subvention?

M. Pasco: Oui, en fait, pour assurer la gestion, les questions d'expertise, de consultation et tout ce qui peut intéresser le fermier. La société s'occupe de la gestion et possède un conseil d'administration constitué, je crois, de sept ou huit membres qui s'occupent de cette gestion.

Le sénateur Austin: Avez-vous une idée des sommes d'argent qui ont été accordées aux sociétés d'autochtones au Manitoba et en Saskatchewan?

M. Pasco: Je crois que le financement du Manitoba a été de l'ordre de \$17 ou \$18 millions et qu'il a été un peu moindre pour la Saskatchewan.

Le sénateur Sparrow: Le financement a-t-il été assuré par l'intermédiaire du MEER et d'un programme ARDA spécial?

M. Pasco: Non, le financement a été assuré par l'intermédiaire des Affaires indiennes et, chaque fois qu'un programme spécial ARDA pouvait être appliqué dans le cadre d'un programme, l'ARDA intervenait, de sorte qu'il s'agit d'argent supplémentaire. L'ARDA possédait personnellement des fonds supplémentaires et pouvait participer au programme, s'il y avait un projet, si une personne se présentait avec un plan auquel l'ARDA pouvait participer. La Commission leur indiquerait où trouver des fonds.

Le sénateur Williams: Vous dites que le ministère des Affaires indiennes a financé le projet du Manitoba à raison de \$18 millions. S'agit-il totalement de la production de céréales, de cultures mixtes ou de bœuf?

M. Pasco: Il s'agit de culture, mixtes mais surtout de céréales.

Le sénateur Williams: Mais vous êtes certain que les \$18 millions provenaient des Affaires indiennes?

M. Pasco: Oui, sous forme de prêts et de contributions.

Le sénateur Williams: Que voulez-vous dire par «contributions» en ce qui concerne les Affaires indiennes, s'agirait-il de subventions?

M. Pasco: Oui, de subventions, ce qui comprend la gestion des services de vulgarisation.

Le sénateur Williams: Mais le coût de ces services est-il défalqué des \$18 millions?

M. Pasco: En effet.

[Text]

Senator Williams: There is no ARDA money involved?

Chief Pasco: There is no ARDA money involved in that total.

Senator Williams: How did the Manitoba Indians qualify with Indian Affairs when it has \$288 thousand for British Columbia?

Chief Pasco: Maybe I can answer it this way: Mr. Rod Brown, the Assistant Deputy Minister, was in Manitoba at that time.

Senator Norrie: I wonder if there are any agricultural schools in the west and how many of your people are able to participate in the training of agriculturalists, agrereps and training such as that?

Chief Pasco: I believe that there are two schools—three, I suppose, with Kamloops—where agricultural skills are taught, and I know two schools which are specifically agricultural, one at Dawson Creek and one at Chilliwack. As far as the head count of the number who have gone through those institutions, I could not give you the figures, but I do personally know a number who have gone through them.

Senator Norrie: And you make good use of them; are they quite helpful?

Chief Pasco: Yes, to a certain degree. Those who usually go to these institutions want to return home and develop their reserves and under the present conditions, with \$288 thousand they are not going to develop too much, which has been a deterrent more than anything.

The Chairman: I was not aware of this initially, but I believe that Chief Vic Adolph has a presentation. Chief Adolph, you may make your own presentation and we will have the two before us.

Chief Victor Adolph, Committee Member of the Indian Agricultural Committee of the Union of B.C. Indian Chiefs: Thank you, Mr. Chairman. Like the Chairman of our committee, we do appreciate the opportunity to present our case or cause on this matter before the Standing Senate Committee on Agriculture.

This is an evaluation done by the agricultural committee that is before you today on the economic development in British Columbia. It is over the past year and a half that the Department of Indian Affairs has done several studies of various aspects of the Indian Economic Development Program in British Columbia. Recently there have been a number of fundamental changes that have been offered, proposed. One of the most important results has been a drastic reduction in the amount of funding available for Indian economic development in British Columbia. I guess Senator Williams is aware of the fact, so is Senator Austin, of the amount of money that has dribbled over the Rockies in the past when funds are allocated from Ottawa. Even on this small amount of financing which has been made available to the farmers in British Columbia, this amount has been seriously cut back.

[Traduction]

Le sénateur Williams: Cette somme comprend-elle les subventions versées dans le cadre de la loi sur l'aménagement régional et le développement agricole du Canada?

M. Pasco: Aucunement.

Le sénateur Williams: Comment expliquer les rapports des Indiens du Manitoba avec les Affaires indiennes lorsque ceux de la Colombie-Britannique ont reçu \$282,000?

M. Pasco: Je vous répondrai ainsi: le sous-ministre-adjoint, M. Rod Brown, se trouvait au Manitoba à cette époque.

Le sénateur Norrie: Je me demande s'il existe des écoles d'agronomie dans l'Ouest et combien de vos gens peuvent participer à la formation d'agronomes ou de spécialistes de la sorte?

M. Pasco: Je crois qu'il existe deux écoles ou plutôt trois si l'on tient compte de celle de Kamloops, où l'on donne une formation agricole, et je sais qu'il y a deux centres, un à Dawson Creek et l'autre à Chilliwack, qui sont strictement agricoles. Quant au nombre d'étudiants qui y ont reçu une formation, je ne pourrais pas vous donner de chiffres exacts mais j'en connais quelques-uns personnellement.

Le sénateur Norrie: Et vous faites appel à leurs services; sont-ils très utiles?

M. Pasco: Oui, dans une certaine mesure. Ceux qui ont reçu une formation à ces centres ont l'intention de revenir chez eux pour développer leurs réserves mais dans la situation actuelle, ce n'est pas une somme de \$288,000 qui favorisera beaucoup le développement; c'est plutôt démoralisant.

Le président: Je l'ignorais au tout début, mais je crois que le chef Vic Adolph veut prendre la parole. Monsieur Adolph, vous pouvez présenter votre témoignage; nous pourrions aussi entendre les deux exposés.

M. Victor Adolph, membre du comité agricole de la B.C. Union of Indian chiefs: Merci, monsieur le président. Comme l'a souligné le président de notre Comité, nous sommes heureux de faire valoir notre cause devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

Voici une estimation faite par le Comité agricole ici présent sur l'expansion économique en Colombie-Britannique. Depuis un an et demi, le ministère des Affaires indiennes a effectué plusieurs études sur divers aspects du programme de la promotion économique des Indiens de la Colombie-Britannique. Récemment, on a proposé un nombre de changements fondamentaux. Ces études ont donné des résultats importants dont une forte réduction des fonds affectés à la promotion économique des Indiens de la Colombie-Britannique. Je crois que les sénateurs Williams et Austin sont conscients de la situation et du fait que par le passé, une partie infime des subventions accordées par Ottawa nous est parvenue. On a même réduit de beaucoup l'aide financière restreinte dont bénéficiaient les agriculteurs de la Colombie-Britannique.

[Text]

The Indian Economic Development Fund has been greatly restricted. The applications to the Fund will be under very serious scrutiny by the Department and the funding will be strictly limited to projects which eventually through the production and sales of goods and services can become self-supporting. They are no longer considered as socio-economic development, but only those projects which will prove and which will illustrate the very lucrative revenue and only these will be considered. Non-business-related needs will not be considered. Those which at times in the past have been funded through IEDF are now to be covered elsewhere within the department, but these "elsewheres" and the components that they have been trying to pull in to support and supplement their economic development, they have not yet identified. So they are carrying on this restrictive program, yet not identifying those other components which are to take part in the overall economic development situation in B.C. Here again, it is evident that bad planning and co-ordination within the Department of Indian Affairs are having very serious effects at the reservation level. The net effect is drastic reductions in the amount of funding which bands and individuals will have available to promote economic development, which as has already been stated, will be drastically cut. Another fact is the amount of these statistical dollars that are outstanding to businesses and being withheld on the approved projects. We have projects that have been approved and the funding for these is withheld at headquarters, Ottawa. Therefore, the purchasing powers of these projects are right now dormant because of the fact that dollars are withheld.

We were discussing Special ARDA participation; we cannot get those dollars from Special ARDA until the Department of Indian Affairs meets its commitments to provide these loan dollars, contribution dollars, or whatever. So it is in a state of stagnation for those projects at this time. During the last 12 months in this funding there was a repayment of \$698,000 to this IEDF fund. This was the amount paid back. The amount paid back was not to the program itself, but the interest repayment on this program was made to general revenue account. This totalled \$348,000, which is the amount that should have gone back into the program. That amount was lost.

The stabilization program, as Chief Pasco has already said, is certainly going to have serious effects on the overall economic situation and any potential developments in British Columbia.

DIAND headquarters in Ottawa requested facts and figures on the stabilization program, giving only limited time to the regional office to compile these figures. As a result, the figures were put together very hastily by the regional office, and that, in itself, will seriously affect the potential for economic growth in British Columbia.

The funds requested by the regional staff in British Columbia amounted \$2.3 million in contributions, whereas the authorized level by Ottawa was \$1.7 million. The amount for loan deletions/reductions requested was \$2.4 million, and the authorized level was \$2.2 million. The requests totalled \$4.7

[Traduction]

Le Fonds de la promotion économique des Indiens a subi de grandes restrictions. Le ministère surveillera de près l'utilisation des crédits et les subventions seront uniquement destinées aux projets qui peuvent éventuellement s'autofinancer grâce à la production et à la vente de produits et de services. Et il ne s'agit plus de l'expansion socio-économique, mais uniquement des projets qui peuvent être très rentables. Les besoins n'ayant aucun caractère commercial ne seront pas pris en considération. Les projets qui ont reçu des subventions dans le cadre du FPEI doivent maintenant trouver d'autres sources de financement au sein du ministère, mais ils ne savent pas encore quelles sont ces « autres sources » et ils n'ont pas encore réussi à recenser les apports qu'ils cherchent à obtenir afin d'appuyer leur développement économique. Ils mettent donc en œuvre un programme restreint, n'ayant pas encore recensé les autres éléments qui devront intervenir dans l'expansion économique en Colombie-Britannique. Là encore, il est évident qu'une mauvaise planification et qu'un manque de coordination au sein du ministère des Affaires indiennes ont de graves répercussions au niveau des réserves. En effet, les crédits dont les bandes et les particuliers auront besoin pour promouvoir l'expansion économique seront, comme nous l'avons déjà dit, extrêmement réduits. Il faut également signaler le montant des crédits réservés aux entreprises et qui n'a pas encore été versé aux projets approuvés. Certains de nos projets ont été approuvés mais les crédits restent bloqués à l'administration centrale à Ottawa. Le pouvoir d'achat de ces projets reste donc en veilleuse, car les crédits ne sont pas débloqués.

Nous avons parlé d'une loi spéciale sur l'aménagement régional et le développement agricole du Canada (ARDA); aux termes de cette loi, nous ne pourrions pas obtenir cet argent avant que le ministère des Affaires indiennes s'engage à accorder cet emprunt ou cette subvention. Ces projets restent donc en stagnation pour le moment. Dans les douze derniers mois de financement, le F.P.E.I. a reçu un remboursement de \$698,000. Ce montant représente l'argent qui a été remboursé. Il n'était pas destiné au programme lui-même, mais le remboursement des intérêts sur ce programme a été fait au compte du revenu général. Le montant total est de \$348,000 et il aurait dû revenir au programme. Ce montant a été perdu.

Comme l'a mentionné M. Pasco, le programme de stabilisation va certainement avoir de graves répercussions sur l'ensemble de la situation économique et sur toutes les activités éventuelles en Colombie-Britannique.

L'administration centrale du ministère des affaires indiennes et du Nord canadien à Ottawa a demandé des faits et des chiffres au sujet de ce programme, n'accordant qu'un bref délai au bureau régional pour compiler ces chiffres. Par conséquent, celui-ci a dû rassembler les chiffres très rapidement, et cela va avoir une forte incidence sur la croissance économique en Colombie-Britannique.

Le bureau régional de la Colombie-Britannique a demandé une subvention d'un montant total de \$2.3 millions, tandis que le niveau autorisé par Ottawa était de \$1.7 million. Le montant demandé pour effectuer des radiations ou des réductions de prêts était de \$2.4 millions alors que le niveau autorisé était

[Text]

million and the authorizations \$3.9 million, which represents 83 per cent of the approvals by Ottawa. This, again, will seriously jeopardize economic development in British Columbia in the future.

Because of the stance taken by the senior civil servants in the Department of Indian Affairs and Northern Development in respect of funding for British Columbia, funding has been virtually choked off. Our efforts at economic development will be seriously hampered by this cut-back.

The Department of Indian Affairs and Northern Development is at this time being raked over the coals for their mismanagement of funds. As a result, only those programs which promise immediate revenue will be given consideration. The farmer, who is looking at a term of 15 or 20 years to develop his operation, will again be the bottom man on the totem pole. The first priority of the department will be to upgrade its image, with the result that the Indian farmer in British Columbia will be seriously affected.

To give you some idea of the status the Indian farmer in British Columbia has on the totem pole, for the whole of the B.C. region we have one agrologist with a funding in the amount of \$282,000, and that is exceptionally good. In previous years, the funding was around \$200,000. That is a further reason why we cannot go back to the region for this funding. The dollars have been insufficient in the past, and that is even more true today.

To give you some idea of the types of farming operations being carried on in British Columbia at this time, in the interior we do have some cow-calf operations, most of which can certainly be improved upon. We would like to see improvements in the production of forage crops such that we would not have to sell off our calves in the fall because of the lack of forage to sustain our herds over the winter months. As most members of the committee are probably aware, it is to the advantage of the cow-calf operator to keep his calves until they are three long yearlings or two year olds.

Some of the operations are going into irrigated pasture. In the operation in which I am involved our harvest equipment limits us to so many acres. Rather than acquiring the implements to harvest additional acreages, the trend is to put those acres into irrigated pastureland for steer grazing. Because of the limited grazing land made available to the ranchers generally in British Columbia, the Indian farmer finds it very difficult to compete with the larger ranches for the most desirable Crown ranges. There is what is known as an accountability clause in the grazing regulations in British Columbia whereby one must produce sufficient forage crop to sustain one's herd during the months when the stock is not allowed on the range.

There are some successful ranches that combine the cow-calf operation, the irrigated pasture and the forage crops. For marketing purposes, we look to the dairy farmers in the Fraser

[Traduction]

de \$2.2 millions. Les demandes s'élevaient à \$4.7 millions et les autorisations à \$3.9 millions, ce qui représente 80 p. 100 des approbations par Ottawa. Cela, une fois de plus, mettra sérieusement en danger l'expansion économique à venir de la Colombie-Britannique.

En raison de la position prise par les fonctionnaires supérieurs du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien en ce qui concerne le financement de la Colombie-Britannique, ce dernier a été de fait découragé. Nos efforts d'expansion économique seront sérieusement contrés par ces réductions.

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien a été passé au gril pour avoir mal administré les fonds. C'est ainsi que seuls seront étudiés les programmes qui promettent un revenu immédiat. L'exploitant agricole qui estime qu'il aura besoin de 15 ou 20 ans pour exploiter sa ferme, sera encore au bas du totem. La première priorité du ministère sera de redorer son blason, et il devra pour ce faire ternir l'image de l'exploitant agricole indien de la Colombie-Britannique.

Pour vous donner une idée du statut que l'agriculteur indien de la Colombie-Britannique a sur le mât totémique, pour toute la région de la Colombie-Britannique nous n'avons qu'un seul spécialiste en agrologie qui dispose d'un budget d'environ \$282,000 et c'est exceptionnellement bon. Au cours des années antérieures, le financement s'élevait à \$200,000. Voilà donc une autre raison pour laquelle nous ne pouvons retourner dans la région pour obtenir ce financement. Les subventions ont été insuffisantes par le passé et c'est encore plus vrai aujourd'hui.

Pour vous donner une idée des types d'exploitations agricoles qui existent à l'heure actuelle en Colombie-Britannique, nous avons à l'intérieur certaines fermes d'élevage-naisseur, la plupart pouvant certes être améliorées. Nous aimerions que des améliorations soient apportées dans la production des céréales fourragères, de sorte que nous n'ayons pas besoin de vendre nos veaux l'automne parce que nous manquons de fourrage pour nourrir nos troupeaux durant les mois d'hiver. Comme la plupart des membres du Comité le savent probablement, l'éleveur-naisseur a tout avantage à garder ses veaux jusqu'à ce qu'ils atteignent l'âge de deux ans.

Certaines exploitations se servent de pâturages irrigués. Quant à moi, je me sers de machines qui nous limitent à un certain nombre d'acres. Au lieu d'acheter les instruments qui nous permettraient de cultiver des acres supplémentaires, nous avons plutôt tendance à transformer ces terres en champs de pâturage irrigués pour l'élevage des bouvillons. En raison du nombre limité de terres de pâturage à la disposition des éleveurs en Colombie-Britannique, l'exploitant agricole indien arrive très difficilement à soutenir la concurrence des exploitations plus importantes afin d'obtenir les exploitations de la Couronne les plus avantageuses. Voilà ce qu'on connaît comme clause de rentabilité dans le règlement concernant les pâturages en Colombie-Britannique, règlement qui nous oblige à produire suffisamment de fourrage pour alimenter un troupeau au cours des mois où le bétail n'a pas le droit de paître.

Certaines exploitations allient avec succès l'élevage-naisseur, les pâturages irrigués et les cultures fourragères. À des fins de commercialisation, nous comptons sur les exploitants

[Text]

Valley and on Vancouver Island, who now look to the State of Washington and Oregon for their supply of hay. There they can produce at a cost factor less than we can produce; but an injection of funding would help to develop those interior ranches to a point where they could become competitive with the market from Oregon and Washington State. I know, for a fact, that we can compete and deliver to the lower Fraser Valley and to Vancouver Island comparable and possibly better hay. We have had tests made on the crop that we sell, and we can produce forage crops in the interior which have a protein content of 18 per cent to 20 per cent. It is very good hay.

With regard to storage facilities, the program would facilitate hay sheds to shelter the hay. We would be able to produce and market hay that would meet the requirements of the dairy farmer in the Fraser Valley and in the Vancouver Island area. Dairy farmers were bringing in hay from Washington State and Oregon at \$35 per ton. That was stackrun hay at \$35 per ton, compared with our price of \$60 per ton. There is a large gap there. The cheaper hay seemed more desirable to the dairy farmer, but when the cows pick around that hay, the stackrun hay, you take everything; you do not choose. The cow would eat only half of it. At this time we are demanding and getting \$60 for our hay. We held out for two months for that amount. The \$35 hay is not producing the milk. Those are the areas which the program would benefit—hay farming and cow-calf operations in British Columbia.

I guess there has been a good deal of controversy in the east with regard to the movement of beef cattle across the border. We know for a fact that in British Columbia there is a big volume of cattle movement both ways. I believe the federal vets are kept pretty busy checking the cattle that are coming into British Columbia. They are more busy in that respect than they are in connection with the cattle going out.

Chief Pasco spoke briefly about orchards and row crops. We tried growing row crops in British Columbia. As I have mentioned to various groups, we shipped tomatoes into Toronto until production in southern Ontario reached such a volume that we could no longer compete. Therefore we had to discontinue row cropping.

I have one further comment. We are not proposing a totally new program. We are looking for money to extend the program. It is not a new program, as it already exists in Manitoba and Saskatchewan. We are asking that the program be extended to Indian farmers and ranchers in British Columbia.

The Chairman: Thank you, Chief Adolph. We have had a very good presentation. I know that some senators have other engagements.

[Traduction]

laitiers de la Vallée du Fraser et de l'Île de Vancouver, lesquels comptent maintenant sur les États de Washington et de l'Oregon pour s'approvisionner en foin. Ils peuvent produire à un coût inférieur au nôtre; cependant, une injection de fonds permettrait de rendre ces fermes d'élevage de la région intérieure concurrentielles sur le marché des États de l'Oregon et de Washington. Je sais pertinemment que nous pouvons concurrencer avec ces États et livrer du foin de qualité comparable et peut-être supérieure, dans la basse vallée du Fraser et l'Île de Vancouver. Des essais ont été effectués sur les récoltes que nous vendons, et nous pouvons produire des fourrages qui ont une teneur en protéines se situant entre 18 et 20% et sont donc de très bonne qualité.

En ce qui concerne les installations d'emmagasinage, le programme faciliterait l'aménagement de silos. Nous serions en mesure de produire et de mettre en marché du foin qui répondrait aux exigences des producteurs laitiers de la vallée du Fraser et de l'île de Vancouver. Les producteurs laitiers importaient du foin à \$35 la tonne des États de Washington et de l'Oregon. Il s'agissait de foin que avait été empilé et qui se vendait à \$35 la tonne alors que nous vendions le nôtre \$60 la tonne. L'écart était trop grand. Le foin de qualité inférieure semblait mieux satisfaire les producteurs laitiers. Les vaches semblent toutefois préférer ce foin, le foin empilé; il faut donc faire quelques chose; on n'a pas le choix. Les vaches n'en mangeraient que la moitié. Aujourd'hui, nous demandons et obtenons \$60 pour notre foin. Il y a maintenant deux mois que nous maintenons ce prix. Le foin à \$35 est sans valeur pour la production laitier. Voilà les domaines où le programme pourrait nous être utile: la culture du foin et l'élevage des vaches et des veaux en Colombie-Britannique.

Je crois que les échanges de bœuf à la frontière ont suscité bien des controverses dans l'Est du pays. Nous savons pertinemment qu'il y a eu un important volume d'échanges en Colombie-Britannique, et ce dans les deux sens. A mon avis, les vétérinaires du gouvernement fédéral sont très occupés à surveiller le bétail qui arrive en Colombie-Britannique. Les arrivées de bétail les tiennent d'ailleurs plus occupés que les envois.

M. Pasco a traité brièvement des vergers et de la culture en rangées. Nous avons mené des expériences dans ce dernier domaine en Colombie-Britannique. Comme je l'ai mentionné à différents groupes, nous avons expédié des tomates à Toronto jusqu'à ce que la production dans le Sud de l'Ontario atteigne un volume qui ne nous permette plus d'être concurrentiels. Il a fallu, par conséquent, arrêter la culture en rangées.

J'ai un autre commentaire à apporter. Nous ne proposons pas un programme entièrement nouveau. Nous désirons obtenir plus d'argent afin d'étendre ce programme. Il ne s'agit pas d'un programme nouveau comme ceux qui existent au Manitoba et en Saskatchewan. Nous demandons qu'il soit étendu aux fermiers et aux éleveurs indiens de la Colombie-Britannique.

Le président: Je vous remercie, monsieur Adolph. Vous avez très bien décrit la situation. Je sais que certains sénateurs sont pris ailleurs.

[Text]

Senator Williams: Mr. Chairman, I have one or two questions. Would a family ranching or raising cattle survive on 25 or 30 head of cattle, or would they end up on welfare?

Chief Adolph: They are the families that could benefit from this program, because they are marginal operators.

Senator Williams: I am asking you whether those families with 25 or 30 head of cattle can survive, or do they end up going on welfare?

Chief Adolph: Not necessarily on welfare. They are marginal cases. But they have to be very good farmers and grow their own gardens, so that they do not rely totally on the supermarkets. They have also to be good fishermen and hunters.

Senator Williams: Do they get a good price, or the going rate, when they sell?

Chief Adolph: The best avenue of market in those cases would be the farm itself. In the case of those who operate with 25 or 30 head of cattle, if they were to market through the co-op—where you pay for the cost of the handling, the cost of the feed, the cost of the auctioneer, and your contribution to the co-op—not much would be left for the rancher.

Senator Williams: In other words, no money passes to the Indian farmer until the transaction has been completed.

Chief Adolph: Yes.

Senator Williams: Does he get a fair return, in your opinion—comparable with other non-Indian operators?

Chief Adolph: Not really. That is one reason why there is the income assurance program, federal and provincial.

Senator Williams: Chief Pasco made reference to rattlesnakes. I am not in love with rattlesnakes. Do you have any problems with irrigation—water being controlled by the farms? Do some Indian farmers have problems with irrigation, or in getting permits to obtain water?

Chief Pasco: That is a major problem in our area.

Senator Williams: I know it is. I want the committee to know your answer.

Chief Pasco: It takes an awful lot of money for Indian people to be able to utilize the water. If the water comes from the rivers, you have your irrigation systems, your pumping systems. It is very difficult for Indian people to get that water on to the land. In some cases, where Indian bands do have water, they are unable to utilize the water because they cannot finance the necessary facilities.

Senator Williams: The land is there, but they are unable to utilize the water that is available, or could be available?

Chief Pasco: That is right. I was visiting the Water Rights Branch the other day and was looking through the Water Rights Act. It indicates that Indian people cannot lose their water rights once it is laid down. On the other hand, they are trying to take the water rights away from some of the communities. But those communities cannot afford to utilize the water or to get their agricultural projects going. We have

[Traduction]

Le sénateur Williams: Monsieur le président, j'aimerais poser une ou deux questions. Une famille faisant l'élevage du bétail pourrait-elle subsister avec 25 ou 30 têtes de bétail ou finirait-elle par demander des prestations de bien-être social?

M. Adolph: Des familles peuvent tirer profit de ce programme, parce que ce sont des producteurs marginaux.

Le sénateur Williams: Je vous demande si ces familles pourraient subsister en ayant 25 ou 30 têtes de bétail ou si elles finiraient par demander des prestations de bien-être social?

M. Adolph: Pas nécessairement des prestations de bien-être social. Ce sont des producteurs marginaux. Ils doivent cependant être de très bons fermiers et cultiver leurs propres jardins afin de ne pas dépendre entièrement des supermarchés. Ils doivent être également excellents pêcheurs et chasseurs.

Le sénateur Williams: Lorsqu'ils vendent, obtiennent-ils un bon prix ou simplement le prix courant?

M. Adolph: Dans de tels cas, le meilleur débouché est la ferme même. Mais si un éleveur ayant 25 ou 30 bestiaux passait par la Coop—auquel cas il lui faudrait payer le transport, la nourriture, le commissaire-priseur, et la coop—il ne lui resterait pas beaucoup d'argent.

Le sénateur Williams: Autrement dit, l'agriculteur indien ne peut toucher d'argent qu'une fois la transaction achevée.

M. Adolph: Oui.

Le sénateur Williams: Fait-il à votre avis de bonnes recettes en comparaison des agriculteurs non indiens?

M. Adolph: Pas vraiment. C'est l'une des raisons d'être des programmes d'assurance-salaire fédéral et provinciaux.

Le sénateur Williams: M. Pasco a parlé de serpents à sonnettes. Je ne peux pas dire que j'aime vraiment ces petites bêtes. Avez-vous des problèmes avec l'irrigation—le contrôle de l'eau par les fermes? Est-ce que certains agriculteurs indiens ont des problèmes avec l'irrigation? Ont-ils des difficultés à obtenir leur permis d'approvisionnement en eau?

M. Pasco: C'est un gros problème dans notre région.

Le sénateur Williams: Je le sais. Mais je veux que le Comité entende votre réponse.

M. Pasco: Il faut énormément d'argent à un Indien pour pouvoir utiliser l'eau. Si l'eau vient des rivières, il faut un système d'irrigation, un système de pompage. Il est très difficile pour les Indiens d'amener l'eau sur leurs terres. Et lorsqu'une bande a de l'eau, elle ne peut l'utiliser parce qu'elle n'a pas les moyens de se procurer les installations nécessaires.

Le sénateur Williams: Ils ont une terre, mais ils ne peuvent l'utiliser l'eau disponible?

M. Pasco: Exactement. J'ai visité la direction des droits d'approvisionnement en eau l'autre jour, et examiné la Water Rights Act, qui stipule que les Indiens ne peuvent perdre leurs droits d'approvisionnement en eau acquis. Mais on essaie de les enlever à certaines localités. Celles-ci ne peuvent toutefois pas se permettre d'utiliser l'eau ou de poursuivre leur projet agricole. Nous avons \$200,000 en Colombie-Britannique, mais

[Text]

\$200,000 in the Province of British Columbia, but the animals will sit and the people will stay on welfare. It is an ongoing thing, from one member of the family to another.

Chief Adolph: Perhaps I might expand on Senator Williams' question. About five years ago, it cost \$125 per acre to put in an irrigation project. It now costs twice that amount more, depending on the type of irrigation system being installed—whether gravity or pumping.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Are we talking about level ground or hills?

Chief Adolph: With sprinklers, level or hills.

Chief Pasco: Mr. Chairman, I would like to bring up a point. During our negotiations with department officials concerning this program, they indicated to us that we could possibly get our money from whatever was left over from IFAP, the Indian Fishermen Assistance Program, the first sectoral program that was ever devised in Canada. There was no way that we could accept that, nor even the thought of doing that.

Senator Williams: Were they saying you should have a similar program?

Chief Pasco: No, they said that if there was any money left over, we could have it.

Senator Williams: I think they over-expended five years ago. That is a foolish statement on the part of anybody in the department. I can relate a situation which is perhaps not quite parallel with your problems. Away back in 1927 there was a grant of \$100,000 in lieu of annuities. There was a meeting of allied tribes and the joint committee of the Senate and the House of Commons. In those days things were very inexpensive. They built a \$30,000 irrigation unit and not one drop of water came out of it. There are some instances where the system has not improved very much. This specific project was introduced and engineered by the Department of Indian Affairs.

Senator McDonald: At the bottom of the first page:

Specifically the program will create 99 new farms and up-grade 145 existing farms over the five-year program which is proposed.

How many of those 145 existing farms are viable units today? By that I mean how many of them are able to maintain a decent standard of living and are able to pay for their capital indebtedness and make progress towards an owned unit?

Chief Pasco: The only way I could possibly answer that is to say that we had 196 units when this study was taken. There are 196 family units in existence in British Columbia, and the average income of each unit is around \$5,400.

Senator McDonald: Is that gross?

[Traduction]

on ne fait rien des animaux, et les gens continuent à vivre du bien-être social. C'est constant, d'un membre de la famille à l'autre.

M. Adolph: Je pourrais peut-être commenter la question du sénateur Williams. Il y a environ cinq ans, il en coûtait \$125 l'acre pour mettre en œuvre un projet d'irrigation. Il en coûte maintenant deux fois plus, selon le type de système choisi, c'est-à-dire selon qu'on amène l'eau par gravité ou pompage.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Voulez-vous parler des terrains plats ou des collines?

M. Adolph: Par des gicleurs, à partir de terrains plats ou de collines.

M. Pasco: Monsieur le président, j'aimerais soulever une question. Au cours des négociations que nous avons eues avec les hauts fonctionnaires du ministère concernant ce programme, ils nous ont signalé que nous pourrions probablement obtenir des fonds de ce qui restait du programme d'aide aux pêcheurs autochtones, le premier programme de secteur jamais conçu au Canada. Mais nous ne pouvions absolument pas accepter cette proposition, ni même l'idée de procéder de la sorte.

Le sénateur Williams: Est-ce qu'ils disaient que vous devriez avoir un programme semblable?

M. Pasco: Non, ils disaient que s'il restait de l'argent, nous pouvions l'avoir.

Le sénateur Williams: Je pense qu'ils ont beaucoup trop dépensé il y a cinq ans. C'était une déclaration tout à fait insensée de la part d'un employé du ministère. Je peux vous parler d'une situation qui ne ressemble peut-être pas tout à fait à vos problèmes. En 1927, il y a eu une subvention de \$100,000 en remplacement de rentes. Il y a eu une réunion des tribus alliées et du Comité mixte du Sénat et de la Chambre des communes. Dans ce temps-là, le coût de la vie était beaucoup plus bas. Ils ont construit un système d'irrigation au coût de \$30,000 qui n'a pas produit une seule goutte d'eau. Il y a des cas où le système ne s'est pas beaucoup amélioré. Ce projet a été précisément lancé et mis en œuvre par le ministère des Affaires indiennes.

Le sénateur McDonald: On trouve au bas de la première page:

Et plus particulièrement, le programme contribuera à la création de 99 nouvelles exploitations agricoles et à l'amélioration de 145 exploitations déjà existantes pendant la durée du programme, qui est de cinq ans.

Combien parmi ces 145 exploitations existantes sont rentables aujourd'hui? Je veux dire, combien de ces unités peuvent jouir d'un niveau de vie acceptable, tout en remboursant la dette en capital et réaliser des progrès pour ce qui est de l'acquisition de l'exploitation?

M. Pasco: La seule réponse que je puisse vous donner est de dire que nous nous sommes penchés sur 196 exploitations au début de cet été. Il y a 196 familles à l'heure actuelle en Colombie-Britannique et le revenu moyen de chacune de ces familles se chiffre à environ \$5,400.

Le sénateur McDonald: Est-ce le revenu brut?

[Text]

Chief Pasco: Yes. The provincial average is around \$16,000. I cannot give you a head count.

The Chairman: That is a pretty good answer.

Senator McDonald: I do not want a head count. Is 10 per cent viable?

Senator Williams: A gross earning of \$5,400 cannot be viable.

Senator McDonald: I do not require an accurate count, but can you give me some idea as to how many of those 145 would be viable units? By that I mean people who have a good family income and are able to pay off their indebtedness on livestock, land, machinery, etcetera. In other words, they could walk into the bank and ask for \$25,000 and the bank could look at their statements and lend them the money. How many are in that position?

Chief Pasco: There would not be very many. One of the reasons we are trying to get the program under way is so we can bring the standard of living up to that level. When it comes to quoting percentages, I could say 20 per cent or 15 per cent.

Senator McDonald: That would be high, would it not?

Chief Pasco: It would be very optimistic on the part of the department to expect that. The aim of the program is to bring that percentage up.

Senator McDonald: Let me put it another way. How many of those 145 farms could get a loan from the Farm Credit Corporation?

Chief Pasco: When you ask me "how many", there is a problem. It depends what the tenureship of the land is of those 145. If the Department of Indian Affairs would guarantee it, I do not see any problem with getting a loan.

Senator McDonald: Would the department have to guarantee it because of the land tenure problem or because the equity is not there?

Chief Pasco: I think if the land is there, the equity is there as long as it is owned by a community or an individual, whatever the case may be.

Senator McDonald: Most of your land would be reserve land and the band would own it.

Chief Pasco: Yes.

Senator McDonald: Does that not pose a problem for taking advantage of any federal or provincial loan organization as far as Indians coming under that legislation since they do not own the land?

Chief Pasco: Yes, it does create a problem. For instance, in British Columbia you have the Agricultural Land Development Act which applies when developing or recovering land, and the interest rate is four per cent.

Senator McDonald: But can you qualify?

[Traduction]

M. Pasco: Oui. La moyenne provinciale est d'environ \$16,000. Je ne peux pas vous donner de ventilation par tête.

Le président: Cette réponse est bien suffisante.

Le sénateur McDonald: Je n'ai pas besoin de ventilation par tête. Est-ce que 10% sont rentables?

Le sénateur Williams: Un revenu brut de \$5,400 n'est pas satisfaisant.

Le sénateur McDonald: Je n'ai pas besoin de chiffres exacts, mais pouvez-vous me donner une idée du nombre d'exploitations rentables, parmi ces 145? Je veux dire par là, combien d'entre elles rapportent un bon revenu familial, combien de ces agriculteurs sont capables de rembourser leurs dettes en ce qui concerne le bétail, la terre, la machinerie, etc. En d'autres termes, combien peuvent demander \$25,000 à la banque sans qu'on examine leur état financier avant de leur consentir un prêt? Combien sont dans cette situation?

M. Pasco: Il n'y en aurait pas beaucoup. L'une des raisons pour lesquelles nous essayons de mettre le programme en marche, c'est que nous pourrions ainsi hausser la qualité de vie à ce niveau. En pourcentage, je dirais que cela représenterait entre 15% et 20%.

Le sénateur McDonald: Ce serait un pourcentage élevé, n'est-ce pas?

M. Pasco: Ce serait très optimiste de la part du ministère de s'attendre à un tel résultat. L'objet du programme c'est d'augmenter ce pourcentage.

Le sénateur McDonald: Je vais formuler la question d'une autre façon. Combien parmi ces 145 exploitants agricoles pourraient obtenir un prêt de la Société du crédit agricole?

M. Pasco: Lorsque vous me dites «combien», il y a un problème, car cela dépend du régime foncier de ces 145 exploitations agricoles. Si le ministère des Affaires indiennes le garantissait, je ne vois pas la difficulté d'obtenir un prêt.

Le sénateur McDonald: Le ministère devrait-il se porter garant pour un prêt en raison du problème du régime foncier ou parce qu'il n'y a pas de collatéral?

M. Pasco: Je pense que si la terre est là, le collatéral existe dans la mesure où cette terre appartient à une collectivité ou à un individu, quel que soit le cas.

Le sénateur McDonald: La plus grande partie de vos terres seraient des réserves qui appartiendraient à la bande?

M. Pasco: Oui.

Le sénateur McDonald: Cela ne pose-t-il pas un problème pour ceux qui voudraient tirer profit des mécanismes fédéraux ou provinciaux de prêt, puisqu'ils ne possèdent pas de terres?

M. Pasco: Oui, cela crée évidemment un problème. Ainsi, en Colombie-Britannique, l'*Agricultural Land Development Act* s'applique dans les cas d'exploitation ou de récupération de terres, et le taux d'intérêt est de 4%.

Le sénateur McDonald: Mais êtes-vous admissibles à ce programme?

[Text]

Chief Pasco: No, that is why we have the agricultural program.

The Chairman: Honorable senators, I think we have had a very useful presentation. Our two witnesses have demonstrated their knowledge of the agricultural field very well. I would just like to tell you that we have had a beef inquiry going on in this committee for some time now, and what you expressed about the cow/calf problems of the ranchers who are native people is not in any way different from the problems that have been expressed from other ranchers who are in the beef business. Therefore, if you are having difficulty making money producing calves, it seems to be a pretty common problem. We understand what you have been placing before us.

Without anything further, I want to thank you very much for making this presentation to us.

I would just remind senators that at 10 o'clock tomorrow morning members of this committee are having an informal get together with Mr. Maguire on an agricultural question. This will take place in Room 263-S.

This brings our formal meeting to a close. I understand that there are some senators who wish to raise the question of pollution on the St. Regis reserve, so I would ask interested members of the committee to wait.

This meeting was called for the purpose of hearing these witnesses today and this will conclude our deliberations.

Senator Norrie: Can you tell me if you raise pigs or sheep?

Chief Pasco: I do not think anyone raises sheep, no. Pig farming would be very limited.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Pasco: Non, et c'est pourquoi nous avons le programme agricole.

Le président: Je pense, honorables sénateurs, que cet exposé nous a été très utile. Nos deux témoins nous ont prouvé qu'ils connaissaient très bien le domaine agricole. J'aimerais simplement souligner que notre comité a enquêté, il y a quelque temps, sur la situation de l'industrie du bœuf, et les opinions que vous avez exprimées au sujet des problèmes des éleveurs-naisseurs d'origine autochtone ne diffèrent nullement de celles qui ont été exprimées au sujet des problèmes que connaissent les autres éleveurs de l'industrie du bœuf. Par conséquent, si vous avez quelque difficulté à réaliser des profits dans vos entreprises d'élevage, il semble que vous ne soyez pas les seuls à avoir ce problème. Nous comprenons bien la situation que vous nous avez exposée.

Sans plus tarder, j'aimerais vous remercier de nous avoir fait part de vos observations.

J'aimerais simplement rappeler aux sénateurs qu'à 10 heures précises demain matin, les membres de notre comité pourront rencontrer M. McGuire et s'entretenir avec lui de la question agricole. Cette rencontre non officielle aura lieu dans la pièce 263-S.

Voilà qui clos notre séance officielle. Je crois comprendre que certains sénateurs aimeraient aborder la question du problème de la pollution sur la réserve St-Régis. Je demanderais donc aux membres du comité qui s'intéressent à cette question de demeurer à leur siège.

Cette séance ayant été convoquée dans le but d'entendre nos témoins d'aujourd'hui, nous terminons nos délibérations.

Le sénateur Norrie: Pouvez-vous me dire si vous élevez des porcs ou des moutons?

M. Pasco: Je ne crois pas qu'aucun d'entre nous élève des moutons, non. Quant aux fermes d'élevage du porc, elles seraient très peu nombreuses.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "4-A"

APPENDICE «4-A»

6 Feb '78

Le 6 février 1978

Mr. F. J. Walchli
Regional Director General
Vancouver

Further to UR TLX VRO 199

Dear sir:

As a result of discussions held with Mr. W. Van Iterson in Ottawa Feb 2 we understand that the British Columbia Region will consider redrafting their agricultural program.

In restructuring the program would you please note that the operation committee has directed that any funding to be applied to the new program must be found entirely from within departmental resources with emphasis on regional funds the current fiscal situation makes this a necessity.

We would be very please to discuss the new program with you as soon as it has been developed to a conceptual stage.

R. D. BROWN

Assistant Deputy Minister Program Ottawa

TLX 0533711

M. F. J. Walchli,
Directeur général régional
Vancouver

Sujet: TLX VRO 199

Monsieur,

A la suite des entretiens que nous avons eus avec M. W. Van Iterson à Ottawa le 2 février, nous croyons comprendre que le bureau régional de la Colombie-Britannique étudiera la possibilité de reformuler son programme agricole.

A cet égard, veuillez noter que le Comité des exploitations a ordonné le financement du nouveau programme à même le budget du ministère, en insistant sur les montants disponibles pour les régions. La conjoncture financière actuelle rend cette ligne de conduite obligatoire.

Nous sommes prêts à étudier le nouveau programme avec le bureau régional dès que les responsables l'auront conçu.

Le sous-ministre adjoint chargé des programmes

R. D. BROWN

TLX 0533711

Le sous-ministre adjoint
R. D. BROWN

Assistant Deputy Minister
R. D. BROWN

APPENDIX "4-B"

MESSAGE FORM

13 February, 1978

To: Mr. George Manuel
 Union of British Columbia
 Indian Chiefs
 Vancouver, B.C.

From: R. D. Brown
 Assistant Deputy Minister
 Programs
 (Indian and Eskimo Affairs)

CC: F. J. Walchli
 Regional, Director General
 (Indian and Eskimo Affairs)
 Vancouver, B.C.

Ref: UBCIC 207

Dear sir:

I am fully aware of the sense of frustration and disappointment that has been experienced by B.C. Indian Agriculture Committee because their program could not proceed in its original form.

I hope that the members of the Agriculture Committee will understand the way in which the financial situation has altered since the inception of the project and how this change has made it necessary for the department to limit the further expansion of its budgets. Members of the Agriculture Committee and the B.C. Regional staff were advised in August 1977, that the agriculture program would have to be funded from existing departmental resources with emphasis on the regional budgets; this situation remains unchanged as we have repeatedly advised.

It is my personal hope that the Agriculture Committee will co-operate with the B.C. Regional Office to revise the program proposal to a scale that we could fund from existing Departmental and Regional Resources. In this way some of the present momentum could be maintained and there would be an early and positive outcome for the Indian farming community in B.C. I would be pleased to make available additional staff resources to assist in expediting this work if the Agriculture Committee would find it in any way helpful.

If you have any further questions would you please address them to the B.C. Regional Office who as program managers are in the best position to respond. I would be very pleased to attend such a meeting to provide any additional clarification that may be required.

Assistant Deputy Minister
 R. D. BROWN

APPENDICE «4-B»

FORMULE DE MESSAGE

13 février 1978

A: M. George Manuel
 Union des chefs Indiens
 de la Colombie-Britannique
 Vancouver (Colombie-Britannique)

De: R. D. Brown
 Sous-ministre adjoint
 Direction des programmes
 Division des affaires indiennes
 et esquimaudes

CC: F. J. Walchli,
 directeur général régional
 affaires indiennes et esquimaudes
 Vancouver (Colombie-Britannique)

Sujet: UCICB 207

Monsieur,

Je comprends parfaitement les sentiments de frustration et de déception que le Comité agricole des Indiens de la Colombie-Britannique a ressentis du fait de l'impossibilité de mettre en œuvre son programme de la façon proposée.

J'espère que les membres du Comité agricole comprendront que, par suite des changements intervenus dans la conjoncture financière depuis la création du projet, le Ministère a été obligé de restreindre ses dépenses budgétaires. Les membres du Comité agricole et le personnel du bureau régional de la Colombie-Britannique ont su, en août 1977, que le programme agricole devait être financé à même les ressources financières du Ministère, en insistant sur les montants prévus pour les régions; la situation n'a pas changé, comme nous l'avons à maintes reprises répété.

J'espère que le Comité aidera le bureau régional de la Colombie-Britannique à donner au programme une orientation qui nous permette de financer sa mise en œuvre grâce aux ressources du Ministère et à celles prévues pour les régions. Il serait alors possible de maintenir dans une certaine mesure la tendance actuelle et la collectivité agricole indienne de la Colombie-Britannique pourrait bientôt assister sous peu à un dénouement positif. Si le Comité agricole le juge utile, je serais heureux de mettre à sa disposition du personnel supplémentaire afin de l'aider à accomplir avec diligence ce travail.

En cas de questions supplémentaires, veuillez les faire parvenir aux fonctionnaires de notre bureau régional de la Colombie-Britannique, qui, en leur qualité de gestionnaires du programme, sont mieux en mesure d'y répondre. Je serais très heureux de participer à une réunion qui permettrait d'apporter des précisions supplémentaires.

Le Sous-ministre adjoint
 R. D. BROWN

	Canada Post Postage paid	Postes Canada Port payé
Third class Troisième classe		
K1A 0S7 HULL		

If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Agriculture Committee of the Union of British Columbia Indian Chiefs:

Chief Bob Pasco, Chairman;
Chief Victor Adolph.

Du Comité de l'agriculture de l'Union des chefs indiens de la Colombie-Britannique:

Le chef Bob Pasco, président;
Le chef Victor Adolph.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Tuesday, March 7, 1978

Le mardi 7 mars 1978

Issue No. 5

Fascicule n° 5

Fourth Proceedings on:

Quatrième fascicule sur:

The inquiry into the desirability
of long-term stabilization in the
Canadian beef industry

L'enquête sur les mérites d'une
stabilisation à long terme dans
l'industrie du bœuf au Canada

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McGrand
*Flynn	McNamara
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Michaud
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Molgat
Greene	Norrie
Hays	Olson
Inman	*Perrault
Lafond	Riel
Macdonald	Sparrow
McDonald	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McGrand
*Flynn	McNamara
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Michaud
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Molgat
Greene	Norrie
Hays	Olson
Inman	*Perrault
Lafond	Riel
Macdonald	Sparrow
McDonald	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,
The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,
L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferés, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet:

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 7, 1978

(14)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:15 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson and Yuzyk. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Petten.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee continued its inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Witnesses:

From Steinberg's Limited, Montreal, Quebec:

Mr. Jack Levine, Executive Vice-President, Retailing;

Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager;

Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager.

The witnesses answered questions.

At 4:00 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 7 MARS 1978

(14)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, Lafond, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson et Yuzyk. (10)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Petten.

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Témoins:

De Steinberg's Limited, Montréal, Québec:

M. Jack Levine, vice-président administratif, vente au détail;

M. Guy Massé, acheteur en chef d'épicerie;

M. Serge Veilleux, acheteur en chef de la viande.

Les témoins répondent aux questions.

A 16 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 7, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2 p.m. to inquire into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have with us this afternoon representatives of Steinberg's Limited: Mr. Jack Levine, Executive Vice-President; Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager; and Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager.

As you know, gentlemen, this committee has had a beef inquiry going now for more than a year. We have made an interim report on imports, and recently we have been looking into the marketing mechanism, with particular reference to the Montreal market. We are certainly interested in hearing what is your position in the market, explaining to us the Steinberg's operation, the marketing system, how you operate in the purchase of beef and so on. Senators will no doubt have some questions for you. We are delighted that you are able to be with us this afternoon. If you care to make an opening statement, I am sure we would appreciate hearing from you.

Mr. Jack Levine, Executive Vice-President, Steinberg's Limited: Not knowing what the questions would be or their thrust, I have no paper on our operations. It may be enlightening to tell you that I personally have been in the meat end of our business since we expanded from a grocery and fruit operation to include meat some 37 or 38 years ago. During my career I ran the meat department for nine years for Steinberg's Limited. I was the one in the company who made the service to self-service transition, so I have been interested and have kept my fingers in this operation all the years I have been with Steinberg's.

In the latter years I have been involved with the federal government and provincial governments in looking the meat industry. In 1973 and 1974 I was asked to sit on the Canadian meat and livestock objectives inquiry, which I did, and we met across the country. Since then I have been involved with pork and beef objectives for the country.

Steinberg's, as a corporation, feel that we have an obligation to the country, to the growers and to the farmers to have a viable industry in all senses. We are interested in participating and clarifying, to the best of our ability, any ambiguities in the system that you may think exist or that you want to question us about. We will try to be helpful for the well-being of the general economy of the country.

I am now prepared to answer, to the best of my ability, the questions put to us.

The Chairman: Thank you very much. Could you just give us a picture of the size of Steinberg's operation and how it fits in the general food picture of the country.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 7 mars 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures afin d'étudier les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons aujourd'hui avec nous des représentants de Steinberg Limitée: M. Jack Levine, Vice-président administratif, M. Guy Massé, responsable des ventes rayons légumes et enfin, M. Serge Veilleux, responsable des ventes, rayon viande.

Comme vous savez, messieurs, ce Comité a organisé une enquête sur le bœuf qui dure depuis plus d'un an. Nous avons rédigé un rapport provisoire sur les importations et plus récemment, nous nous sommes penchés sur le mécanisme de la mise en marché, en nous rapportant plus particulièrement au marché montréalais. Nous aimerions connaître votre position sur le marché, les activités de Steinberg, le système de la mise en marché, la manière dont vous procédez pour acheter le bœuf etc. Les sénateurs auront sans aucun doute des questions à vous poser. Nous sommes très heureux de vous compter parmi nous cet après-midi. Si vous désirez faire une déclaration préliminaire, nous serons heureux de vous écouter.

M. Jack Levine, vice-président administratif, Steinberg Limitée: Ne sachant ni quelles questions vous vouliez me poser, ni de quel ordre elles seraient, je n'ai pas de document sur nos activités. Cela va peut-être vous éclairer si je vous dis que, personnellement, je suis dans le secteur viandes de notre entreprise depuis que nous avons étendu notre commerce épicerie et fruits pour y adjoindre la viande, il y a quelque 37 ou 38 ans. Au cours de ma carrière, j'ai dirigé le rayon viandes pendant 9 ans pour Steinberg Limitée. C'est moi qui ai effectué la transition pour passer au libre-service. Donc cette activité m'a intéressé et je m'en suis toujours occupé depuis que je suis chez Steinberg.

Ces dernières années, j'ai participé, avec les gouvernements fédéral et provinciaux à l'étude de l'industrie de la viande. En 1973 et 1974, on m'a demandé de prendre part à l'enquête sur les objectifs de l'industrie de la viande et du bétail sur pied au Canada, ce que j'ai fait, et j'ai assisté à des réunions dans tout le pays. Depuis lors, j'ai participé à l'élaboration des objectifs nationaux en matière de porc et de bœuf.

Steinberg, en tant que société, estime que nous avons l'obligation vis-à-vis du pays, des éleveurs et des agriculteurs d'avoir une industrie viable dans tous les sens du mot. Nous sommes donc prêts à collaborer, à clarifier de notre mieux tout ce qui nous semble ambigu dans le système et à répondre à vos questions. Nous ferons de notre mieux pour le bien-être de l'économie générale de notre pays.

Je suis maintenant prêt à vous répondre de mon mieux aux questions que vous voudrez bien nous poser.

Le président: Merci beaucoup. Pourriez-vous nous donner une idée du chiffre d'affaires de Steinberg et de sa place sur la scène «alimentaire» générale du pays.

[Text]

Mr. Levine: Our company sales are running at \$2 billion. We operate in Quebec and Ontario; we have only one store in the Maritimes at present. I guess we are the third largest retailer in the country, based on our volume. We run two different divisions, one in Ontario and one in Quebec. They are autonomous, with buyers and headquarters, one in Rexdale, (Ontario), and one in Hochelaga, (Québec). We have buyers buying in both markets. The Ontario people buy in the Ontario market. Our Quebec people buy from western Canada almost exclusively. They buy very little from Ontario, only fill-ins of cuts and so on, so we are actually western buyers, from Manitoba and Alberta.

Our meat department is very important to the total image of our company in cutting, quality, packaging and pricing. The beef part of that stands at about 35 to 36 per cent of our volume in the meat business. Usually our company says that the quality, packaging, trimming and pricing of beef set the tone for the rest of our meat department. So we are very careful about what we buy, how we buy, how we pack and how we sell. We try to get the technology and the social systems in place so that we are effective and from both ends of the spectrum; from the grower or packer point of view and from the consumer point of view. Beef and beef products are usually promoted each week of the year from us to further our volume and for the acceptance of our customers.

Beef, as a commodity, is not particularly profitable. Actually, it is usually below the cost of operation, but that is the way we merchandise it. Up to date it has been effective for our total amount of business, so we will look at the beef, because beef is not the profit seller in our company. It is a commodity we use to promote our total business. In Montreal, we have a meat warehouse where we receive carcass beef from western Canada. We then cryovac it and box it. In Ontario we have not got a meat warehouse, but at the present time we are planning a meat expenditure of some \$10 million or \$12 million in order to put us in the business in Ontario in the manner we would like, controlling the quality, the size of the cattle and the aging of our meat. We feel that we need that in Ontario in order to grow. We will be looking at a new facility in Montreal after we have the one in Ontario up. We feel that it is an adjunct to our business, and we must go in that direction in order to serve our community, our customers, in a profitable way. Is that sufficient?

The Chairman: Senator Olson?

Senator Olson: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Levine, I am not interested in a general inquiry into your business, or the food business, or even the meat business. My interest at this point in time is particularly to focus upon mechanisms used in pricing beef from time to time, I suppose, or, perhaps, even over a more sustained period than just a commitment. So I wonder if I could ask you, firstly, this question. There are several components in the total system, the packers, brokers, wholesalers, retailers and so on. Could I ask

[Traduction]

M. Levine: Notre chiffre d'affaires est de l'ordre de \$2 milliards. Nous exerçons notre activité au Québec et en Ontario. Nous n'avons qu'un magasin dans les provinces Maritimes à l'heure actuelle. Je pense que, d'après notre volume de vente, nous sommes le troisième détaillant du pays. Nous exploitons 2 divisions bien distinctes: l'une en Ontario et l'autre au Québec. Elles sont autonomes, qu'il s'agisse des acheteurs ou du siège social, l'une se trouvant à Rexdale (Ontario) et l'autre à Hochelaga (Québec). Nous avons des acheteurs qui achètent sur les deux marchés. Les Ontariens achètent sur les marchés de l'Ontario. Les Québécois achètent presque exclusivement dans l'Ouest du Canada. Ils achètent très peu en Ontario, seulement des compléments de quartiers de viande, et ainsi de suite. Donc nous sommes actuellement clients du Manitoba et de l'Alberta.

Notre rayon de viandes joue un rôle important dans la réputation de notre société pour ce qui est du découpage, de la qualité, de l'emballage et des prix. Le bœuf représente environ 35 à 36% du volume total de nos ventes dans notre commerce de viande. Notre société a coutume de dire que la qualité, la salaison, le parage et la fixation des prix du bœuf donne le ton au reste du rayon viandes. Nous faisons donc très attention à ce que nous achetons, à la manière dont nous achetons, dont nous emballons et dont nous vendons la viande. Nous essayons d'appliquer la technologie actuelle de respecter la législation sociale de manière à être efficace d'un bout de la chaîne à l'autre: du point de vue de l'éleveur ou de l'entrepreneur de salaison jusqu'à celui du consommateur. Le bœuf et ses dérivés font l'objet d'une publicité hebdomadaire pour nous permettre d'augmenter notre volume de ventes et sensibiliser la clientèle.

Le bœuf, en tant que denrée, ne rapporte pas beaucoup. En fait, il est habituellement à un prix inférieur au prix de revient, mais c'est ainsi que nous le vendons. Jusqu'à maintenant, il a servi à augmenter notre chiffre d'affaire total. Donc, nous tenons du bœuf non pas pour les bénéfices que nous en tirons mais pour stimuler l'ensemble de notre entreprise. A Montréal, nous avons un entrepôt où nous recevons des carcasses de bœuf en provenance de l'Ouest du Canada. Là, nous le congelons et le mettons en carton. En Ontario, nous n'avons pas d'entrepôt. Nous révoquons cependant à l'heure actuelle dépenser pour quelque 10 ou 12 millions de dollars en viande de manière à nous lancer en Ontario comme nous le voudrions, en contrôlant la qualité, la taille des bovins et le vieillissement de la viande. Nous estimons qu'il nous faut cela en Ontario, si nous voulons nous agrandir. Nous prévoyons une nouvelle installation à Montréal lorsque celle de l'Ontario sera terminée. Nous estimons que c'est une adjonction nécessaire à notre entreprise, et que ce doit être notre objectif pour servir notre collectivité, nos clients d'une manière profitable. Est-ce que cela suffit?

Le président: Sénateur Olson?

Le sénateur Olson: Merci, monsieur le président.

Monsieur Levine, ce qui m'intéresse, ce n'est pas une enquête générale sur votre entreprise ni sur l'industrie alimentaire ni même sur l'industrie de la viande. Pour le moment je voudrais me concentrer sur les mécanismes utilisés dans la fixation des prix du bœuf de temps en temps, je suppose, ou peut-être même sur une période plus longue qu'un simple engagement. J'aimerais pour commencer vous poser la question suivante: Il y a plusieurs éléments dans tout le système, les

[Text]

you if you buy most of your meat directly from the packers and, again, I want to say particularly to the Montreal market? Also, in what form: carcasses, or in boxed meat, or what? Because my motive at the outset is to attempt to find out, if we can, where this price-setting mechanism is really effective in this trade between the producer and the consumer.

Mr. Levine: I would be glad to. We buy from the packer, exclusively. We do not buy through broders. We buy usually through four packers; Canada Packers, Burns, Swift and some from Herb Best, a smaller packer, we buy in carcass from which are put into either cars (mostly cars), or trucks and sent down to our warehouse in Montreal. Because our facilities are not adequate for our needs at present, we also buy beef in two forms, «carcass» and boxed beef.

Senator Olson: Is this mostly on a basis of what has been referred to in other committee meetings as *standing orders* for so many cars, or so many tons, regularly every week?

Mr. Levine: We have no standing orders at Steinberg's.

Senator Olson: No standing orders?

Mr. Levine: No. The companies we deal with expect us to buy X number of cars every week, if everything is equal in price and quality, but there is no pre-commitment, either by them or by us. When we buy beef it is shipped and we own it. In other words, we buy before it is shipped.

Senator Olson: Then you are not involved in this practice of shipping the cars so that they are along way down the railroad to Montreal before you firm up the price?

Mr. Levine: No, we are not.

Senator Olson: Can I ask you, then, what basis you use in negotiating the price before it is shipped?

Mr. Levine: That means I will have to negotiate with you; it is a market condition.

Senator Olson: I recognize that there are market factors; I am attempting to ascertain which of these factors are the primary influence on what the price will be for that particular week. Maybe I could ask you at the same time: Do you buy beef at the same price for a whole week or for longer than a week; or do you buy some carloads at a certain price and other carloads at other prices during the same week?

Mr. Levine: Very seldom. Generally, we look at the market conditions the week before. We look at the kill, based on the government statistics that come out. We look at the yellow or blue sheets that come out from the United States, just to get a feel of the price. Our buyer talks to our Ontario buyer and gets

[Traduction]

salaisons, les courtiers, les grossistes, les détaillants etc. Puis-je vous demander si vous achetez la majeure partie de votre viande directement auprès des entreprises de salaison, notamment en ce qui concerne le marché montréalais? Par ailleurs, sous quelle forme: carcasses, viande en carton, quoi d'autre? Parce que je voudrais savoir, si possible, où le mécanisme de fixation des prix est réellement efficace dans ce commerce, entre le producteur et le consommateur.

M. Levine: Je serais heureux de répondre à votre question. Nous achetons exclusivement auprès des entreprises de salaison. Nous ne passons pas par des courtiers. Nous nous adressons habituellement à quatre entreprises: «Canada Packers», «Burns», «Swift» et également auprès de «Herb Best», entreprise moins importante. Nous achetons la viande sous forme de carcasses qui sont chargées soit dans des wagons, (la plupart du temps) soit dans des camions et expédiées à notre entrepôt à Montréal. Étant donné que nos installations ne répondent pas à nos besoins actuels, nous achetons également du bœuf sous deux formes différentes: en carcasses ou en carton.

Le sénateur Olson: Est-ce que cela dépend principalement de ce qu'on a appelé, dans les autres séances du Comité, des commandes en «attente» pour tant de voitures ou tant de tonnes chaque semaine?

M. Levine: Nous n'avons pas de commandes en attente à Steinberg.

Le sénateur Olson: Pas de commandes en attente?

M. Levine: Non. Les sociétés avec lesquelles nous faisons affaire s'attendent à ce que nous achetions x wagons par semaine, à prix et à qualité égaux, mais il n'y a pas de pré-engagement, que ce soit de notre part ou de la leur. Lorsque nous achetons du bœuf, il est expédié et il nous appartient. En d'autres termes, nous l'achetons avant qu'il soit expédié.

Le sénateur Olson: Donc, vous n'avez rien à voir avec la pratique qui consiste à expédier d'abord les wagons de sorte que ceux-ci sont déjà loin en direction de Montréal lorsque le prix est fixé?

M. Levine: Non, nous ne le sommes pas.

Le sénateur Olson: Puis-je vous demander alors sur quoi vous vous fondez pour négocier le prix avant que la viande ne soit livrée?

M. Levine: Cela veut dire qu'il faut négocier; c'est une réalité du marché.

Le sénateur Olson: Je reconnais qu'il y a certains facteurs commerciaux; j'essaie de savoir quels seront les plus influents sur le prix de cette semaine. Au fait, je voudrais vous demander en même temps: le prix d'achat est-il le même pendant une semaine ou plus d'une semaine; ou achetez-vous certains wagons à tel prix et d'autres wagons à d'autres prix au cours de la même semaine?

M. Levine: Très peu souvent. Normalement, nous étudions la situation du marché de la semaine précédente. Nous considérons le nombre d'animaux abattus en nous fondant sur les statistiques publiées par le gouvernement. Nous considérons les feuilles jaunes ou bleues des États-Unis pour nous donner

[Text]

a feel for the Ontario market. We look at the movement of beef, in other words, to determine if the movement is slowing down or accelerating. We make telephone calls to various packers at the beginning of the week and look at live cattle prices to see if they are up or down that week on the auction markets. Then we start talking to the packers, the sellers, to find out what they are beginning to ask, and it is a matter of negotiation based on our feel of the market and the packers' feel of the market as to what they can demand for a price. By Thursday, usually, our buyers then make up their minds as to what the market is. We then buy the beef, and the beef rolls.

Senator Olson: Excuse me, so that I may understand this: Is this the Thursday before it starts rolling?

Mr. Levine: We buy it on Thursday and it starts rolling when we buy it. In most cases when we buy it it is already killed, it is hanging, it is shrouded and it is firmed up. They say they have five cars, or twenty cars, or fifty cars and these are prices that they are asking for this week. If we think this packer's price is too high, a quarter of a cent, or half a cent too high, and we miss him for that particular ten minutes we talk to other packers before we get a feel of what the market is settling down to and at that point, nine or ten o'clock on Thursday morning, the buyer makes up his mind that that is the price that week. Then he places his orders and the meat starts coming in for the following week.

Senator Olson: This really confuses me, because we have been told that it is not unusual for 50 per cent of the kill in Alberta, that is under the classes of meat you use in Montreal, A-1s, A-2s, A-3s, whatever you buy, is actually on cars, and it is not unusual for 50 per cent, but sometimes as high as 70 per cent, of that meat to be in cars rolling toward Montreal before the price is determined. Yet you do not buy any by that method, after it has been shipped. I believe that Dominion Stores also told us that they buy and have a firm price on the invoice with respect to all the meat they buy. Between the two of you, I don't understand how there could be 70 per cent unsold.

Mr. Levine: I am saying to you very clearly that we do not know and, in fact, do not care if Canada Packers or Burns' packing business have cars moving. That is their business, but we do not own it. When we buy it, we own it. They may have cars moving and say that these five cars are going to Steinberg's, but we do not own it. We only own it when we say "Go!"

As far as Steinberg's is concerned, we do not ask that cars be shipped prior to Steinberg's buying them. If the packers say that they have cars moving before they are sold, then they were not sold to us.

Senator Olson: Subsequently, they could be to you?

[Traduction]

une idée du prix. Notre acheteur communique avec l'acheteur de Toronto pour avoir une idée du marché ontarien. Nous étudions le rythme d'écoulement du bœuf, c'est à dire si les ventes diminuent ou augmentent. Nous appelons diverses entreprises de salaisons au début de la semaine et nous tenons compte des prix des bovins sur pied pour voir si les prix ont augmenté ou baissé cette semaine lors des ventes aux enchères. Puis nous commençons à discuter avec les entreprises de salaisons, avec les acheteurs pour savoir ce qu'ils désirent; puis, c'est une question de négociation basée sur notre idée du marché et celle des entreprises quant au prix qu'elles peuvent demander. Habituellement, le jeudi, nos acheteurs se sont fait une idée du marché. Nous achetons alors le bœuf et le bœuf commence à rouler.

Le sénateur Olson: Excusez-moi mais je veux bien comprendre: C'est le jeudi avant la livraison du bœuf?

M. Levine: Nous l'achetons le jeudi et il commence à rouler lorsque nous l'achetons. Dans la plupart des cas, lorsque nous l'achetons il est déjà abattu, suspendu et recouvert. Des exploitants disent qu'ils ont 5 wagons, 20 wagons ou 50 wagons et nous citent les prix qu'ils demandent cette semaine. Si nous croyons que le prix de cet exploitant est trop élevé soit d'un quart de cent ou d'un demi cent, nous parlons aux autres exploitants avant de nous faire une idée de la situation actuelle du marché et, à ce moment-là, vers 9 ou 10 heures le jeudi matin, l'acheteur fixe le prix de la semaine. Il fait alors sa commande et la viande arrive pour la semaine suivante.

Le sénateur Olson: Je suis vraiment dérouté car on nous a dit qu'il arrivait assez souvent que 50 p. 100 des animaux abattus en Alberta classés selon les catégories de viande que l'on retrouve à Montréal, A-1, A-2, A-3, ou même tout ce que vous achetez est déjà dans des wagons et souvent, 50 p. 100 et parfois jusqu'à 70 p. 100 de cette viande, est déjà en route vers Montréal avant que le prix ne soit fixé. Mais ce n'est pas votre façon d'acheter la viande, soit après qu'elle est déjà été livrée. Je crois que Dominion Stores nous a également dit qu'ils avaient un prix fixe sur la facture pour toute la viande qu'ils achetaient. Si vous agissez ainsi, je ne comprends pas comment il se pourrait que 70 p. 100 de la viande soit invendue.

M. Levine: Je vous dis très clairement que nous ne savons pas et de fait, cela nous importe peu que Canada Packers ou Burn's aient déjà envoyé des wagons. C'est leur affaire, et nous n'en sommes pas propriétaires. Lorsque nous l'achetons, la marchandise nous appartient. Il se peut que ces entreprises aient envoyé des wagons et qu'elles disent que 5 d'entre eux sont destinés à Steinberg mais la marchandise ne nous appartient pas. Elle nous appartient seulement lorsque nous leur disons de l'envoyer.

Steinberg ne leur demande pas d'envoyer des wagons avant que le magasin ait acheté la marchandise. Les entreprises de salaisons peuvent dire qu'elles ont envoyé des wagons avant de vendre la viande mais la viande n'est pas encore vendue.

Le sénateur Olson: Par la suite on pourrait vous vendre le contenu des wagons?

[Text]

Mr. Levine: They could be, but that is based on their operation and not on our operation. We can refuse it or accept it. We do not ask them to ship a car to us before we have committed ourselves for that carload.

The fact is that when our buyers buy a car they record the car number, the weight, and shipping date of it. As I say, we do not ask any packers to ship cars to us before we set a price for them.

Senator Olson: So, the fact that it is rolling and getting into a more perishable state, does not influence the bid you might make?

Mr. Levine: I do not think we buy rolling cars. Mr. Massé, do we buy cars that have left the plant?

Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec: Very seldom. When we buy a car, we are given a purchase order number.

The Chairman: Do you pick out the individual carcasses that go into that car?

Mr. Levine: No. We have specifications, and occasionally our buyers make sure the specifications are there. If there are problems, we reject the car in Montreal. We have rejected cars in Montreal because they did not have our specifications.

Mr. Massé: We have no one in the west picking out beef for us.

Senator Olson: You said you take into account the price paid at the auction sales in western Canada.

Mr. Levine: Live costs. This is done to get a feel of the market.

Senator Olson: You get a feel of the market, but aren't the packer-buyers more influenced by what Steinberg's pays for the beef than any other factor? Do they move their prices without having some knowledge that Steinberg's is ready to pay a higher price? Indeed, they have made some sales to your company at higher prices and this would consequently cause them to raise their bids at these auctions, would it not?

Mr. Levine: I do not think so.

Senator Olson: You do not think so?

Mr. Levine: No.

Senator Olson: I have been at some of these auction sales—

Mr. Levine: So have I.

Senator Olson: ... and I have seen buyers representing Burns, Swift or Canada Packers receive a phone call. I presume they talk to their boss or manager, and when they come back the price of beef will go up as much as one or two cents, or it will go down that much. So, I am wondering whether that has any relationship to what Steinberg's pay for beef, since they are such a large purchaser. I am somewhat confused as to

[Traduction]

M. Levine: Oui, mais c'est leur façon de procéder et non la nôtre. Nous pouvons accepter ou refuser. Nous ne leur demandons pas de nous envoyer un wagon avant que nous nous soyons prononcées.

Lorsque nos acheteurs demandent un wagon, ils inscrivent le numéro du wagon, le poids et la date d'expédition. Comme je l'ai dit, nous ne demandons pas aux entreprises d'envoyer les wagons avant d'en avoir fixé le prix.

Le sénateur Olson: Alors le fait que la marchandise soit déjà en route et qu'elle commence à se détériorer n'influence pas votre prix éventuel?

M. Levine: Je ne crois pas que nous achetions des wagons déjà en route. Monsieur Massé, achetons-nous des wagons qui ont déjà quitté l'entreprise de salaisons?

M. Guy Massé, gérant, Commercialisation de l'épicerie, Steinberg Limitée, Montréal, Québec: Très peu souvent. Lorsque nous achetons un wagon, on nous donne un numéro de commande.

Le président: Choisissez-vous chacune des carcasses qui seront mises dans le wagon?

M. Levine: Non, Nous donnons certaines indications et parfois nos acheteurs se rendent pour s'assurer qu'on les a respectées. S'il y a des problèmes, nous refusons le wagon à Montréal. Il nous est déjà arrivé de refuser des wagons à Montréal parce qu'ils ne respectaient pas nos indications.

M. Massé: Il n'y a personne qui choisit les carcasses de bœuf pour nous dans l'ouest.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que vous teniez compte du prix payé aux enchères dans l'ouest du Canada.

M. Levine: Il s'agit du prix de l'animal sur pied. C'est pour nous donner une idée du marché.

Le sénateur Olson: Vous voulez avoir une idée du marché mais les entreprises-acheteuses ne sont-elles pas plus influencées par le prix qu'offre Steinberg que par un autre facteur? Est-ce qu'elles vont changer le prix sans savoir au juste si Steinberg est disposé à payer un prix plus élevé? En effet, elles ont vendu à votre société à des prix élevés et il se pourrait en conséquence qu'elles aient tendance à augmenter leurs offres aux enchères, n'est-ce pas?

M. Levine: Je ne crois pas.

Le sénateur Olson: Vous ne le croyez pas?

M. Levine: Non.

Le sénateur Olson: J'ai déjà assisté à certaines de ces ventes aux enchères.

M. Levine: Moi aussi.

Le sénateur Olson: Et j'y ai vu des acheteurs représentant Burns, Swift ou Canada Packers qui recevaient un appel téléphonique. Je suppose qu'ils communiquent avec leur patron ou directeur et, lorsque c'est fait, le prix du bœuf peut augmenter ou baisser d'un ou deux cents. Alors je me demande si cela a un rapport avec le prix que Steinberg paie pour le bœuf puisque Steinberg est un acheteur très important. Je ne

[Text]

where the influence on these price setting mechanisms originates.

Mr. Levine: I have sat next to buyers who received calls from their bosses, and what I understand happens—and I may not be right—is that they must know how much beef is in the system, whether they cleaned up the week before or the day before, and how the sales are going and whether beef was moving through the retail trade.

If the beef is moving through the retail trade fast and the coolers are empty, they then are prepared to bid higher for the beef. If the sales are sluggish and the coolers are stocked with beef, then the system is backed up and the prices are pressed down.

So it is what is happening in the system which has an influence on what they are prepared to pay. If they take an entrepreneurial gamble, as we do when we buy on Thursday, then they have to be right on both the price and yield. . . I have seen buyers go up two cents because some animals might yield 52 or 55 per cent, instead of 46 or 47 per cent. At one time I bid four cents

So there are all kinds of disciplines and technologies in buying. One has to have a great deal of experience to buy, if he is to buy successfully, because he might cost the company a great deal of money if he is not careful.

Senator Olson: I appreciate that, but I was really focusing my question on the change in the buyer's attitude as a result of the phone call received and not because of a better or lower quality.

Mr. Levine: I think that question should have been asked of Canada Packers when they were here because they control most of the western markets.

Senator Olson: I presume you negotiate with Canada Packers and do not take the first offer they make, and that you make a counter bid and eventually get together and agree on a price.

Mr. Levine: I am saying that when the live market goes down our buyers are not going to bid higher than last week, that is why they watch the market.

Senator Olson: I understand that, but I am wondering what causes the live market to go down.

Mr. Levine: Tonnage and volume. In the last two or three weeks the prices were up and the tonnage was down.

Senator Olson: We have been told a number of times that the price set in southern Alberta and Montreal is a benchmark price and has a great influence on all other markets in Canada. Do you look to this price as the lead price of what you are going to pay, not only for the Montreal markets but other markets? In other words, do you regard it as the lead price?

Mr. Levine: Yes, we think that establishes the price simply because of the sheer volume that comes out of western Canada. If the volume was not there, it certainly would not set

[Traduction]

vois pas très clairement d'où vient cette influence quand il s'agit de fixer des prix.

M. Levine: Je me suis déjà assis près d'acheteurs qui reçoivent des appels de leurs patrons et, sauf erreur, je crois qu'ils connaissent le prix du bœuf sur le marché, qu'ils savent si la semaine précédente ou le jour précédent on a tout vendu, si les ventes vont bon train et si le bœuf se vendait bien au détail.

Si le bœuf se vend bien au détail et si les réfrigérateurs sont vides, on est alors disposé à offrir un prix plus élevé. Si les ventes sont moins bonnes et si les réfrigérateurs sont pleins il faut baisser les prix. C'est alors la situation du marché qui décide du prix qu'on est disposé à payer.

Si on prend un risque, comme nous le faisons lorsque nous achetons le jeudi, il faut tenir compte à la fois du prix et du rendement. J'ai vu des acheteurs offrir jusqu'à deux cents de plus parce que certains animaux peuvent rapporter 52 ou 55 p. 100 au lieu de 46 ou 47 p. 100. Une fois, j'ai offert 4 cents de plus sur un groupe d'animaux parce que je savais que le rendement serait meilleur. Je savais que le propriétaire du ranch s'était donné beaucoup de peine pour élever ces bovins.

Il y a donc toutes sortes de méthodes et de techniques pour acheter. Il faut avoir beaucoup d'expérience pour acheter si l'on veut réussir l'achat car autrement l'entreprise pourrait perdre beaucoup d'argent si l'acheteur n'est pas sur le qui-vive.

Le sénateur Olson: Oui, je comprends mais je pensais surtout au changement d'attitude chez l'acheteur suite à un appel téléphonique reçu et non en raison d'une qualité meilleure ou inférieure.

M. Levine: Je crois que vous auriez dû le demander à Canada Packers lors de sa comparution, car c'est Canada Packers qui contrôle la plupart des marchés de l'Ouest.

Le sénateur Olson: Je suppose que vous négociez avec Canada Packers, que vous n'acceptez pas leur première offre, que vous faites une contre-offre, et que, finalement, vous vous mettez d'accord sur un prix.

M. Levine: Je dis que lorsque le marché des animaux sur pied baisse, il ne faut pas que nos acheteurs offrent un prix plus élevé que la semaine précédente, c'est pourquoi il faut qu'ils aient toujours l'œil sur le marché.

Le sénateur Olson: Je comprends mais je me demande les raisons du fléchissement du marché du bétail sur pied.

M. Levine: Le tonnage et le volume. Au cours des deux ou trois dernières semaines les prix ont augmenté et le tonnage a fléchi.

Le sénateur Olson: On nous a dit à de multiples reprises que les prix fixés dans le sud de l'Alberta et à Montréal étaient des prix-repère qui avaient une influence prépondérante sur tous les autres marchés au Canada. Considérez-vous que ces prix sont les prix que vous allez devoir payer non seulement sur les marchés de Montréal mais sur d'autres marchés? En d'autres termes, considérez-vous ces prix comme des prix-repère?

M. Levine: Oui. Nous pensons que ces prix déterminent les prix en général, ne serait-ce qu'à cause du volume de viande qui vient de l'ouest du Canada. Si ce volume n'existait pas, il

[Text]

the lead price for all of Canada. Because of the sheer volume of beef they kill, it has to have an effect upon the Canadian price of beef every day.

Senator Olson: The other markets wait until the Alberta and Montreal price is set and then, more or less, they follow in behind?

Mr. Levine: No. Sometimes Manitoba takes the lead. Alberta does not set the price every week of the year. We also watch the Ontario market, though we do not buy very much from Quebec and Ontario, but it does have an effect upon the western markets. I do not think Ontario necessarily waits for Alberta. Our people in Ontario set their prices before Montreal and Alberta.

Senator Olson: Ontario sets it on Wednesday. We were told that the Montreal and Alberta price is set on Thursday.

Mr. Levine: Yes, and I believe Ontario sets it on Wednesday.

Senator Olson: Thank you. I have no further questions at the moment.

Senator Yuzyk: Does Steinberg's Limited hold any stock in any meat packing companies at all?

Mr. Levine: We do not.

Senator Yuzyk: Do any meat packing companies hold any kind of stock in Steinberg's Limited?

Mr. Levine: To my knowledge, no.

Senator Yuzyk: Do any other chain stores similar to yours hold any stock in Steinberg's Limited?

Mr. Levine: No, nor does Steinberg's Limited hold any stock in any other chain store.

Senator Yuzyk: So, Steinberg's Limited runs its business on its own financial means, is that right?

Mr. Levine: Steinberg's Limited started off as a family operation. The Steinberg family today controls 100 per cent of the voting stock, and Sam Steinberg probably owns 52 per cent of the company.

Senator Yuzyk: The reason I put these questions is to determine whether there are any vested interests in Steinberg's Limited.

Mr. Levine: No, not at all.

The Chairman: The shares of Steinberg's Limited can be purchased on the market.

Mr. Levine: Yes, but they are non-voting shares. No packer, to my knowledge, has bought such stock because it is non-voting stock. The only voting stock in Steinberg's Limited is owned by the Steinberg family.

Senator Inman: In the last week or two the price of beef has gone up. Have you found a difference in the quantity of beef sold as a result of that increase in price?

[Traduction]

ne déterminerait certainement pas le prix-témoin pour tout le territoire. Étant donné le volume de leur abattages, ce dernier influence manifestement le prix canadien du bœuf tous les jours.

Le sénateur Olson: Les autres marchés attendent jusqu'à ce que les prix d'Alberta et de Montréal soient fixés et ensuite il les suivent plus ou moins?

M. Levine: Non, parfois, le Manitoba prend la tête. L'Alberta ne fixe pas les prix 52 fois par an. Nous examinons également le marché ontarien bien que nous n'achetions pas beaucoup au Québec et à l'Ontario, cependant leurs prix ont certains effets sur les marchés de l'Ouest. Je ne pense pas que l'Ontario attende obligatoirement l'Alberta. Nos représentants en Ontario fixent leur prix avant Montréal et l'Alberta.

Le sénateur Olson: L'Ontario fixe ses prix le mercredi. On nous a dit que Montréal et l'Alberta fixaient les leurs le jeudi.

M. Levine: Oui et je crois que l'Ontario fixe les siens le mercredi.

Le sénateur Olson: Merci beaucoup je n'ai pas d'autres questions pour l'instant.

Le sénateur Yuzyk: Est-ce que Steinberg détient des actions d'entreprises de salaisons?

M. Levine: Non.

Le sénateur Yuzyk: Certaines entreprises de salaisons détiennent-elle des actions de Steinberg?

M. Levine: Pas à ma connaissance.

Le sénateur Yuzyk: D'autres chaînes d'alimentation comparables à la vôtre détiennent-elles des actions de Steinberg?

M. Levine: Non, pas plus d'ailleurs que nous n'en détenons d'autres chaînes d'alimentation.

Le sénateur Yuzyk: Ainsi, Steinberg ne fait appel qu'à ses propres moyens financiers pour gérer ses affaires. Est-ce exact?

M. Levine: Au début Steinberg était une entreprise familiale. La famille Steinberg contrôle aujourd'hui 100 p. 100 du capital-actions avec droit de vote et Sam Steinberg détient probablement 52 p. 100 des avoirs de la compagnie.

Le sénateur Yuzyk: La raison pour laquelle je pose ces questions est que je veux établir si des tiers possèdent une participation dans Steinberg.

M. Levine: Non, aucun.

Le président: Les actions de Steinberg peuvent être achetées sur le marché.

M. Levine: Oui mais se sont des actions qui ne confèrent pas le droit de vote. Aucune entreprise de salaisons, à ma connaissance, n'a acheté de telles actions car elles ne confèrent pas le droit de vote. Les seules actions de cette espèce sont détenues par la famille Steinberg.

Le sénateur Inman: Au cours des deux dernières semaines le prix du bœuf a monté. Avez-vous trouvé une différence dans la quantité de bœuf vendue à la suite de cette augmentation?

[Text]

Mr. Levine: Our beef volume is down, yes. Pork, veal and poultry volumes have gone up, whereas the beef tonnage is down.

Senator Yuzyk: And that affects price, of course.

Mr. Levine: The reason our beef volume is down, of course, is the increase in beef prices.

Senator Inman: What accounts for the difference in the price the producer receives and that which the consumer pays? I believe at one point Senator Hays said the producer was receiving 43 cents a pound, and that would be on the hoof, I suppose.

Mr. Levine: We are paying 91 cents a pound this week for cattle.

Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec: The price for grades A-1 and A-2 last week was 88 cents a pound.

Mr. Levine: So, we are paying between 88 and 91 cents a pound for A-1s and A-2s.

The Chairman: That is the carcass weight?

Mr. Levine: Yes.

The Chairman: What would that work back to in the live animal?

Mr. Veilleux: The top price last week for the live animal was around \$48.50 per 100 pounds.

Senator Olson: Is that in Montreal or at the packers?

Mr. Veilleux: That is laid down at our warehouse.

The Chairman: It was alleged, in the other place yesterday, as we say in the Senate, that while the price to the producer in the past year has gone up by \$80 an animal, the price to the consumer for that animal has gone up \$180. Would you say you are making a greater profit on beef today than was the case a year ago? I am not trying to pin Steinberg's down, but this is the kind of accusation that needs to be answered.

Mr. Levine: I brought some material with me setting out the actual cost and selling figures, and I would be glad to put those on the record.

In January 1977 we paid 71 cents a pound; in January 1978 we paid 84 cents a pound. In February 1977 we paid 68 cents a pound, and in February 1978, this year, we paid 84 cents a pound. The first increase was 18.31 per cent; the second increase was 23.53 per cent. That is on A-1s and A-2s. We buy exclusively A-2s. We do not buy A-1s, but they are mixed in together.

On the retail end, in January 1977, in our gross margin, it was 19.73 per cent, and in 1978, it was 19.33 per cent. So, our

[Traduction]

M. Levine: Effectivement, en volume, nos ventes de bœuf sont en baisse. Par contre, en volume toujours, les ventes de porc, de veau et de volaille ont augmenté alors que le tonnage de bœuf a fléchi.

Le sénateur Yuzyk: Ce qui a bien entendu des retombés sur les prix.

M. Levine: La raison de la diminution de notre volume de bœuf est bien entendu l'augmentation des prix.

Le sénateur Inman: A quoi est dû la différence entre le prix payé au producteur et celui payé par les consommateurs? Je pense qu'à un certain moment le sénateur Hays a déclaré que les producteurs recevaient 43 cents la livre pour le bétail sur pied.

M. Levine: Cette semaine, nous payons 91 cents la livre le bétail sur pied.

M. Serge Veilleux, directeur de la commercialisation des viandes, Steinberg Limitée: A Montréal et à Québec le prix de la viande de qualité A-1 et A-2 était la semaine dernière de 88 cents la livre.

M. Levine: Ainsi, nous payons entre 88 et 91 cents la livre pour de la viande de qualité A-1 et A-2.

Le président: Il s'agit du poids de la carcasse?

M. Levine: Oui.

Le président: Quel serait le prix pour l'animal sur pied?

M. Veilleux: Le prix le plus élevé la semaine dernière, pour l'animal sur pied, était approximativement de \$48.50 les cent livres.

Le sénateur Olson: Ce prix est-il valable pour Montréal ou pour les entreprises de salaisons?

M. Veilleux: Il s'agit du prix fixé dans nos entrepôts.

Le président: On a prétendu à la Chambre hier, comme nous le disons au Sénat, que même si les prix aux producteurs, au cours des dernières années avaient augmenté de \$80.00 la bête, le prix demandé aux consommateurs pour la même bête était lui passé à \$180.00. Diriez-vous qu'aujourd'hui vous faites des bénéfices plus importants sur le bœuf que vous n'en faisiez voilà un an? Je n'essaie pas de mettre Steinberg le dos au mur mais il s'agit d'un type d'accusation auquel il faut répondre.

M. Levine: J'ai apporté certains documents qui montrent les coûts réels et les prix de vente et je serai très heureux qu'ils soient consignés au procès-verbal.

En janvier 1977 nous devions payer 71 cents la livre, en janvier 1978 84 cents la livre. En février 1977 nous avons payé 68 cents la livre et en février 1978, cette année, 84 cents la livre. La première augmentation était de 18,31%, la deuxième de 23,53%. Ces augmentations portent sur les viandes de qualité A-1 et A-2. Nous n'achetons que de la viande de qualité A-2. Nous n'achetons aucune viande de qualité A-1 mais nous nous en servons pour faire certains mélanges.

Au niveau de la vente au détail, en janvier 1977, notre marge bénéficiaire brute était de 19,73% et en 1978 de 19,33%.

[Text]

gross margin for January was down, not up. In February 1977 it was 23 per cent, which was very high, and in February 1978 it was only 18.84 per cent.

So, in answer to your question, Mr. Chairman, we are making less money on beef this year than was the case last year.

The Chairman: Taking into account your cost accounting system, is it fair to say that you have a net loss on your beef operation?

Mr. Levine: We do not run it as a profit centre. We have given to the government our cost of selling and our cost of operation. The beef operation is the highest cost operation in our stores. The labour component of the beef operation is the highest in our entire meat department. Taking the cost of beef, and including the cost of equipment, rent, depreciation, labour, and so forth, beef, in itself, is a losing proposition. But we do not go that way. We are happy with our gross margin on beef.

The Chairman: Do you see any means by which the food business can cut its costs, thereby allowing a lower relative price for beef to the consumer?

Mr. Levine: We think the way to go is to get the carcass in and go to boxed beef, and to this end we are building the new warehouse facility in Ontario, and the same is planned for Quebec for a later date. The next step would be to have the retail cuts prepared at a central point, thereby minimizing the labour component at the store level, as well as capital investments at the store level. Given a central point for that operation, we will not need as high a gross margin in beef.

The technology in meat processing over the last 15 or 20 years has been moving in that direction. Had the retail trade not installed very expensive equipment at the store level, such as automatic wrappers that cost \$25,000, thereby improving our productivity, and so forth, beef prices would be much higher than they are today.

Senator Olson: Has the technology reached the stage now where beef can be pre-cut to retail cuts in a warehouse and still have customer acceptability?

Mr. Levine: We do not perceive that fine steaks or fine roasts will be done centrally for another five, six or seven years, but we certainly can see the rough cuts being done centrally now. Given the fact that we want to reduce the bacteria count and achieve control over the fat content in the area of hamburger and ground meat, we see that operation moving in the direction of being processed at a central point. Given the efficiency of such an operation, there will be a marked effect on price. The effect will be, not that prices will go down but they will hold at today's level on a higher mark-up of costs.

[Traduction]

Ainsi, notre marge bénéficiaire brute pour janvier était en baisse et non le contraire. En février 1977 elle était de 23% ce qui était élevé et en février 1978 elle n'était plus que de 18,84%.

Ainsi, en réponse à votre question, Monsieur le président, nous faisons moins de bénéfice sur la vente du bœuf cette année que l'année dernière.

Le président: En prenant en considération votre système de comptabilisation des coûts, peut-on dire que vous avez subi une perte nette sur vos ventes de bœuf?

M. Levine: Nous ne faisons aucun bénéfice sur nos ventes de bœuf. Nous avons communiqué au gouvernement nos frais de vente et d'exploitation. La vente de bœuf est dans nos magasins le secteur où les frais sont les plus élevés. Le facteur main-d'œuvre du commerce du bœuf est le plus élevé de tout notre rayon des viandes. Si l'on considère le coût du bœuf et que l'on y ajoute le coût de l'équipement, du loyer, de l'amortissement, de la main-d'œuvre et ainsi de suite, le commerce du bœuf est en lui-même une entreprise déficitaire. Mais ce n'est pas ce que nous faisons et nous nous contentons de notre marge bénéficiaire brute sur la vente du bœuf.

Le président: Y a-t-il une façon pour les entreprises alimentaires de réduire leurs coûts de manière à réduire le prix relatif du bœuf pour le consommateur?

M. Levine: La seule façon, à notre avis, consiste à obtenir des carcasses et à produire du bœuf en cartons; nous contruisons justement à cette fin un nouvel entrepôt en Ontario, un autre étant prévu pour le Québec ultérieurement. Dans une seconde étape, il faudrait que les coupes de détail soient apprêtées à un point central, ce qui réduirait le facteur main-d'œuvre ainsi que le capital investi au niveau du magasin. Mais si cette opération était centralisée nous n'aurions pas besoin d'une marge bénéficiaire brute aussi élevée dans le bœuf.

C'est dans cette direction que la technologie du traitement de la viande se dirige depuis 15 ou 20 années. Si le commerce de la vente au détail n'avait pas exigé d'installation d'équipements très coûteux dans les magasins, comme par exemple d'emballageurs automatiques coûtant \$25,000, pour augmenter notre productivité et ainsi de suite, le prix du bœuf serait encore bien plus élevé qu'il ne l'est aujourd'hui.

Le sénateur Olson: La technologie a-t-elle maintenant atteint un point où le bœuf peut être coupé d'avance en morceaux pour la vente au détail à l'entrepôt, et être encore acceptable par le client?

M. Levine: Il faudra encore cinq, six ou sept années avant que les bifteaks ou rôtis de première qualité soient préparés à un point central, mais les morceaux de moindre qualité peuvent certainement l'être dès maintenant. Compte tenu du fait que nous voulons réduire le nombre de bactéries et arriver à contrôler le contenu en gras de la viande hachée et à hamburger, nous prévoyons que cette opération serait effectuée à un point central. Et puisqu'elle est rentable elle aura une incidence très nette sur le prix qu'elle fera baisser mais qu'elle maintiendra au niveau d'aujourd'hui, malgré l'augmentation des coûts de production.

[Text]

The Chairman: Do I take it from what you have been telling us that the boxed beef will be produced centrally, say in Toronto, rather than being boxed beef produced by the packer at the packing stage?

Mr. Levine: That is right.

The Chairman: Why would it not be more efficient to produce the boxed beef at the packer's source? It would seem to me that it would involve a reduced freight charge and would be more compact in being mass produced, so would it not be more efficient to have it produced at the packing house and then shipped as boxed beef rather than coming down in carcass form and being turned into boxed beef afterwards?

Mr. Levine: This is a controversial question. Our position has been very clear from the beginning because of the experience we have had and also by knowing how the system works. The packing house business works on the system that every time they touch a piece of meat they add a cost factor, and then they would make a profit on the carcass meat and they would make a profit on the boxed meat. Then we would get it and we would have to take it centrally and ship it out. There is an intermediate cost there that we do not think we would want to put into it. We think that the consumer should not be taxed for that cost. So that is one thing. We can buy carcass meat in western Canada, bring it down to Montreal and change it into boxed beef cheaper than we can from the packer, and so we can sell it cheaper to the consumer. But what is as important for us, if not more important, is the quality and the control of the meat we want to sell to our consumer. We feel we must bring in carcass meat, but once it is cut up and put into cartons as saw-rating meat, it loses its identity and we cannot control the quality which we feel is essential to our business. That quality is determined by many factors, such as the type of animal that goes into the box. Furthermore, we like to age our hinds longer than most, or at least some, of the companies in Montreal. If we buy it in box we do not have the opportunity to age the beef. We do it ourselves and we age those cuts while we ship out the fronts at an earlier stage because they do not need to be aged.

Furthermore, the Alberta people were down to see us a year and a half ago asking about the same thing, and I asked them if they would make a test for me shipping hamburger from western Canada to Montreal, and then we would put it through our lab to see the freshness of the meat, the bacteria count and the holding quality. They found, as we knew would be the case, that you cannot make hamburger in western Canada and ship it across the country to Montreal for us to sell it to our consumers, being assured that it was fresh and wholesome. It is aging on the 4½ or 5-day trip to us, and hamburger deteriorates very fast. Since 25 per cent of carcass meat has to be used up as hamburger, which comes into your cost, it is then redundant for us to do it in western Canada and lose 25 per cent, which would make the meat go up to an

[Traduction]

Le président: Dois-je comprendre d'après ce que vous nous dites que la production du bœuf en cartons sera centralisée, mettons à Toronto, plutôt que d'être faite par l'entreprise de salaison?

M. Levine: C'est exact.

Le président: Pourquoi ne serait-il pas mieux de produire le bœuf en cartons au niveau de l'entreprise de salaisons? Il me semble que les frais de transport en seraient réduits et que le bœuf étant produit en grande quantité serait moins volumineux, alors ne serait-il pas plus rentable que ce soit l'entreprise de salaisons qui produise et envoie le bœuf en cartons plutôt que de l'envoyer en carcasses pour qu'il soit ensuite mis en cartons?

M. Levine: C'est une question controversée. Grâce à notre expérience et à notre connaissance des rouages du système notre position a toujours été très claire. Les entreprises de salaisons fonctionnent dans le cadre d'un système qui ajoute un facteur coût à chaque morceau de viande qu'elles touchent et elles feraient donc un profit sur la carcasse, en plus d'en faire un sur la viande en cartons. Nous recevriions ensuite ce produit et aurions à le centraliser pour l'expédier. Il y aurait donc un coût intermédiaire qui viendrait s'ajouter et, à notre avis, nous ne voudrions pas qu'il existe car le consommateur n'a pas à le payer. Ça c'est un aspect de la question. Nous pouvons acheter des carcasses dans l'Ouest, les expédier à Montréal, en faire du bœuf en cartons et vendre le produit moins cher que celui que nous achèterions des entreprises de salaisons et nous pouvons par conséquent le vendre moins cher aux consommateurs. Mais ce qui nous importe encore davantage peut-être c'est la qualité et le contrôle de la viande que nous voulons vendre à notre consommateur. Nous nous sentons obligés de faire venir de la viande en carcasse mais une fois qu'elle est coupée, mise en cartons comme viande à dépecer, elle perd son identité et nous ne pouvons plus en contrôler la qualité qui est pourtant essentielle à nos affaires. La qualité dépend de nombreux facteurs, comme par exemple du genre d'animal mis en cartons. De plus, nous aimons vieillir nos quartiers plus longtemps que la plupart des autres entreprises ou au moins certaines d'entre elles à Montréal. Si nous achetions notre bœuf en cartons, nous ne pourrions plus le faire. Nous faisons vieillir nous-mêmes ces morceaux tout en expédiant plus rapidement les quartiers avant étant donné qu'ils n'ont pas besoin de vieillissement.

Par ailleurs, des Albertains sont venus nous voir il y a environ un an et demi pour nous poser la même question et je leur ai alors demandé s'ils m'aideraient à faire l'expérience d'envoyer de l'Ouest du Canada à Montreal de la viande à hamburger que nous soumettrions à l'analyse de notre laboratoire pour déterminer la fraîcheur de la viande, le nombre de bactéries qu'elle contient et sa qualité. Ils ont constaté, ce que nous savions d'avance, qu'il était impossible de hacher du bœuf dans l'ouest du Canada et de l'expédier à l'autre bout du pays à Montréal pour qu'il soit vendu à nos consommateurs, avec l'assurance qu'il soit frais et non avarié. La viande hachée vieillit en effet pendant le trajet de 4½ à 5 jours et s'avarie très vite. Puisque 25% de notre viande de carcasse doit être transformée en viande haché, et qu'il faut tenir compte de cela dans

[Text]

atrocious price. I follow, by the way, the same kind of decision-making process as takes place in the United States. We belong to a research group that has nine non-competing supermarkets in the United States—and we are the only Canadian—and every one of our members is building a plant in order to do boxed beef, hamburger and rough cuts for their company rather than buying centrally. So it is not in the cards.

We made a study in 1973 as to what would be the result if we were to open a plant in western Canada, buy beef in western Canada do the saw-rating beef and then ship it out. But we cannot do it; we cannot get the quality we want by doing that. So we are going in the direction we think we need to go in to suit the consumer. We will bring carcass meat into Montreal and we will do the same into Toronto.

Senator Inman: How long can you keep hamburger in your cooler in your store?

Mr. Levine: It is done daily. At the counter itself, we do it every hour or every half hour. In the back store we do not make hamburger out of the meat until we need it at the counter. We do not do it ahead of time. It deteriorates very fast, so we refuse to do it that way. We have people doing it in the store continuously. But if we were doing it in Montreal, centrally, it would go to our stores every day and it would be kept at 31 to 32 degrees. We would also have a bacteriologist in our meat market, so we feel that we could do it centrally in Montreal and send it every day to our stores, so that our consumers get the right product, the product we want them to get, both from the point of view of bacteria and fat content, and that is the direction in which we are going.

Senator McNamara: The beef from Australia and New Zealand coming into Canada and used for hamburger, how is that shipped?

Mr. Levine: Australia, in particular, has a lower bacteria count than any Canadian plant. They know how to handle beef. It comes frozen and in frozen containers. I do not know if you had the opportunity of visiting any plants there, but their plants are engineered for that product. The animal is slaughtered, boned and in the freezer. As I say, from all the tests that we have made—and we have made very extensive tests—Australian beef comes in with less bacteria than other beef. Notwithstanding that, we are going more and more to fresh meat for hamburger in our operation because we have found that it is a better product and it holds better. That is why we need an up-to-date plant. We feel we would rather use Canadian beef of good quality, chucks, boned out in fresh form to go into hamburger. I say this, although the Australian frozen beef is very good beef.

[Traduction]

nos coûts, Il est par conséquent superflu pour nous de faire hacher dans l'Ouest et de perdre 25%, car cela ferait grimper les prix à des montants astronomiques. Mon processus de prise de décision ressemble, soit dit en passant, à celui qui a cours aux États-Unis. Nous sommes en effet membres d'un groupe de recherche au sein duquel on retrouve 9 supermarchés non concurrents des États-Unis et nous,—seul supermarché canadien—et chaque membre construit actuellement une usine pour la production de bœuf en cartons, de viande hachée et de gros morceaux pour leur chaîne de magasins au lieu d'avoir à l'acheter d'un point central. Alors il ne s'agit pas seulement d'un jeu du hasard.

En 1973, nous avons étudié quelles conséquences aurait l'implantation d'une usine dans l'Ouest qui achèterait le bœuf sur place, le transformerait et l'enverrait, et nous avons constaté que nous ne pouvions pas le faire, car nous n'obtenions pas la qualité souhaitée. C'est pourquoi nous nous orientons dans un sens qui nous semble correspondre aux besoins du consommateur. Nous ferons donc venir les carcasses à Montréal ainsi qu'à Toronto.

Le sénateur Inman: Combien de temps pouvez-vous garder de la viande hachée dans vos réfrigérateurs de magasin?

M. Levine: On le prépare tous les jours. Au comptoir même, on le prépare toutes les heures ou toutes les demi-heures. Dans l'arrière-boutique, nous ne préparons pas la viande à hamburger tant que nous n'en avons pas besoin au comptoir. Nous ne la préparons pas d'avance. Comme cette viande se détériore très vite, nous refusons de procéder de cette façon. Des employés sont chargés d'en préparer constamment dans le magasin. Mais si nous devons en centraliser la préparation à Montréal, nous la livrerions dans nos magasins à tous les jours où il faudrait la conserver à 31 ou 32 degrés. Nous serions obligés d'avoir un bactériologiste sur place; par conséquent nous croyons que nous pourrions centraliser cette préparation à Montréal et approvisionner tous les jours nos magasins afin que nos clients obtiennent un produit, dont la qualité répond à leurs critères tant en ce qui concerne la teneur en gras, en bactéries, et c'est dans cette direction que nous allons.

Le sénateur McNamara: Le bœuf d'Australie et de Nouvelle-Zélande importé au Canada et qu'on utilise pour la viande à hamburger, de quelle façon est-il expédié?

M. Levine: Le bœuf australien, en particulier, contient moins de bactéries que le bœuf de n'importe quelle autre salaison canadienne. L'Australie sait comment traiter le bœuf. Elle expédie le bœuf congelé entreposé dans des congélateurs. Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de visiter une usine là-bas, mais elles sont conçues pour ce produit. L'animal est abattu, désossé et congelé immédiatement. Comme je l'ai dit, tous les tests que nous avons faits ont révélé—et nous en avons fait une multitude—que le bœuf australien contient moins de bactéries que n'importe quel autre bœuf. En dépit de ce fait, nous nous dirigeons de plus en plus vers la viande fraîche pour préparer le hamburger parce que nous avons découvert que c'est un produit amélioré et qu'il se tient mieux. Voilà donc pourquoi nous avons besoin d'une usine moderne. Nous croyons que nous utiliserions plutôt pour la viande à hamburger du bœuf canadien de bonne qualité, des blocs d'épaule

[Text]

Senator McNamara: Do you use Australian or New Zealand beef?

Mr. Levine: We use some of it, but not a lot compared to what we buy in Canada—and we are buying less now than we bought going back over the last four or five years.

Senator McNamara: I thought the trend was the other way, that Australia and New Zealand were supplying a larger percentage of the beef for hamburger.

Mr. Levine: No, not to us, and we are not really pushing in that spectrum. When we go into a centralized meat operation or a centralized hamburger operation, we want to use fresh meat for that operation, and not frozen meat. We think that is a better product for our consumer.

The Chairman: What premium do you think you might put on that? What premium should the Canadian consumer be prepared to pay to get this better quality Canadian hamburger through Steinberg's?

Mr. Levine: I do not think the consumer is prepared to pay a higher price, and we must be more efficient and more effective because we have to compete against that market. So we are prepared to compete against that market at an even price by taking a smaller gross margin, but we think we have a better product, so we are looking at it in terms of value rather than in terms of price for price.

Senator Petten: You say you have used Australian frozen beef in hamburger?

Mr. Levine: Yes, we have in the past.

Senator Petten: Can you refreeze that?

Mr. Levine: No, you are not supposed to. That is one of the reasons we are going away from it.

Senator Olson: Just changing the subject slightly to promotions that you do on beef in your various stores in various regions from time to time, I suppose that in Montreal, when you feature a certain cut, you do so for the whole greater Montreal area and in all of the stores at the same time.

Mr. Levine: If you are talking about Montreal, yes. Our stores in Quebec go from Montreal right up to Seven Islands. In order to balance out our cuts and not put pressure on the market, our whole chain does not run beef in the same week. Montreal will; then Ottawa may a week later; Quebec City may a week after that. But we do not run our complete chain in a beef special or in beef advertising.

Senator Olson: What are the criteria for determining what you will feature in the Montreal area, which I presume is your largest single area market? How do you decide whether it will

[Traduction]

désossés alors qu'ils sont encore frais. Je le dis en dépit du fait que le bœuf australien surgelé est un très bon produit.

Le sénateur McNamara: Utilisez-vous le bœuf australien ou le bœuf de la Nouvelle-Zélande?

M. Levine: Nous en utilisons une quantité assez négligeable par rapport à ce que nous achetons au Canada—et nous en achetons beaucoup moins qu'au cours des quatre ou cinq dernières années.

Le sénateur McNamara: Je pensais que la tendance allait dans le sens opposé et que l'Australie et la Nouvelle-Zélande fournissaient un plus grand pourcentage de bœuf à hamburger.

M. Levine: Pas en ce qui nous concerne et nous ne poussons vraiment pas en ce sens. Si nous centralisons nos opérations de viande ou de hamburger nous voulons utiliser à cette fin de la viande fraîche et non de la viande surgelée. A notre avis nous offrons ainsi un meilleur produit à notre consommateur.

Le président: Quelle sera la prime à payer pour cette opération d'après vous? Quelle prime le consommateur canadien devrait-il être disposé à payer pour obtenir cette viande à hamburger canadienne de meilleure qualité auprès de la chaîne Steinberg?

M. Levine: Je ne pense pas que le consommateur accepte de payer davantage et nous devons être à la fois plus efficaces et réalistes car nous avons à concurrencer ce marché et sommes donc prêts à le faire à un prix équitable en réalisant une marge bénéficiaire brute moins élevée, mais à notre avis nous avons un meilleur produit et nous regardons donc la situation du point de vue de la valeur de la marchandise plutôt que du point de vue du prix comme tel.

Le sénateur Petten: Vous affirmez avoir utilisé du bœuf australien surgelé pour la viande à hamburger?

M. Levine: Oui, nous l'avons fait par le passé.

Le sénateur Petten: Est-ce que vous pouvez le surgeler une deuxième fois?

M. Levine: Non, vous n'êtes pas censé le faire, et c'est pourquoi nous ne nous en servons plus.

Le sénateur Olson: J'aimerais faire dévier légèrement la discussion vers les lancements que vous faites de temps à autre pour le bœuf dans les magasins des diverses régions. Je présume qu'à Montréal, lorsque vous annoncez une coupe particulière, vous le faites pour toute la région du grand Montréal et pour tous les magasins en même temps.

M. Levine: Dans le cas de Montréal, oui. Nos magasins dans la province de Québec vont de Montréal jusqu'à Sept-Îles. Afin d'équilibrer nos coupes et de ne pas exercer de pression sur le marché, tous nos magasins ne vendent pas du bœuf la même semaine. C'est d'abord au tour de Montréal, puis d'Ottawa la semaine suivante, et ensuite de Québec. Mais tous nos magasins n'accordent pas un même spécial sur le bœuf ni ne font la même publicité sur ce produit.

Le sénateur Olson: Sur quels critères vous fondez-vous pour déterminer les coupes qui se vendront dans la région de Montréal, laquelle je présume est le plus vaste marché régio-

[Text]

be hamburger or steak or roasts or whatever? Does it have much to do with your perception that there may be some surplus of a particular cut, or a greater supply of a particular cut? Is that what causes you to feature a particular cut?

Mr. Levine: No. Our merchandising is a technique. It is our knowledge of the market based on our budgets, on our sales and profit projections and on the total store product available. It is something each company keeps jealously to itself. It is the tool we use to do business and to serve the community and serve our customers. It is not a science; it is a marketing tool, but not a science.

Senator Olson: How much lead time do you need in order to feature any particular cut? How long in advance do you have to make the decision in order to get all of your advertising ready?

Mr. Levine: Our marketing people usually have a three-month calendar based on the products we handle in the total store. That is one lead time. Our advertising people need about six weeks to get ready. The buying people need about two weeks. We buy this week relative to next week. So there are different segments of what must be ready. The timing in beef would be on a three-month schedule, six weeks for advertising and two weeks ahead-of-time buying.

Senator Olson: So then you have to know at least six weeks in advance in order to place your ads and have the display advertising prepared.

Mr. Levine: Of course, that is usually closed for the company. We do not tell western Canada we will be featuring beef in six weeks. If we did that, their prices would go up. We do not tell them. They do not know what we are doing and we do not give our hands away.

Senator Olson: I was looking for some kind of pattern, not only for your store but for other chains, but the price and availability of supply of any particular featured cut is just not known to you when you decide on what to feature.

Mr. Levine: Oh, yes, our people know. They have a feel in the market of what is going to happen. It is not a pattern, though. I hope it is not a pattern. A pattern can be recognized. Really, we do not follow a pattern because it is dangerous, since all of your competitors know what you will be doing ahead of time. So we do not follow a pattern.

Senator Olson: But at some point you have to make a decision. For example, no doubt someone in your organization is deciding this week what you will be featuring in the second week of April.

Mr. Levine: Absolutely, but we just do not publicize that.

Senator Olson: Well, do you mind telling us how he reaches the decision of what particular cut will be featured for mid-April?

[Traduction]

nal? Comment décidez-vous que ce sera de la viande hachée, du steak, du rôti ou quoi que ce soit? Tenez-vous compte d'éventuels surplus ou d'un plus grand approvisionnement dans une coupe particulière? Est-ce ce qui vous fait annoncer telle ou telle coupe?

M. Levine: Non. Notre mise en marché obéit à une technique. Il s'agit de notre connaissance du marché fondée sur nos budgets, sur nos extrapolations de vente et de profits et sur le total des produits en magasin. C'est une chose que chaque compagnie garde jalousement pour elle-même. C'est l'instrument dont nous nous servons pour mener nos affaires ainsi que pour servir la collectivité et nos clients. Ce n'est pas une science; c'est un outil de commercialisation.

Le sénateur Olson: Dans quel délai pouvez-vous annoncer une coupe particulière? De combien de temps votre décision doit-elle précéder vos préparatifs de publicité?

M. Levine: Nos spécialistes de la mise en marché ont un calendrier de trois mois qui est fondé sur les produits que nous tenons dans tout le magasin, ce qui nous impose déjà un délai. Il nous faut accorder environ six semaines à nos agents de publicité. Les acheteurs ont besoin d'environ deux semaines. Nous achetons d'une semaine à l'autre en fonction de la semaine suivante. Il y a donc différents segments qui doivent être prêts. Le calendrier pour le bœuf s'étalerait sur trois mois, six semaines pour la publicité et deux semaines pour l'achat à l'avance.

Le sénateur Olson: Il vous faut donc être au courant au moins six semaines à l'avance afin d'insérer vos annonces et faire préparer les affiches publicitaires?

M. Levine: Sans doute, c'est un secret habituellement bien gardé au sein de l'entreprise. Nous ne disons pas aux producteurs de l'Ouest que nous annoncerons la vente à rabais de bœuf dans six semaines. Si nous le faisons, ils majoreraient leurs prix. C'est pourquoi nous gardons le secret.

Le sénateur Olson: Je pensais à un système que pourraient adopter, non seulement votre entreprise, mais également d'autres magasins à succursales multiples, mais vous ne connaissez ni le prix ni la disponibilité d'une pièce annoncée, quand vous choisissez le produit qui sera vendu à rabais.

M. Levine: Oui, nos employés connaissent ces données. Ils savent ce qui se passera sur le marché mais nous n'adoptons pas un système, du moins je l'espère. Nous évitons de suivre un plan, car tous nos concurrents seraient ainsi mis au courant à l'avance de nos projets.

Le sénateur Olson: Toutefois, vous devez prendre une décision à un moment donné. Par exemple, il ne fait aucun doute que quelqu'un de votre entreprise décide cette semaine de ce qui sera annoncé au cours de la deuxième semaine d'avril.

M. Levine: Évidemment, mais nous gardons le secret.

Le sénateur Olson: Pouvez-vous nous dire de quelle façon on décide de la pièce de viande qui sera annoncée au milieu d'avril?

[Text]

Mr. Levine: As I have said, we have a three-month calendar for merchandising; the merchandisers of the fruit, green grocery and non-fruit get together with the sales manager and look at their budgets, at the season and at what is coming in, and they determine what products they will advertise for the next three months, week for week.

They have the ability to draw back, if the market does not work out the way they particularly foresee it three months ahead. But the buyers are sharp and the merchandisers know what they are doing. Usually it works that way, but it is not a particular pattern. The only pattern we follow is that turkeys will be for Christmas and hams will be for Easter, but on beef we do not try to get a pattern. We try to mix it up so that we do not hit against Dominion or Loblaws or anybody else in the same week; otherwise they could pre-empt us. So it is something we do internally.

Senator Olson: Does a feature of a particular cut of beef in any particular week significantly enhance the sales volume of that cut?

Mr. Levine: As a policy we do not advertise cuts. We advertise usually the whole animal, because we want to get it balanced. We will advertise steaks and hamburger and chucks and cross ribs and so on and so forth. We do not advertise steaks and then run short, or be unbalanced with other cuts. The only time we do that, and it is quite rare, is when the packing house people get stuck with, say, chucks, and they have really no place to go. In that case we would look at what area in our country we could advertise chuck in, in order to clean the market. Sometimes that happens.

Senator Olson: That would have to be a much shorter lead time than six weeks.

Mr. Levine: Yes, and we do that. We have no problem with that. We are flexible. That is why we keep it internal. With that flexibility we can get it out, if somebody comes to us and says that next week they will have 10,000 chucks with no place to go and could we take them. Our sales manager would simply pull another item and advertise the chucks in the papers and get them out to the stores. We have flexibility within our organization, we hope. We try to maintain that flexibility in order to work with the market and not against the market.

Senator Inman: Do you make your own sausages?

Mr. Levine: We make some of them. We make pork sausages. We do not make beef sausages. We make hamburger, we make weiners, and we make pork sausages.

Senator Olson: You spoke about your company having some special requirements for aging. In other words, I gather your requirements in that respect are slightly different from other companies' requirements. Do you have sufficient facilities now to do that in your Montreal market? Can you buy, say, a

[Traduction]

M. Levine: Comme je l'ai déjà dit, notre organisation commerciale est établie trois mois à l'avance: les marchands de fruits, de produits verts et de produits, autres que des fruits, communiquent avec le gérant des ventes et choisissent les produits qui seront annoncés chaque semaine, au cours des trois mois qui suivent, en tenant compte de leur budget, de la saison et des produits qui seront livrés.

Il leur est toutefois possible de modifier leur décision, si le marché n'évolue pas selon leurs prévisions établies trois mois à l'avance. Toutefois, les acheteurs ont beaucoup de flair et les négociants savent ce qu'ils font. Habituellement, c'est ainsi que les choses se passent, mais les intermédiaires ne suivent pas un plan précis. La seule décision immuable est que nous mettrons en vente de la dinde pour Noël et du jambon pour Pâques, mais pour le bœuf, rien n'est fixé de façon catégorique. Nous essayons de diversifier nos méthodes pour ne pas annoncer les mêmes produits que Dominion ou Loblaws, qui pourraient alors nous couper l'herbe sous le pied. Les décisions sont donc prises au sein de l'entreprise.

Le sénateur Olson: Le fait qu'une pièce de bœuf soit annoncée une semaine, en augmente-t-il appréciablement le volume de vente?

M. Levine: Nous avons adopté comme politique de ne pas annoncer de pièces. Habituellement, nous annonçons la vente de l'animal au complet, parce que nous voulons en vendre toutes les parties. Nous annoncerons par exemple la vente de biftecks, de viande à hamburger, de blocs d'épaule, de côtes croisées, etc. Nous n'annonçons pas de rabais sur les biftecks, de peur d'en manquer et de rester avec d'autres parties sur les bras. Nous le faisons, et cela se produit très rarement, lorsque la salaison a, par exemple, un surplus de blocs d'épaule et ne sait pas comment l'écouler. Dans ce cas, nous choisissons les magasins où annoncer les blocs d'épaule pour libérer le marché. Il arrive que cela se produise.

Le sénateur Olson: Cela se fait à beaucoup moins de six semaines d'avis.

M. Levine: Oui. En maintenant des contacts entre nos magasins nous acquérons une certaine souplesse. Si quelqu'un nous offre pour la semaine prochaine 10,000 blocs d'épaule dont il ne sait que faire, notre gérant des ventes remplace un autre produit par ces blocs d'épaule, fait de la publicité dans les journaux et les distribue aux magasins. Nous essayons de maintenir une certaine souplesse pour suivre l'orientation du marché et éviter d'aller à l'encontre des tendances du marché.

Le sénateur Inman: Faites-vous votre propre saucisse?

M. Levine: En partie. Nous faisons notre saucisse de porc, de la viande hamburger, de la saucisse fumée mais pas de saucisse de bœuf.

Le sénateur Olson: Vous avez dit que votre société avait certaines exigences particulières en matière de vieillissement de la viande. En d'autres termes, vos exigences sont quelque peu différentes de celles d'autres entreprises. Pouvez-vous respecter ces exigences sur le marché de Montréal? Pouvez-vous acheter

[Text]

week's supply and give it the exact aging your specifications call for?

Mr. Levine: I would have to answer you in two ways: yes and no. Sometimes during the year we have enough space, but because our space now is inadequate in Montreal—and we are concerned about it—we do not have it for 52 weeks a year. But we are endeavouring to do it, especially in two cuts, which are the short loins and ribs.

Senator Olson: How many days old is the meat—that is, from the date of slaughter, on the average, until you get the carcasses?

Mr. Levine: In our plant?

Senator Olson: Yes; where you are going to do the other specific aging.

Mr. Levine: Five days, six days, four and a half days. It depends on the car. Sometimes they do not have box cars or refrigerator cars. I would say from four and a half to seven days before we get it into our plant. We would prefer to get it in four and a half days.

Senator Olson: That would not be much of a problem for you. Let me put it this way: Would it be much of a problem if there were some rules, or if the pattern of the marketing system changed, so that you bought and took possession of the beef f.o.b. the packer in Alberta rather than f.o.b. your plant in Montreal?

Mr. Levine: You are asking me if I want the pattern to change? What is the question?

Senator Olson: If it did change, either by the practice of the market or by, heaven forbid, government decree that beef should be sold f.o.b. the packer's slaughtering plant or warehouse.

Mr. Levine: Well, to answer your question directly, a company such as our would adjust to the rules of the game; but it has to be the rules of the game for everyone. The cost would end up with the consumer. Between the cost of the cattle and what the consumer pays there is that spread, or whatever we call it today, of the cost of it. If the government so decrees a costlier system, then the consumer will pay for it.

Senator Olson: I understand that. It seems to me, from the plans you have outlined of enhancing your facilities in Montreal so that you can do much of this other precutting and processing for the retail trade—in Toronto you have a plan to go ahead with that—that it would not cause you any problem if you had those plants in place to buy beef on a basis of f.o.b. the cars when they leave the packing plant.

Mr. Levine: We would not like it, but we would adjust, if that was the policy of the government.

Senator Olson: If one of your employees looked at the carcasses as they were loaded on the car in, say, Alberta, that would not cause you any problem?

Mr. Levine: Yes. We would have to have four people in different parts of the country to do that, and that would be an expense; that would add to the cost of the product.

[Traduction]

de la viande pour une semaine et la laisser vieillir exactement selon vos normes?

M. Levine: Oui et non. Il arrive que nous ayons suffisamment d'espace pour le faire mais nous manquons de locaux à Montréal et nous ne pouvons fonctionner ainsi pendant tout l'année. Nous tentons toutefois d'y parvenir, surtout dans le cas de deux coupes, la longe courte et les côtes.

Le sénateur Olson: Combien de temps s'écoule entre l'abatage et la réception des carcasses?

M. Levine: A notre usine?

Le sénateur Olson: Oui, à l'endroit où vous laissez vieillir la viande.

M. Levine: Il peut s'écouler quatre jours et demi, cinq ou six jours. Tout dépend du wagon. Parfois, les fournisseurs manquent de wagons couverts ou réfrigérés. Nous aimerions avoir la viande au bout de quatre jours et demi mais il faut parfois attendre jusqu'à sept jours.

Le sénateur Olson: Cela ne vous pose pas trop de problèmes. Seriez-vous contrarié si le système de commercialisation était modifié ou si certains règlements vous obligeaient à acheter le bœuf franc de port à la salaison en Alberta plutôt qu'à votre usine à Montréal?

M. Levine: Vous me demandez si je souhaite que le système soit modifié? Quel est l'objet de votre question?

Le sénateur Olson: Que se passerait-il si, à la suite d'une modification du fonctionnement du marché ou, Dieu nous en préserve, à la suite d'un décret gouvernemental, le bœuf était vendu franc de port à l'abattoir ou à l'entrepôt?

M. Levine: Pour vous répondre franchement, une société comme la nôtre s'adapterait aux règles du jeu, mais ces règles doivent être les mêmes pour tous. C'est finalement le consommateur qui paierait pour ces rajustements. Entre le coût du bétail et celui que le consommateur paie se situe la marge de profit. Si le gouvernement établissait un système plus coûteux, c'est le consommateur qui en ferait les frais.

Le sénateur Olson: Je comprends. Vous prévoyez agrandir vos installations à Montréal pour vous charger de la plupart des opérations de dépeçage et de transformation pour la vente au détail; vous prévoyez également le faire à Toronto; par conséquent, il me semble que vous n'auriez pas trop de problèmes, si ces usines achetaient le bœuf franc de port aux wagons lorsqu'ils quittent la salaison.

M. Levine: Nous ne sommes pas en faveur de ce projet, mais si le gouvernement en décidait ainsi, nous nous adapterions au système.

Le sénateur Olson: Si l'un de vos employés examinait les carcasses, au moment où elles sont chargées à bord des wagons en Alberta, par exemple, vos problèmes seraient résolus.

M. Levine: Oui mais par contre, il faudrait envoyer quatre employés dans différentes régions du pays et les frais ainsi occasionnés augmenteraient le coût du produit.

[Text]

Senator Olson: Would it cost more to do it there than when it arrives in Montreal?

Mr. Levine: It would be much cheaper in Montreal.

Senator Olson: Why?

Mr. Levine: In Montreal we have one inspector looking at carcass beef on a continuous rail, with an automatic weighing device, coming off, and also inspection. It is much cheaper than running around a country our size to do that.

Senator Olson: You are talking about two or three more people for a very large operation.

Mr. Levine: Yes, but we could add on \$200,000 and \$300,000. For any company that is a lot of money.

Senator Michaud: We are trying to find a satisfactory answer to the producers' problem that they are not making enough money, as well as that of consumers, who find that they are paying exorbitant prices for their meat. Your explanation tends to indicate that you would not be making an exorbitant profit. We had the same explanation a few weeks ago from representatives of Dominion Stores. They reached the conclusion that the villains in the system were the packers.

Mr. Levine: The packer says he is losing money. In western Canada some packing plants have shut down during the past two or three years. Everyone—including myself, as I am a consumer—wants cheaper food prices. I too would like to buy steak such as was sold in 1941 and 1942 at 19 cents per pound rather than today's price of \$2.09 per pound. The price for beef in Canada—in eastern Canada, anyway—compared with the United States and western Canada is good value. That is substantiated by a price study that I saw comparing Washington, Edmonton and Montreal. Prices for beef in Montreal were lower than in Edmonton. It can also be substantiated by the fact that wherever we do business the price of the basket to the consumer is the lowest in eastern Canada. In the last market survey done by the government, Ontario was number one across Canada and Quebec was number two.

The Chairman: So far as low price to the consumer is concerned?

Mr. Levine: Comparative prices. The term "low price" is not a good term when we have such a highly priced market for food. I am speaking of value. With the cost of fuel, the animal, transportation, and labour, I still think that the price of food in eastern Canada is very cheap, from the point of view of the basket. When I did a statistical survey for the company, I found that whereas in the past, 27 per cent and 28 per cent of consumers' money was spent on food, the figure is now about 17 per cent. That is fantastic when we consider the efficiency of the marketing system. I do not know of any farmer group which ever says it is getting enough money.

[Traduction]

Le sénateur Olson: En coûterait-il plus cher de le faire ici plutôt qu'à Montréal?

M. Levine: Ce serait moins cher à Montréal.

Le sénateur Olson: Pourquoi?

M. Levine: Nous avons un inspecteur à Montréal qui examine et pèse les carcasses de bœuf sur rail muni d'une balance pour la pesée. Cela coûte beaucoup moins cher que de parcourir, pour ce faire, un pays aussi étendu que le nôtre.

Le sénateur Olson: Il s'agit donc d'environ deux ou trois personnes de plus pour une tâche très importante.

M. Levine: Oui, mais nous pourrions ajouter ainsi \$200,000 ou \$300,000, ce qui représente une forte somme pour toute compagnie.

Le sénateur Michaud: Nous tentons de trouver une solution au problème des producteurs qui se plaignent qu'ils ne font pas assez d'argent, de même qu'au problème des consommateurs qui trouvent qu'ils payent des prix exorbitants pour la viande. Votre explication semble indiquer que vous ne réalisez pas un profit exorbitant. Les représentants des magasins Dominion nous ont donné la même explication, il y a quelques semaines. Ils en sont venus à la conclusion que, dans ce système, c'était les emballeurs qui étaient responsables de cette hausse.

M. Levine: Les emballeurs disent qu'ils perdent de l'argent. Dans l'Ouest du Canada, certaines usines d'emballage ont dû fermer leurs portes au cours des deux ou trois dernières années. Nous voulons tous—moi-même, en tant que consommateur—une baisse du prix des aliments. J'aimerais bien, moi aussi, pouvoir acheter du biftecks au prix de 19c. la livre comme en 1941 et 1942, au lieu du prix d'aujourd'hui de \$2.09 la livre. Les prix du bœuf au Canada—dans l'Est du Canada à tout le moins—se comparent bien avec ceux des États-Unis et de l'Ouest du Canada. Ce qui a été prouvé par une étude sur les prix que j'ai vue, où on faisait une comparaison entre Washington, Edmonton et Montréal. Les prix du bœuf à Montréal étaient plus bas que ceux d'Edmonton. Il est aussi prouvé, lorsque nous établissons le prix du panier de provisions du consommateur, que c'est dans l'Est du Canada qu'il est le plus bas. Il ressort de la dernière enquête sur les prix du marché faite par le gouvernement, que l'Ontario était en première place pour le Canada, et le Québec venait en deuxième place.

Le président: En ce qui concerne les prix aux consommateurs?

M. Levine: Les prix comparatifs. Le terme «bas prix» n'est pas approprié lorsqu'on traite du marché des produits alimentaires dont les prix sont si élevés. Je parle de la valeur. Si l'on considère le coût du combustible, des bestiaux, du transport et de la main-d'œuvre, je suis encore d'avis que le prix des produits alimentaires, du panier de provisions, est très bas, dans l'Est du Canada. Lorsque j'ai entrepris une étude statistique pour la compagnie, j'ai découvert que le consommateur qui dépensait 27 p. cent ou 28 p. cent de ses revenus pour la nourriture, dans le passé, dépense maintenant environ 17 p. cent. C'est très bon si l'on considère l'efficacité du système de

[Text]

The Chairman: That is because they don't.

Mr. Levine: That is true; but when I go to the farming areas I see Cadillacs, Lincolns and big homes.

Senator Michaud: Not everywhere.

The Chairman: I have never seen a Cadillac in a farmer's yard, and I have been in hundreds of farm yards.

Mr. Levine: I have seen it in Lethbridge—and I could tell you where, too.

The Chairman: They are not in my part of south Saskatchewan. There could be the odd one somewhere. Sometimes you can buy a cheap Cadillac, but it is because it is worn out and no one else wants it.

Mr. Levine: To get back to the question, I do not begrudge farmers' getting a higher price. But I want to caution everyone—I do that when I am with the people on the testing—that I believe we need a better costing system so that we really know what we are talking about; so that we do not gouge the consumer between the two systems. That is the only thing that I would caution you about. I do not begrudge farmers' making more money if they feel that their present return is inadequate.

Senator Michaud: Mr. Chairman, the only thing I want to say is that the farmers I know are not driving Cadillacs; they are going out of business.

Mr. Levine: That would be very sad, if they went out of business.

The Chairman: Senator Michaud is from New Brunswick. It is a difficult problem to hold agriculture in that province, let alone improve it. I just want to agree with you when you say that food prices in eastern Canada seem lower. Or perhaps we should put it this way: my family and I live in Ottawa half of the year and half of the year in Saskatchewan. My impression is that food costs are really very much lower in Ottawa than they are at home, and that applies, in my judgment, also to beef.

I think I saw not long ago that Steinberg's are considering opening up some stores in western Canada. I hope I read that correctly, and I hope it is a fact. I am wondering if you would care to say whether or not Steinberg's has a program to develop stores in western Canada. I am all in favour of competition. I think that such a move would be very constructive from the consumers' point of view.

Mr. Levine: Well, I will if you promise not to put it in your minutes.

The Chairman: If you are serious we will not put it in, but we do have some press reporters here. Perhaps you had better just talk in general terms.

Mr. Levine: We are looking for expansion of Steinberg's Limited, and if western Canada indicates that we should go out there, we will make an effort to do so.

[Traduction]

mise en marché. Je n'ai jamais entendu un groupe d'agriculteurs dire qu'il faisait suffisamment d'argent.

Le président: C'est parce qu'ils n'en font pas assez.

M. Levine: C'est vrai; mais quand je visite les fermes, je vois des Cadillacs, des Lincolns et des maisons spacieuses.

Le sénateur Michaud: Pas partout.

Le président: Je n'ai jamais vu de Cadillac dans la cour d'un fermier, et j'en ai visité des centaines.

M. Levine: J'en ai vu à Lethbridge—et je pourrais, de plus, vous dire exactement où.

Le président: Mais ce n'est pas dans la partie sud de la Saskatchewan. Il peut y en avoir ici et là. On peut parfois acheter une Cadillac à bon marché, parce qu'elle est usagée et que personne n'en veut.

M. Levine: Pour en revenir à la question, je ne reproche pas aux fermiers de vouloir des prix plus élevés. Mais je veux tous vous avertir—c'est ce que je fais quand je suis avec des personnes que je veux mettre à l'épreuve—que je crois qu'il nous faut un meilleur mode de comptabilité analytique d'exploitation, afin d'être mieux renseigné sur la situation et que le consommateur ne soit pas coincé entre deux systèmes. C'est la seule chose dont je voulais vous mettre en garde. Je ne reproche pas aux fermiers de chercher à faire plus d'argent, s'ils croient que leurs revenus actuels sont insuffisants.

Le sénateur Michaud: Monsieur le président, la seule chose que j'aimerais à vous dire, c'est que les fermiers que je connais n'ont pas de Cadillac; leurs affaires vont mal.

M. Levine: Il serait triste qu'ils cessent leur exploitation.

Le président: Le sénateur Michaud vient du Nouveau-Brunswick. Il est assez difficile de continuer l'agriculture dans cette province, sans parler de l'améliorer. Je voulais simplement dire que je conviens avec vous que les prix des produits alimentaires semblent être plus bas dans l'Est du Canada. Ou peut-être devrais-je dire: ma famille et moi-même vivons à Ottawa la moitié de l'année et en Saskatchewan l'autre moitié. J'ai l'impression que la nourriture est réellement meilleur marché à Ottawa qu'en Saskatchewan et ceci s'applique aussi au bœuf.

Je crois avoir lu récemment que Steinberg songe à ouvrir des magasins dans l'Ouest du Canada. J'espère avoir bien lu que c'est sérieux. Êtes-vous en mesure de nous dire si Steinberg entend ouvrir des magasins dans l'Ouest du Canada. Je suis en faveur de la concurrence. Je crois qu'une telle initiative serait très constructive, du point de vue du consommateur.

M. Levine: Je vais vous le dire, si vous promettez de ne pas l'inclure dans le procès-verbal.

Le président: Si vous êtes sérieux, nous ne l'inclurons pas, mais il y a des journalistes ici. Peut-être, serait-il préférable que vous parliez en termes généraux.

M. Levine: Steinberg a l'intention de s'agrandir, et si l'Ouest du Canada nous laisse entendre que nous pourrions nous établir là, nous tenterons de le faire.

[Text]

The Chairman: Well, for one, I hope you come. In my opinion—and this is not just my opinion, but it is the opinion expressed in certain studies that have been made—there simply is not the kind of competition in parts of western Canada in the retail food business that there should be.

Mr. Levine: There is a problem in western Canada. We are not sure, from a real estate point of view, whether it is a viable kind of thing, but we are looking at it.

Senator Inman: Did I hear you say you had a branch in the Maritimes?

Mr. Levine: Yes, in Fredericton. The federal government asked us, about 18 years ago, to open a store in Oromocto. The people in the Maritimes did not want to take the risk of opening out there, and they approached Mr. Steinberg at the time. We decided we would do that as a service to the people who had asked us, and we are out there in Oromocto, which is right outside of Fredericton.

Senator Michaud: Are you on a military base?

Mr. Levine: We are right outside the camp. There is a shopping centre that was built at the time by the government, and since then, in 1971, they sold that to a commercial developer. We are in that centre. In 1976 we replaced the store, which was 18 years old, with a brand new one.

Senator Molgat: Mr. Levine, you indicated earlier that you are the third largest retailer in Canada. You were referring specifically to meat, were you, or to groceries?

Mr. Levine: No. We know that Dominion sales are slightly higher than ours, and Safeway sales, as they report them, are higher than ours; but they put in their sales from England and Australia; so we say we are third. Perhaps we are second, though.

Senator Molgat: And in the Montreal market?

Mr. Levine: We are No. 1.

Senator Molgat: Is it correct that you set your price of beef in the Montreal market on a Thursday?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: Is the price you have settled at then known in the trade?

Mr. Levine: We do not talk to our competitors, and we certainly do not talk price to our competitors—not costwise. So we do not tell anybody. Certainly the people at the desks we are buying from know what we are paying.

Senator Molgat: But they have no interest in making that public knowledge, do they?

Mr. Levine: Well, we always wonder. Some of our buyers think they do, being open. They say, "Steinberg's bid this price. You should pay this price."

Senator Molgat: But it is not a published price, in any case. It is a private deal between you and the packers.

Mr. Levine: That is right.

[Traduction]

Le président: Très bien; j'espère que vous viendrez. A mon avis—et ce n'est pas seulement mon opinion, mais celle qui ressort de certaines études qui ont été faites—il n'y a pas, dans certaines parties de l'Ouest du Canada cette concurrence qui devrait exister dans le secteur alimentaire.

M. Levine: Il existe un problème dans l'Ouest du Canada. Nous ne sommes pas certains que ce soit rentable au point de vue immobilier, mais nous étudions la situation.

Le sénateur Inman: Vous ais-je entendu dire que vous aviez une succursale dans les Maritimes?

M. Levine: Oui, à Fredericton. Le gouvernement fédéral nous a demandé il y a environ 18 ans, d'ouvrir un magasin à Oromocto. Les gens des Maritimes ne voulaient pas courir le risque d'y ouvrir un magasin et ils ont fait des démarches auprès de M. Steinberg. Nous avons décidé de le faire, pour rendre service aux personnes qui nous l'ont demandé, et nous avons ouvert un magasin à Oromocto, qui est situé juste à l'extérieur de Fredericton.

Le sénateur Michaud: Vous trouvez-vous sur une base militaire?

M. Levine: Nous sommes juste à l'extérieur de la base. Le gouvernement y avait alors construit un centre commercial qui, en 1971, a été vendu à un exploitation commerciale. C'est dans ce centre que nous sommes logés. En 1976, nous avons entièrement renoué le magasin qui avait déjà 18 ans.

Le sénateur Molgat: Monsieur Levine, vous avez dit plutôt que vous êtes le troisième plus grand détaillant au Canada. Vous parliez alors de viande ou d'épicerie?

M. Levine: Non. Nous savons que les ventes des magasins Dominion et Safeway sont, selon leurs rapport, plus élevées que les nôtres, mais ils incluent l'Angleterre et l'Australie dans leurs statistiques, c'est pourquoi nous disons que nous sommes le troisième. Mais nous sommes peut-être deuxième.

Le sénateur Molgat: Et sur le marché de Montréal?

M. Levine: Nous sommes premiers.

Le sénateur Molgat: Est-il vrai que, le jeudi, vous fixez le prix du bœuf sur le marché de Montréal?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Le prix que vous fixez est-il alors connu dans le commerce?

M. Levine: Nous ne parlons pas de nos concurrents, et nous ne discutons certainement pas de prix avec eux. Nous n'en parlons à personne. Les caissiers des comptoirs où nous achetons sont certainement au courant du prix que nous payons.

Le sénateur Molgat: Mais ils n'ont aucun intérêt à le publier, n'est-ce pas?

M. Levine: Nous nous le sommes souvent demandé. Certains de nos acheteurs croient que si. Ils disent «Steinberg a offert tel prix. C'est le prix que vous devez payer.»

Le sénateur Molgat: Mais le prix n'est pas publié, en aucun cas. C'est une affaire privée entre vous et les vendeurs.

M. Levine: C'est juste.

[Text]

Senator Molgat: So the Montreal price is established on a Thursday, after the Toronto market has been settled.

Mr. Levine: Usually.

Senator Molgat: You indicated in your earlier comments the various items you looked at, and you referred to the American price. What exactly is the influence of the American price?

Mr. Levine: Our company policy has been, all these years, to develop and support the Canadian market and the Quebec market. With regard to beef we will support western Canada. We know, however, that some retailers bring in products from the U.S. So we watch that market, because if that market is going to be very much cheaper, or lower in cost, than western Canada, there is a possibility that we would be caught selling our product higher than they would. So we keep watching the American market just to keep a handle on the situation and so that we do not get surprises. We watch all the products, not only beef. We watch the poultry, hog and loin markets, for example. We want to keep our finger on everything and know what is happening around us.

Senator Molgat: But you never buy American?

Mr. Levine: Well, I would not say "never." We brought beef in from the States during wartime, in 1945, 1946. I think also in 1956, 1957, when there was a shortage here, we brought some live cattle in from the States; but there would have to be an actual crisis before we would do that.

Senator Molgat: So, under normal circumstances, you buy Canadian, and you are the main retailer in beef in the Montreal market?

Mr. Levine: Well, I do not know about being the main one. There are other big buyers today in the Montreal market. There are two other warehouses. They bought two meat plants in Montreal, and they bring in the beef. You must remember that the Montreal market is unique in Canada, because of the independents. They have a bigger share in Quebec than the chain stores. The independents bring in beef, and they are bringing it in to two warehouses now. There is also a broker who brings beef in and allocates it for them. There are therefore other buyers in Montreal who buy beef, and they buy, totally, more beef than we do. Individually, we are the biggest buyer, but altogether there is more beef coming in than we would buy.

Senator Molgat: But you are the biggest single buyer?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: The establishment of your price on Thursday is by negotiation with the packers?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: They make a bid to you?

Mr. Levine: And we make a bid to them.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Le prix de Montréal est donc fixé le jeudi, après que celui de marché de Toronto a été établi.

M. Levine: Habituellement.

Le sénateur Molgat: Vous avez déjà énuméré les divers articles que vous considérez et vous avez fait allusion au prix du marché américain. Quelle influence le prix américain a-t-il exactement?

M. Levine: Notre compagnie a toujours eu comme politique d'exploiter et d'appuyer le marché canadien et le marché québécois. En ce qui concerne le bœuf, nous allons appuyer l'Ouest du Canada. Nous savons cependant que certains détaillants vendent des produits provenant des États-Unis. Nous surveillons donc le marché parce que, dans le cas où les prix seraient beaucoup plus bas que ceux de l'ouest du Canada, il est possible que nous soyons pris à vendre nos produits à des prix plus élevés qu'eux. Nous surveillons donc le marché américain simplement pour maîtriser la situation et éviter les surprises. Nous surveillons tous les produits, non pas seulement le bœuf. Par exemple, nous surveillons le marché de la volaille et du porc. Nous voulons être mêlés à tout et être au courant de tout ce qui se passe autour de nous.

Le sénateur Molgat: Mais vous n'achetez jamais sur le marché américain?

M. Levine: Bien, je ne dirais pas «jamais». Nous avons importé du bœuf des États-Unis durant la guerre en 1945 et en 1946. Je crois aussi qu'en 1956 et en 1957, lorsqu'il y avait pénurie ici, nous avons importé du bétail vivant des États-Unis; mais il faudrait qu'il y ait une crise réelle pour que nous le fassions.

Le sénateur Molgat: Donc, dans des circonstances normales, vous achetez sur le marché canadien, et vous êtes le principal détaillant de bœuf sur le marché de Montréal?

M. Levine: Je ne sais pas si nous sommes le principal. Il y a d'autres gros acheteurs, aujourd'hui, sur le marché de Montréal. Il y a deux autres entrepôts. Ils ont acheté à Montréal deux usines pour le bœuf. Il faut vous rappeler que le marché de Montréal est unique au Canada, en raison des marchés indépendants. Ils ont une plus grande part à Québec que les grands magasins à succursale. Les marchés indépendants reçoivent le bœuf dans deux entrepôts maintenant. Il y a aussi un agent qui achète le bœuf pour eux. Il y a donc d'autres acheteurs à Montréal et ils achètent plus de bœuf que nous. Individuellement, nous sommes le plus gros acheteur, mais dans l'ensemble, il arrive plus de bœuf que nous en achetons.

Le sénateur Molgat: Mais vous êtes le plus gros acheteur particulier?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Fixez-vous vos prix le jeudi en négociant avec les entreprises de salaison?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Ils vous font une offre, n'est-ce pas?

M. Levine: Et nous leur en faisons une.

[Text]

Senator Molgat: But you might vary, you indicate, from one packer to the other, each week?

Mr. Levine: Not usually. The prices usually come down to the point at which all the packers have the same price.

Senator Molgat: They would end up with the same price?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: One of the commissioners of the beef marketing inquiry suggested a program of auction or tender selling. Have you looked at that? Would you have any comments to make on that?

Mr. Levine: For dressed cattle?

Senator Molgat: For carcasses.

Mr. Levine: I have not looked at it. I know some years ago A & P was buying beef from the States that way, and they ran into very serious problems with the government and the packing business by buying beef at auction prices. I do not think it is an efficient way of buying. I have not given the matter much thought. I follow the markets and I know what is happening. I think it would be quite a dangerous thing to buy in closed bids in an auction. Are you talking about closed bids or are you talking about bidding open market like you do with live cattle?

Senator Molgat: It could be either one.

Mr. Levine: This is an interesting point to think about. I have not given thought to buying that way. I do not know what kind of system we would come down to or whether it would be better or worse. I really don't know, senator. We have no experience of that in Canada.

I could answer, senator, by saying that we would adapt to any system that is legislated. Some systems are more effective and more efficient than others. I would hope we would not get into a system that would be less effective than we have now.

If you are really looking to raise the price of beef and cattle at the grower end, which I assume is the one you are looking at, I always thought there was a better system of doing it.

Senator Molgat: You think there is a better system?

Mr. Levine: I think Canada has to make up its mind if it is going to be an open system or a closed system. If you look at a closed system, and if we have good statistics and good information, and beef costs the farmer, say, 45 cents, and they need, say, 48 cents or 50 cents, that becomes the floor, and it could certainly be established in understanding that that is the floor. I believe that floor can be made for beef, but I also believe it would stunt the growth of the beef industry.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Vous avez indiqué que vos offres pouvaient cependant varier hebdomadairement selon les entreprises, n'est-ce pas?

M. Levine: Pas toujours. Les prix s'établissent habituellement à tel niveau, si bien que toutes les entreprises ont un prix semblable.

Le sénateur Molgat: Tous auraient le même prix?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Un des commissaires de l'enquête sur la mise en marché du bœuf a proposé un programme de vente à l'enchère ou par soumission. Avez-vous envisagé cette possibilité? Avez-vous des commentaires sur ce sujet?

M. Levine: Pour la viande habillée?

Le sénateur Molgat: Pour les carcasses.

M. Levine: Je n'ai pas étudié cette possibilité. Je sais qu'il y a quelques années, A et P achetait son bœuf des États-Unis à des ventes à l'enchère; cette méthode a provoqué de sérieuses difficultés entre cette société d'une part et le gouvernement et les entreprises de salaison d'autre part. Je ne crois pas que cette méthode d'achat soit efficace. Je n'ai pas tellement étudié cette question. Je me tiens au courant de l'évolution des marchés et je sais ce qui se passe. A mon avis il serait passablement dangereux d'acheter lorsque les offres ne varient pas beaucoup dans le cadre d'une vente à l'enchère. Parlez-vous d'un marché fermé ou d'un marché ouvert comme c'est le cas pour le bétail vivant?

Le sénateur Molgat: Il pourrait s'agir de l'un ou de l'autre.

M. Levine: Voilà un point qu'il est intéressant d'envisager. Je n'avais pas tellement pensé à cette façon d'acheter. J'ignore de quelle méthode il s'agirait ou si cette méthode constituerait un avantage ou un désavantage. Je l'ignore réellement, sénateur. Concernant cette question, il n'y a aucun précédent au Canada.

Je pourrais répondre en disant que nous nous adapterons à la méthode qui sera prescrite par la loi. Certaines méthodes sont efficaces et plus avantageuses que d'autres. J'espère que la méthode prescrite ne sera pas moins efficace que la méthode actuelle.

Si vous cherchez réellement à faire augmenter le prix du bœuf et du bétail au début de la chaîne, lorsqu'il est vendu par le producteur, et c'est ce que vous essayez je présume, j'ai toujours cru qu'il y a une meilleure méthode pour en arriver à ce résultat.

Le sénateur Molgat: Vous croyez qu'il y a une meilleure méthode?

M. Levine: A mon avis, le Canada devra décider s'il veut un marché ouvert ou fermé. Prenons l'exemple d'un marché fermé. Si des chiffres et les renseignements que nous avons en main sont bons, et si le producteur assume les coûts de l'ordre de 45 cents, il lui faut alors obtenir 48 ou 50 cents au moins pour son produit, le prix plancher vient d'être fixé; on peut certainement conclure qu'il s'agit du prix plancher. Je crois qu'il est possible d'établir ce prix plancher pour le bœuf, mais

[Text]

Let me take another minute, if I may.

The Chairman: Take all the time you need.

Senator Molgat: We are very interested in your point of view.

Mr. Levine: When our company went into the beef business, we decided to go in and buy red brand beef because that was the only dimension we knew. When we looked around Montreal at that time, the butchers and even the chains in Montreal were buying blues, reds and commercial, and they would buy based on what the buyer thought was the cheapest price. When we went into the business some 37 years ago, we hired a Mr. King, who has just retired, to teach our people something about the beef business. He was a man with some 46 or 47 years' experience in the beef business, and he said that if we wanted to build the business, we should buy red brand beef only. At that time there were only 1,300 red cattle killed in all of Canada. You can go back and look at the blue book. We were told we would not get what we needed.

Looking at the kill of red brand beef that comes out of Alberta alone and the development of that industry, either we want to expand that as the population grows in Canada and the consumption need grows, or we want to stunt it. Where is the efficiency factor? I think this kind of decision-making process has to be addressed before we determine what kind of system we want.

I saw such terrible things happening to the poultry industry in Quebec. It was an industry that was thriving until the marketing boards came in, and now growers are buying their quotas in such a way that I could say to my friend, "You can go to Florida and I will buy your quota," so I work 12 weeks and when I am finished he comes back from Florida and I go to Florida. It is as bad as that. The price is 80 or 90 cents a pound. They stunted the growth and nobody is getting a deal: the growers are not getting a deal; the consumers are not getting a deal. It is a closed system.

It depends on what Canada wants, as a country. In between those two extremes we have to really resolve the dilemma you are talking about. That is a dilemma that started in 1974, and at that time I thought we were on the right track.

We just met a couple of weeks ago, to look at the dilemma. If we stop talking about the technical system of how to grow beef, the difference between beef and feed, the problem with the Crowsnest, and that kind of thing, and instead look at our behaviour, I think we can resolve what we are talking about.

[Traduction]

je crois également qu'une telle mesure arrêterait la croissance de l'industrie du bœuf.

Accordez-moi une minute supplémentaire.

Le président: Prenez tout le temps dont vous avez besoin.

Le sénateur Molgat: Votre point de vue nous intéresse beaucoup.

M. Levine: Lorsque notre société s'est lancée dans le domaine du bœuf, nous avons décidé d'acheter du bœuf de marque rouge puisque c'était la seule catégorie que nous connaissions. En examinant le marché montréalais de l'époque, nous avons constaté que les bouchers et même les chaînes de magasins achetaient les marques bleues, rouges et commerciales; en outre, ils achetaient en se fondant sur ce que l'acheteur jugeait comme étant le prix le plus bas. Notre entreprise a vu le jour il y a 37 ans et nous avons embauché à l'époque un dénommé King, qui venait de prendre sa retraite; nous voulions qu'il enseigne à nos employés les rudiments concernant l'industrie du bœuf. Il avait travaillé pendant 46 ou 47 ans dans le domaine du bœuf et il nous avait mentionné qu'il nous fallait acheter uniquement du bœuf de marque rouge si nous voulions réussir. A l'époque, seulement 1,300 animaux de marque rouge étaient abattus au Canada. Vous pouvez d'ailleurs consulter les statistiques à ce sujet. On nous avait dit que nous n'obtiendrions pas ce dont nous avions besoin.

Compte tenu de la quantité de bœuf de marque rouge provenant uniquement de l'Alberta et de l'expansion de cette industrie, nous avons le choix soit d'accroître cette industrie en suivant le rythme de la croissance démographique au Canada et celui de l'accroissement des besoins des consommateurs, soit d'empêcher l'expansion de cette industrie. Où est le facteur d'efficacité? Je crois qu'il faut nous pencher sur cette façon de prendre les décisions avant d'établir la méthode que nous voulons.

J'ai été témoin de tant de conséquences néfastes dans l'industrie de la volaille au Québec. Cette industrie se portait bien jusqu'à l'arrivée des commissions de commercialisation; actuellement les producteurs achètent leurs contingents d'une façon qui pourrait me permettre d'affirmer à un ami: «Tu peux t'en aller en Floride, je t'achèterai ton contingent.»; par conséquent, je travaille 12 semaines et lorsque j'ai terminé, mon ami revient de Floride et c'est à mon tour de m'y rendre. La situation est aussi déplorable que cela. Le prix est fixé à 80 ou à 90c. la livre. Il n'y a aucune croissance dans ce domaine et personne n'y trouve son compte: les producteurs n'y trouvent pas leur compte, tout comme les consommateurs. Il s'agit d'un marché fermé.

Tout est fonction de ce que désire le Canada en tant que pays. Entre ces deux extrêmes, nous devons réellement résoudre le problème dont il est question. Ce problème a surgi en 1974; à l'époque, je croyais pourtant que nous nous étions engagés sur la bonne voie.

Nous nous sommes rencontrés il y a quelques semaines afin d'étudier ce problème. Je crois que nous pourrions le résoudre si nous arrêtons de parler des méthodes techniques d'élevage du bœuf, de la différence entre le bœuf et la provende, du problème créé par Crowsnest, et des autres problèmes analo-

[Text]

That is the spiel I give to you, and I gave it to the Minister of Agriculture two weeks ago.

It is our behaviour that is at fault; it is not the technical system. It is not how we buy or sell; it is the behaviour of the packer, the retailer, the consumer and the grower. We do not love each other. Everybody is down somebody else's throat, and nobody is concerned about the country or the individual. Our value system is misplaced. If we had the kind of system we are talking about and knew our goals, I do not think we would have the problem we have now.

Senator Molgat: I like your philosophy, Mr. Levine, but the grower finds that he does not get enough money to cover his costs.

Mr. Levine: That is what I am saying, it is all in the behaviour. It is not the system's fault; it is our behaviour's fault. Everybody is trying to outsmart everybody else.

Senator Molgat: We are not likely to change that, so we have to have a system which at least works over the average so that people continue to grow beef, and the consumer can continue to have it; otherwise, we will end up with no Canadian beef industry.

Mr. Levine: Well, you know, legislation will never do what you are talking about.

Senator Molgat: I would like to switch to another subject, if I may. Why is it that beef is the loss-leader? You told us that you do not attempt to make a profit on beef, and one of your competitors who was here told us the same thing. Why is that?

Mr. Levine: There are many items in the retail business that just do not carry the cost. The government sets the price of butter, so you know what we pay and you know what we sell at. I think we make four cents a pound on \$1.31, and that does not even take care of breakage in the store or the squashing of butter. We only make six per cent on coffee. On sugar we probably make 12 per cent. On eggs we make six cents a dozen. Therefore, in the retail business, the smarter the retailer is in manoeuvring his mix, the better off he is and the stronger he is financially in his company. The thing is, you must have enough products in your store that make up the mix in order to cover your costs and make a profit.

While beef does not cover, percentage-wise, the cost, you must remember it is a large volume item, and you have to look at the dollars as well. I am not bemoaning the fact that we sell beef below cost every day; that is something we determine that it is good for the consumer, good for the company and good for the country. If we made more money in beef, we would sell something else cheaper. We do not want to make more than the bottom line that we set ourselves, so we would sell something else that would be more reasonable.

[Traduction]

gues, et si nous insistions plutôt sur notre comportement. Telle est l'essence de mes commentaires et j'ai transmis le même message au ministre de l'Agriculture il y a deux semaines.

C'est notre comportement qui fait défaut; ce n'est pas le côté technique. Ce n'est pas la façon de vendre ou d'acheter, c'est le comportement de l'entreprise de salaison, du détaillant, du consommateur et du producteur. Il n'y a aucun sentiment d'amitié entre nous. On essaie tous de s'écraser les uns les autres, et personne ne s'intéresse au sort du pays ou à celui de son prochain. Notre échelle des valeurs est faussée. Si nous mettions en place la méthode dont nous parlons et si nous connaissions nos objectifs, je ne pense pas que le problème actuel existerait.

Le sénateur Molgat: J'aime votre façon d'envisager le problème, monsieur Levine, mais le producteur trouve qu'il ne reçoit pas assez d'argent pour combler ses coûts.

M. Levine: C'est ce que je dis, le problème réside essentiellement dans notre comportement. Ce n'est pas le système qui est en cause, c'est notre comportement. On essaie tous de se montrer meilleurs que les autres.

Le sénateur Molgat: Nous ne changerons vraisemblablement pas cette situation, c'est pourquoi il nous faut un système qui dépasse au moins la moyenne afin que les producteurs continuent d'élever du bœuf et que les consommateurs continuent d'en acheter; dans la négative, le Canada se retrouvera sans industrie du bœuf.

M. Levine: Vous savez, les lois ne pourront jamais atteindre l'objectif dont vous parlez.

Le sénateur Molgat: J'aimerais passer à un autre sujet si vous le permettez. Pourquoi le secteur du bœuf vient-il en tête en ce qui concerne les pertes? Vous nous avez dit que vous n'essayez pas d'obtenir des bénéfices en ce qui concerne le bœuf et un de vos concurrents nous a tenu les mêmes propos. Pourquoi?

M. Levine: De nombreux articles que nous vendons au détail ne rapportent rien. Comme le gouvernement fixe le prix du beurre, vous savez le prix auquel nous le payons et celui auquel nous le vendons. Je crois que nous réalisons un bénéfice de 4c. la livre sur \$1.31 et cela ne tient même pas compte de la casse en magasin ou de l'écrasement du beurre. Nous faisons un bénéfice de 6c. seulement sur le café, quant au sucre, nous touchons à peu près 12c. En ce qui concerne les œufs, notre bénéfice s'élève à 6c. la douzaine. Par conséquent, sur le marché de détail, plus un détaillant est habile à bien manoeuvrer plus il est fort financièrement. L'important c'est d'avoir suffisamment de produits dans votre magasin pour couvrir vos frais et réaliser un bénéfice.

Bien qu'avec le bœuf du point de vue des pourcentages, on ne couvre pas ses frais, vous devez vous rappeler que c'est un article volumineux qui peut vous rapporter beaucoup. Je ne déplore pas le fait que nous vendions le bœuf en-dessous de son prix chaque jour; c'est là quelque chose que nous déterminons en fonction de ce qui est bon pour le client, pour la société et pour le pays. Si nous réalisions plus de bénéfices sur le bœuf, nous vendrions d'autres produits moins cher. Comme nous ne voulons pas aller au-delà du minimum que nous nous sommes

[Text]

Senator Molgat: The very fact that beef is picked as the loss-leader, does that not then work its way back through the whole chain of beef production and end up by the producer getting a lower price than he would normally be entitled to?

Mr. Levine: No, I think he should be better off. At a given price we move a lot of beef.

Senator Molgat: He ends up by losing more money per animal the more animals he sells on that basis.

Mr. Levine: I would like to think that they can make money. I don't think it is any fun for anybody to work fifty-two weeks a year and lose money. I am saying to you, openly, that our company would be most happy to help the grower make money, but going back to years when 1,300 cattle were killed in one week and comparing it with what is being killed now, there must have been some times when they made money or they would not have grown. When you cry wolf too many times it becomes unbelievable too. We do not know the true costs, and to my knowledge they are not prepared to give us the true costs and what they need. In our present system, if true costs were available I would support a floor price at that given price if it was a true price, and yet keep the system competitive so that they have to be efficient; through the system, they have to look for new ways of raising cattle cheaper through the system, because the system can be bogged down to where everybody pays too much because of the inefficiencies of the system. That is the fear I have, that that may happen, and that would be disastrous, I think, for the country and for the consumer.

The Chairman: Would the floor price that you have in mind be a legislated floor price?

Mr. Levine: No.

The Chairman: Or would it be something whereby Steinberg's and others would say, "The farmer has to have this much and we darned well aren't going to try to get it for less"?

Mr. Levine: That would be the behaviour.

Senator Molgat: That would be the price set on Thursday morning?

Mr. Levine: No. That would be the price set at the auction market. The buyers would have to be told, "Don't go below 42 cents. That is the price. You can go higher but you can't go lower." It is the behaviour I am talking about. It could be done, and I think it could be done easily, but some philosophies right down the road have to be changed. You may have to change even some of the consumers trying to get after price-fixing. That may be in the realm of price-fixing; I don't know. I have been intrigued about that for a long time, knowing the dilemma the producers say they are in, not only beef but other products as well. I think it could be worked; I really do.

[Traduction]

fixés, nous aimerions vendre un autre produit à un prix plus raisonnable.

Le sénateur Molgat: Le fait même que le bœuf soit choisi comme indicateur de perte ne le ramène-t-il pas au début de la chaîne de la production où, finalement, le producteur obtient un prix inférieur à celui auquel il aurait normalement droit?

M. Levine: Non, je crois qu'il obtient un meilleur prix. A un prix donné, nous vendons beaucoup de bœuf.

Le sénateur Molgat: Sur cette base, plus il vend d'animaux, plus il perd de l'argent par tête de bétail.

M. Levine: J'aimerais penser qu'ils peuvent faire des bénéfices. Je ne crois pas qu'il soit agréable pour personne de travailler cinquante-deux semaines par année et de perdre de l'argent. Franchement, notre société serait très heureuse d'aider l'engraisseur à faire des bénéfices, mais si nous revenons aux années où l'on tuait 1,300 têtes de bétail en une semaine comparativement, à ce que nous tuons à l'heure actuelle, il ont certes dû faire des bénéfices à un moment donné, car ils ne seraient certainement pas arrivés au niveau où ils se trouvent à l'heure actuelle. Lorsque vous criez trop fort trop souvent, on finit par ne plus vous croire. Nous ignorons les coûts véritables et, à ma connaissance, ils ne sont pas disposés à nous en faire part et à nous dire ce dont ils ont besoin. Dans le cadre de notre système, s'il était possible d'obtenir les coûts véritables, j'appuierais un prix minimum à ce prix donné, s'il s'agissait d'un prix véritable, et conserverait la concurrence pour les obliger à être efficaces; Ils doivent tâcher de trouver de nouvelles méthodes moins coûteuses d'engraissement, car le système peut s'enliser au point où tout le monde paiera trop cher à cause de l'inefficacité du système. J'ai peur que cela ne se produise; ce serait désastreux, à mon avis, tant pour le pays que pour le consommateur.

Le président: Le prix minimum auquel vous pensez serait-il fixé par la loi?

M. Levine: Non.

Le président: Découlerait-il plutôt du fait que Steinberg et d'autres sociétés auraient déclaré: «L'exploitant agricole doit recevoir tel montant et nous n'essaierons pas de l'obtenir à un prix inférieur?»

M. Levine: C'est cela.

Le sénateur Molgat: Il s'agirait du prix fixé le jeudi matin?

M. Levine: Non. Il s'agirait du prix fixé à l'encan. Il faudrait dire aux acheteurs: «Ne descendez pas plus bas que 42c. C'est le prix. Vous pouvez monter mais ne descendez pas plus bas.» C'est de ce comportement que je parle. Cela pourrait se faire et, à mon avis on pourrait y arriver facilement, mais il faut changer certains principes. Il faudra peut-être même changer certains consommateurs qui essaient de s'occuper de la fixation des prix. Ce pourrait être dans le domaine de la fixation des prix, je ne sais pas. Cela m'intrigue depuis longtemps, connaissant le dilemme dans lequel se trouvent les producteurs, non seulement en ce qui concerne le bœuf mais d'autres produits. Je crois que cela pourrait fonctionner; je le crois vraiment.

[Text]

The Chairman: How many companies would have to agree to this kind of thing being done to make it effective? I do not think you have thousands of buyers making it effective, and the major buyers don't go into that kind of number.

Mr. Levine: Look at the kill of Canada Packers and Burns in western Canada, and then rationalize how many buyers you would need to do that. Taking both kills together, I imagine they kill about 60 per cent of western cattle. The last count I looked at it was 60 per cent for those two companies.

The Chairman: I think that might work. If it were being worked, I think you would have to adjust the kind of imports you were getting so that you were not deluged by something that undercut the floor; or perhaps the behaviour pattern would be that they, as you are, would buy Canadian, looking after Canadian producers, and whatever happens after that is after that but the first thing is to see that the Canadian producer gets the kind of price you are talking about.

Mr. Levine: I know, but if you look at the Canadian retail picture you would have to speak to three retailers and say, "Would you support the Canadian market for a year or two to see how this works? Never mind legislation; never mind American beef. Let's see what happens if you behave in that fashion." I fantasize with myself; I am only fantasizing now, but I am saying that I think it goes back to the behaviour and what goals Canada is going after. Where do we want to end up in the agricultural end of the business?

Senator Molgat: If the merchandiser at the other end found that his competitor was ten cents below him you would pretty soon deal with that.

Mr. Levine: Absolutely, that is right, but it does not have to be.

Senator Olson: I should like to ask one more question about the United States price influence. I appreciate that most of the time you do not buy any from the United States, and indeed that your practice is not to buy it there at all. You say it has not happened for a long time, but you want to know what your competition is doing. Could you give us any figures on how much spread it takes now before it would attract some shipments from the United States?

Mr. Levine: I think the last time we looked at it there was a three cents duty on beef coming in. The exchange rate brings it down, so actually right now we could bring beef in from the United States because of the exchange rate, but we are not interested in it. People could bring beef in from the United States. What concerned me this morning, when coming up here, was that beef is getting to be a very high price, based on our behaviour again. It could be 91 cents this week. Don't forget, the behaviour of the consumer comes into what I am talking about. If in the next two weeks the consumer starts yelling that her prices are too high and resistance builds up, you are going to force some retailer in Canada to go to the United States.

[Traduction]

Le président: Combien de sociétés devront accepter cet état de choses pour que cela soit efficace? Je ne crois pas que vous ayez des milliers d'acheteurs pour en assurer l'efficacité et les acheteurs importants ne sont pas aussi nombreux.

M. Levine: Songez aux nombres de bêtes que tuent Canada Packers et Burns dans l'Ouest du Canada et songez ensuite au nombre d'acheteurs dont vous auriez besoin pour parvenir à vos fins. Les deux sociétés tuent environ 60 p. 100 du bœuf de l'Ouest.

Le président: Je crois que cela pourrait fonctionner. Le cas échéant, je crois qu'il vous faudrait rajuster vos importations afin de ne pas être inondé de produits dont le prix défierait le minimum fixé; ou peut-être comme vous décideraient-ils d'acheter des produits canadiens, rechercheraient-ils les producteurs canadiens peu importe ce qui se produira; l'important c'est de veiller à ce que les producteurs canadiens obtiennent les prix dont vous parlez.

M. Levine: Je sais, mais si vous étudiez le marché du détail canadien, il vous faudra alors parler à trois détaillants et leur dire: «Appuieriez-vous le marché canadien pendant un an ou deux afin de voir ce qui se produira? Peu importe les mesures législatives; peu importe le bœuf américain. Voyons ce qui arrivera, si vous le faites.» Je rêve moi-même; je suis simplement en train de rêver, mais à mon avis cela revient au comportement et aux objectifs visés par le Canada. Où voulons-nous en arriver dans le domaine de l'agriculture?

Le sénateur Molgat: Si le marchandiseur découvre que son concurrent offre dix cents de moins que lui, vous le saurez rapidement.

M. Levine: Vous avez tout à fait raison, mais cela ne se produira pas nécessairement.

Le sénateur Olson: J'aimerais poser une autre question au sujet de l'influence des prix du bœuf américain. Je suis heureux que la plupart du temps, vous n'achetiez pas de bœuf des États-Unis et qu'en fait, votre politique soit de n'en pas acheter du tout dans ce pays. Vous mentionnez que vous ne vous êtes pas approvisionnés depuis longtemps aux États-Unis, mais que vous désirez savoir où en est votre concurrence. Pouvez-vous nous dire où doit se situer aujourd'hui l'écart dans les prix pour intéresser les expéditeurs américains à notre marché?

M. Levine: Je crois que la dernière fois que nous avons étudié la question, on imposait des droits de douane de 3c. sur le bœuf qui entrait au Canada. Le taux de change actuel réduit ces droits de douane de sorte qu'en réalité, nous pourrions acheter du bœuf des États-Unis à cause précisément de ce taux de change avantageux, mais cela ne nous intéresse pas. Ma préoccupation ce matin en me rendant ici venait de ce que le bœuf va se vendre à un prix très élevé et ce, à cause de notre attitude, encore une fois. Le bœuf se détaillera peut-être 91c. cette semaine. Mais n'oubliez pas une chose, l'attitude du consommateur entre aussi en ligne de compte dans mes considérations. Si au cours des deux prochaines semaines, le consommateur commence à se plaindre de prix trop élevés et qu'il refuse d'acheter du bœuf trop cher, certains détaillants canadiens seront forcés d'acheter leur bœuf des États-Unis.

[Text]

Senator Olson: How much would a comparable carcass be selling for in the United States now, wherever you buy it—Chicago, Omaha?

Mr. Levine: I can't tell you. I did not look at the market, coming up, so I could not tell you. I really don't know. I could have brought it here.

Senator Olson: Do you know, from your observation of other buyers, whether there is any United States beef coming in now since ours moved up a little in the last couple of weeks?

Mr. Levine: Not yet. You can't do that in two weeks. You need four weeks, because you have to go to the Americans, you have to get Canadian people to allow the beef to come in. It is difficult bringing it in.

Mr. Massé: You also have to get a certificate.

Senator Olson: These are health problems?

Mr. Massé: You have to get a certificate that they are free from D.S. Also, only certain growers might be able to supply beef with that kind of certificate.

Senator Olson: But given the duty and the rate of exchange, which is somewhere between 10 and 12 per cent, would you know offhand how much in Canadian dollars Canadian beef could be over the American beef in American dollars before it would start to attract your competitors to bring some in?

Mr. Levine: I really don't know. I could furnish you with that, but I don't know now.

Senator Olson: But you are pretty sure none has come in recently?

Mr. Levine: As far as I know none has come to eastern Canada at all.

The Chairman: We have heard a lot over the years about rebates on freight kickbacks on freight, coming into the Montreal market. Are you people in on that sort of thing?

Mr. Levine: We sure are. It is not kickbacks.

The Chairman: It has been called that, or rebates. You can put any name you like on it. I am not trying to label it as anything in particular. I am just identifying it to you.

Mr. Levine: I have brought a document showing one of the things I think Mr. Chambers said you would be interested in. In 1969 there was a change in freight rates that the railways introduced. At that time they were getting cars at 28,000 pounds, and they said if cars were brought in at 36,000 pounds there could be a saving on the freight rate. At that time Canada Packers came to us and said that they were prepared to ship beef from their facility in 36,000 pounds carcass weight

[Traduction]

Le sénateur Olson: Combien se vend une carcasse comparable aux États-Unis aujourd'hui, qu'on l'achète à Chicago ou à Omaha?

M. Levine: Je ne peux pas vous dire. Je n'ai pas examiné les données du marché avant de venir témoigner; je ne le sais vraiment pas. J'aurais pu cependant apporter ces données avec moi.

Le sénateur Olson: D'après ce que vous avez pu observer des autres acheteurs, est-ce que vous savez si du bœuf américain entre sur notre marché maintenant, étant donné que le prix de notre bœuf a augmenté un peu au cours des deux dernières semaines?

M. Levine: Pas encore. Cela ne se produit pas en deux semaines, on doit compter quatre semaines parce qu'il faut d'abord se rendre aux États-Unis et que les autorités canadiennes autorisent l'entrée du bœuf américain au pays. Il est difficile d'introduire du bœuf sur notre marché.

M. Massé: Il faut aussi obtenir un certificat sanitaire.

Le sénateur Olson: Vous faites allusion aux problèmes sanitaires, n'est-ce pas?

M. Massé: Vous devez obtenir un certificat attestant que l'animal est en parfaite santé. De plus, seuls certains éleveurs pourront vendre du bœuf et être munis de ce certificat.

Le sénateur Olson: Mais compte tenu des droits de douane et du taux de change, qui se situe entre 10 p. 100 et 12 p. 100, pouvez-vous nous donner immédiatement en dollars canadiens, la valeur du bœuf canadien par rapport à celle du bœuf américain, en dollars américains, avant que vos concurrents s'intéressent à notre marché?

M. Levine: Je ne sais réellement pas. Je pourrais vous fournir ces données, mais je ne les ai pas actuellement.

Le sénateur Olson: Mais vous êtes presque certain qu'il n'y a pas de bœuf américain qui est entré sur notre marché récemment?

M. Levine: A ce que je sache, il n'y a pas de bœuf américain qui est entré sur le marché de l'Est du Canada, absolument pas.

Le président: On a entendu beaucoup de choses au fil des ans concernant des réductions sur le fret qui entrait sur le marché de Montréal. Messieurs les témoins qui êtes ici aujourd'hui, participez-vous à ce genre de transactions?

M. Levine: Bien sûr, mais il ne s'agit pas de réductions.

Le président: C'est comme ça qu'on les a appelées. On peut aussi parler de rabais si vous préférez; je n'essaie pas d'apposer d'étiquette particulière à ces actions. Je vous fais simplement part de la situation.

M. Levine: J'ai apporté aujourd'hui un document traitant d'un sujet qui vous intéressera, à ce que m'a dit M. Chambers. En 1969, les sociétés ferroviaires ont modifié leurs tarifs de transport des marchandises. A cette époque, on pouvait charger 28 000 livres de viande dans les wagons et les sociétés ont dit que si l'on pouvait porter cette capacité à 36 000 livres il y aurait réduction des tarifs. A ce moment-là, la société *Canada Packers* nous a informées qu'elle acceptait d'expédier du bœuf

[Text]

if we were prepared to take it in at our end. They suggested that because there was a freight rate difference, they would share the difference with us because they would have some hard work to do and we have some work to do.

I have a letter here, dated January 7, 1969, from Canada Packers which brought these things to our attention and gave us a chart on the savings of freight rate. We looked at it and we had to make some changes in our warehouse, which we did, and we shared the freight rate with them on a 60-40 split. That went on for one year, and on November 30 we got a letter from Canada Packers stating that they had recently discovered that a competitor was splitting the freight rate savings on heavy truck and carloads of beef 75 per cent to the buyer and retaining only 25 per cent to itself, and effective immediately Canada Packers also wanted to put that plan in. So the savings on freight rate is an efficiency factor. It really has nothing to do with either the growing or killing of cattle, but is involved with the technology that came into being and reduced material handling of the carcass coming in from western Canada. The moneys that we get from the savings due to technology introduced by the railways go into our profit of our meat department and are found down at the bottom line. If we did not have those moneys, we would just have to raise prices, because it is not extra and above what we need for our normal and adequate return on investment.

So I would be very comfortable with what we have been doing, and very comfortable in how it came about. If I would not accept, or said I would cut out this splitting of the freight rate with the packer, the only people who would benefit would be the packers. I am not Santa Claus, so I do not intend to do it.

Senator Olson: Is the total amount of beef now shipped in these heavier cars in such a way that it could just be a slightly lower freight rate rather than a split on what was I presume, originally the actual savings between a 28,000-pound car, or whatever, and some heavier car? Do they go up to as much as 60,000 pounds now?

Mr. Levine: Yes; and when it goes up to 60,000 pounds, when we can do it we have the same split. It is very difficult to take a 60,000-pound car, but we would. You see, I look at the freight rate difference in the same way as we buy other products. We buy products in the United States and our traffic department consistently looks at how to get product from the United States—Florida, California, Arizona—even Mexico, the cheapest way on up to our market, and the money they can save for us by being smart as to how to bring it up gives us the product at a cheaper cost, and we sell it based on that cost. I look at the technology changes in the Canadian freight rate in the same way, as a technological change having nothing to do with what the packer or the grower is doing. It is with respect to the freight rate that we were able to take advantage of the technology, to the benefit of both the packer and ourselves. So it has nothing to do with the prime producer, the packer or the

[Traduction]

en carcasses à coups de 36 000 livres si nous étions prêts à l'acheter. Puisqu'il y avait une différence dans les tarifs de transport, *Canada Packers* nous a proposés de partager cette différence, parce que nous pouvions en profiter tous deux.

J'ai en ma possession une lettre du 7 janvier 1969 de la *Canada Packers* dans laquelle la société nous fait part de ses intentions et nous donne un tableau des économies de tarifs. Nous avons étudié la proposition de la société, avons dû effectuer certaines modifications à notre entrepôt et avons partagé les tarifs, selon un rapport 60 p. 100/40 p. 100. Cette situation a duré un an et le 30 novembre, *Canada Packers* nous faisait parvenir une autre lettre dans laquelle elle disait avoir découvert récemment qu'un concurrent partageait les économies de tarifs de transport par camion et wagon, sur une base de 75 p. 100 pour l'acheteur et de 25 p. 100 pour la société; cette dernière nous mentionnait en outre qu'à partir de ce moment-là, elle souhaitait que nous adoptions le même régime. Les économies de tarifs de transport sont donc efficaces. Cet éminent n'a absolument rien à voir avec l'élevage ou l'abattage du bétail, mais plutôt avec la technique qui a été mise au point et qui a permis de réduire la manutention des carcasses provenant de l'Ouest canadien. Les économies que nous réalisons ainsi grâce aux techniques mises sur pied par les sociétés ferroviaires sont intégrées aux bénéfices de notre service des viandes et revêtent une importance capitale. Sans cet argent, nous serions obligés d'augmenter les prix, parce que notre revenu est inférieur au rendement normal et adéquat dont nous avons besoin.

Je n'ai donc aucun remords quant à la politique que nous avons adoptée ni en ce qui concerne son adoption. Si je n'avais pas accepté de partager les économies de tarifs avec les conditionneurs, il aurait été les seuls à pouvoir profiter de ces économies. Je ne suis pas le Père Noël et je n'ai pas l'intention de jouer ce rôle non plus.

Le sénateur Olson: Est-ce que la quantité totale de bœuf qui est maintenant expédiée dans ces wagons de plus grande capacité, permet de réaliser les économies dont vous parlez tout à l'heure, par opposition au coût d'utilisation de deux wagons de capacité moindre? Peut-on expédier jusqu'à 60,000 livres de bœuf par wagon maintenant?

M. Levine: Oui, lorsque nous avons des wagons de 60,000 livres, nous procédons à la même division, lorsque cela est possible. Il est extrêmement difficile de prendre un wagon de 60,000 livres, mais nous le faisons. Je considère la différence dans les tarifs de transport de la même façon que nous achetons les autres produits. Nous faisons l'acquisition de ces derniers aux États-Unis et notre service du trafic étudie constamment comment il est possible de les acheminer à meilleur compte jusque sur nos marchés, à partir des États-Unis, de la Floride, de la Californie, de l'Arizona et même du Mexique. Les bénéfices ainsi réalisés sur le transport nous permettent d'avoir le produit à meilleur compte et nous le vendons en nous fondant sur ce coût. Je considère les changements technologiques dans les tarifs de transports canadiens comme n'ayant rien à voir avec les activités des entreprises de salaisons ou des éleveurs. Ce sont les tarifs de transport qui nous permettent de

[Text]

wholesaler with respect to price. I am saying that the saving in that technology goes into the price of doing business.

Senator Olson: That is why I asked the question; it has become standard practice. You have the heavier cars, and I believe some trucks take heavier loads, and the packers have adjusted their facilities so that they can load them. Why the complication of rebates and so on? Why don't they just lower the freight rate to take care of the advanced technology? As a matter of fact, I believe the railways did lower the freight rate, and they do, in fact, haul it at less per pound than they did—or it did not increase as much.

Mr. Levine: That is right; they do.

Senator Olson: So why don't we just lower the freight rate, rather than charge what is now almost an artificial higher price based on a 28,000-pound car and then work out some formula for splitting the savings between that and a heavier car? Has it not been going on long enough now that it can be set into a very simple rate for the cars, rather than all this very complicated mixture?

Mr. Levine: Yes, it could be done in that manner. The rate could be set, rather than on 28,000 pounds, on 30,000 pounds, and that could be added into the cost, but actually we get it at the lower cost. Yes; we would be willing to do that, if we could accomplish it without us being uneasy that eventually all that money would go back to the packers and they would be the only ones to gain from the new technology which was introduced in 1969.

Senator Olson: But you know what the freight rate is on beef coming from the west.

Mr. Levine: Could you do that now, Mr. Veilleux, bringing it into Montreal at the rate on 30,000 pounds and having no rebates?

Mr. Veilleux: Yes; we could ask them.

Mr. Massé: We could do that, but it would come to the same thing.

Mr. Levine: The point is interesting.

Senator Olson: There is some suspicion, at least, if I may put it that way, that there is some kickback in the business. I accept your explanation, please believe me, that it all gets caught up in the total cost of your product laid down, in any event. However, as it is now standard practice it seems to me that a rate with what are referred to as rebates and sometimes worse, such as kickbacks and so on, has a wrong connotation on it.

Mr. Levine: What you are saying is very interesting and I believe you are right. Canada Packers wanted to charge us the

[Traduction]

tirer profit de la technologie, tant à l'avantage de l'entreprise de salaisons que de nous-mêmes. Cela n'a donc rien à voir avec le producteur primitif, l'entreprise de salaisons ou le grossiste, en ce qui concerne le prix. Ce que je veux dire c'est que les économies que permet cette technologie entrent dans le prix de réalisation des affaires.

Le sénateur Olson: C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question; ce processus est devenu une pratique courante. Vous possédez les wagons les plus lourds et je crois que certains camions peuvent transporter des charges plus lourdes, de sorte que les entreprises de salaisons ont modifié leurs installations, afin de pouvoir les charger. Pourquoi ces complications de remises, etc.? Pourquoi n'abaissent-elles pas simplement les tarifs de transport pour tenir compte des progrès de la technologie? En fait, je crois que les chemins de fer ont abaissé leur tarif de transport et le prix de revient de l'acheminement par livre a baissé, ou n'a pas augmenté dans de telles proportions.

M. Levine: C'est exact.

Le sénateur Olson: Pourquoi donc n'abaissions-nous pas le tarif de transport plutôt que de demander ce qui est maintenant presque un prix artificiel plus élevé qui est basé sur un wagon de 28,000 livres, et ensuite pourquoi ne pas mettre au point une formule pour diviser les économies réalisées entre ce système et un wagon plus lourd? Cela n'a-t-il pas duré assez longtemps pour que nous puissions maintenant établir un tarif très simple pour les wagons plutôt que d'utiliser tout ce mélange extrêmement complexe?

M. Levine: Oui, on pourrait procéder ainsi. Plutôt que d'être fixé sur 28,000 livres, le tarif pourrait l'être sur 30,000, et cela pourrait s'ajouter au coût mais, en fait, nous obtenons un coût plus faible. Oui, nous consentirions à adopter ce système si nous ne redoutions que tous les bénéficiaires n'en reviennent éventuellement aux entreprises de salaisons qui seraient les seuls à tirer partie de la technologie qui a été introduite en 1969.

Le sénateur Olson: Mais vous savez quel est le tarif de transport qui s'applique au bœuf en provenance de l'Ouest.

M. Levine: Pourriez-vous appliquer le système en ce moment, M. Veilleux, et transporter le bœuf à Montréal au tarif de 30,000 livres sans avoir des remises?

M. Veilleux: Oui, nous pourrions le leur demander.

M. Massé: Nous pourrions le faire, mais cela équivaldrait à la même chose.

M. Levine: La question est intéressante.

Le sénateur Olson: Si je peux m'exprimer ainsi, il y a une certaine suspicion qu'il y ait quelques ristournes dans cette affaire. J'accepte votre explication je vous prie de me croire, selon laquelle, dans tous les cas, tout est englobé dans le coût total de votre produit. Toutefois, comme il s'agit maintenant d'une pratique normale, il me semble qu'il y a quelque chose qui cloche lorsqu'on fait allusion à des remises et parfois pire, des ristournes etc. par rapport au tarif.

M. Levine: Ce que vous dites est très intéressant et je crois que vous avez raison. Canada Packers voulait nous facturer le

[Text]

28,000-pound rate and keep the technology changes, to which we objected and said, "Nothing doing!"

Senator Olson: I understand that.

Mr. Levine: But you are saying, take the cost of the beef and add the lower cost of freight and let that come in. Yes, we could look at that, and I certainly will look at it to see whether it is possible to do that. That is a good idea, and we will look at it and see if we will do it.

The Chairman: Are there further questions?

Senator Molgat: Mr. Chairman, when we had some of the Montreal wholesalers speaking to us they indicated that they operate on a 3-cent margin, which is the standard. Is that your experience?

Mr. Levine: That is what we hear; we heard it was 3 cents. We also heard, and we are looking into this, that the brokers get a quarter of one per cent. We do not get that quarter of one per cent, because we are not a broker. However, one of the retailers in Montreal just formed a dummy company and made itself a broker to gain that one-quarter of one per cent. I have not done it yet; somehow it does not lie good with me, but I may have to do it because of what the industry leads us to do, because right now one of our competitors in Montreal is still buying and getting the quarter of one per cent. They use another name and say they are a brokerage house.

The Chairman: From whom do they get the quarter of one per cent?

Mr. Levine: From the packer. That behaviour allows the system to be dirty. We have not done it, although we have asked our lawyers to look into it. We may have to do it, because a quarter of one per cent is a lot of money. The three cents is what they feel they need for bringing it in, doing the paper work, and sending it out to their independents. This is what they are telling us. We do not feel it is an exorbitant cost. It is a good figure.

Senator Molgat: The reason why there are wholesalers in the Montreal market is because there are so many independents?

Mr. Levine: Yes.

Senator Molgat: So they provide a service to the smaller independent stores, which you perform yourself?

Mr. Levine: Yes.

Mr. Massé: The door-to-door delivery, and so forth.

Mr. Levine: The reason behind our getting into meat warehousing was because there has not been a new plant built in Montreal for the past 50 years. This makes the facilities very poor.

Another factor was because they refused to put rails in their trucks. They put the beef on the floor of the truck, and when the meat was delivered in the summer, during 80 degree weather, it came into the store sticky and wet and it was poor beef. We could not get them to rail or refrigerate their trucks,

[Traduction]

tarif de 28,000 livres en gardant les changements technologiques, ce à quoi nous avons formulé des objections et déclaré «rien à faire!»

Le sénateur Olson: Je comprends.

M. Levine: Mais vous dites de prendre le coût du bœuf, d'ajouter le coût le plus faible du transport, et de calculer sur cette base. Oui, nous pourrions examiner ce système pour voir s'il est possible de le réaliser. C'est une bonne idée et nous étudierons la question pour voir si cela est faisable.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, lorsque nous avons discuté avec certains des grossistes de Montréal, ils nous ont indiqué que leur marge est de 3c. ce qui est normal. Êtes-vous de cet avis?

M. Levine: Nous avons bien entendu parler de 3c. Nous avons également appris, et nous examinons cette question, que les courtiers obtiennent un quart de 1%. Nous n'obtenons pas ce quart de 1% parce que nous ne sommes pas des courtiers. Toutefois, un des détaillants de Montréal vient de former une compagnie prête-nom et s'est fait courtier pour obtenir ce quart de 1%. Je n'ai pas fait de même pour l'instant, cela ne me plaît pas dans une certaine mesure, mais je peux être obligé d'y avoir recours étant donné ce que l'industrie nous impose, et qu'à ce moment même un de nos concurrents de Montréal procède toujours à des achats et obtient ce quart de 1%. Il utilise un autre nom en disant qu'il s'agit d'une entreprise de courtage.

Le président: De qui obtiennent-ils le quart de 1%?

M. Levine: De l'entreprise de salaisons. Un tel comportement discrédite le système. Nous n'y avons pas eu recours, bien que nous ayons demandé à nos avocats de l'étudier. Nous serons peut-être obligés de l'adopter parce que le quart de 1% représente beaucoup d'argent. Ils estiment avoir besoin de 3c. pour le transport, l'administration et la distribution à leurs clients. C'est ce qu'ils nous disent et nous ne pensons pas que le coût soit exorbitant. Le chiffre est satisfaisant.

Le sénateur Molgat: La raison pour laquelle il y a des grossistes sur le marché de Montréal est due au fait qu'il y a un si grand nombre de clients indépendants?

M. Levine: Oui.

Le sénateur Molgat: Ils fournissent donc un service aux petits magasins indépendants, ce que vous faites vous-même?

M. Levine: Oui.

M. Massé: La livraison porte à porte, etc.

M. Levine: La raison pour laquelle nous avons entrepris l'entreposage de la viande est due au fait qu'il n'y a pas eu de nouvelle installation construite à Montréal au cours des 50 dernières années; les installations sont donc très mauvaises.

Un autre facteur est qu'ils ont refusé d'installer des traverses dans leurs camions. Ils déposent le bœuf sur le plancher et, en été, lorsque la viande est livrée par des températures de 80 degrés, elle arrive au magasin gluante, humide et c'est vraiment du bœuf en mauvais état. Nous n'avons pas pu les

[Text]

so we put a meat warehouse in. Now, instead of paying them the three cents, the same three cents becomes our cost. We service our stores with much better beef now. We put rails in our trucks and in our stores to keep the meat clean and dry. That is why we started in this business. It did not have anything to do with integration; it was in an attempt to get better meat to our consumers.

The Chairman: I wonder whether you would mind leaving this correspondence for our records.

Mr. Levine: I will make a copy of it and send it to you tomorrow.

Senator Molgat: Mr. Levine, you referred to a document which is in front of you. I am wondering whether we have a copy of that.

Mr. Levine: I don't know.

The Chairman: Would you mind making a copy of that and sending it to the Committee?

Mr. Levine: Yes.

The Chairman: Thank you.

On behalf of the Committee, I should like to thank you for the excellent presentation you have made today. The Committee has received a great deal of evidence which will help it in the kind of exercise it has undertaken, which is to bring as much benefit as we can to the beef system in Canada.

Mr. Levine: As I said at the outset, I will do anything I can to make the system more viable. I think I owe it to Canada. Our company feels, as a corporate citizen of Canada, that we should make that input. I was very pleased to appear before the Committee. I hope I have clarified some issues for you, and if there are any further issues, I will be more than pleased to assist you with them.

The Committee adjourned.

[Traduction]

amener à installer des traverses dans leurs camions ou à les réfrigérer de sorte que nous avons installé un entrepôt pour la viande. En ce moment, au lieu de leur payer les 3c., cette somme constitue nos frais. A l'heure actuelle nous desservons nos magasins avec un bœuf de bien meilleure qualité. Nous avons installé des traverses dans nos camions et dans nos magasins afin de maintenir la viande propre et sèche. C'est la raison pour laquelle nous avons mis sur pied cette entreprise. Elle n'a rien à voir avec l'intégration; il s'agissait simplement d'une tentative en vue de fournir de la viande de meilleure qualité à nos consommateurs.

Le président: Je me demande si vous verriez des inconvénients à nous laisser cette correspondance pour nos dossiers.

M. Levine: J'en ferai une copie et je vous l'expédierai demain.

Le sénateur Molgat: Monsieur Levine, vous avez fait allusion à un document qui se trouve devant vous. Je me demande si nous en avons une copie.

M. Levine: Je ne sais pas.

Le président: Auriez-vous l'obligeance d'en faire une copie et de l'envoyer au Comité?

M. Levine: Oui.

Le président: Je vous remercie.

Au nom du Comité je désire vous remercier de l'excellent exposé que vous avez fait aujourd'hui. Le Comité a reçu un grand nombre de témoignages qui l'aideront dans la tâche qu'il a entreprise et qui consiste à favoriser autant qu'il est possible le système de livraison du bœuf au Canada.

M. Levine: Comme je l'ai déclaré au début, je ferai tout ce qui est dans mes moyens pour rendre le système plus viable. Je crois devoir cela au Canada. Notre société, en tant que société canadienne pense que nous devons apporter cette contribution. J'ai été très heureux de comparaître devant le Comité. J'espère que j'ai éclairci pour vous quelques questions et, s'il en surgissait d'autres, je serai extrêmement heureux de vous aider à les résoudre.

La séance est levée.

	Canada Post Postage paid	Postes Canada Port payé
Third class Troisième classe		
K1A 0S7 HULL		

If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From Steinberg's Limited, Montreal, Quebec:

Mr. Jack Levine, Executive Vice-President, Retailing;

Mr. Guy Massé, Grocery Merchandising Manager; and
Mr. Serge Veilleux, Meat Merchandising Manager.

De Steinberg's Limited, Montréal, Quebec:

M. Jack Levine, vice-président administratif, service au détail;

M. Guy Massé, acheteur en chef d'épicerie; et
M. Serge Veilleux, acheteur en chef de la viande.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Wednesday, March 8, 1978

Issue No. 6

Complete Proceedings on:

Matters relating to the
strike of beef producers
in Saskatchewan and Manitoba,
and to the export-import of
beef.

WITNESS:

(See back cover)

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Le mercredi 8 mars 1978

Fascicule n° 6

Seul et unique fascicule sur:

Les questions relevant de la
grève des producteurs de
bœuf en Saskatchewan et
au Manitoba, ainsi que l'exportation
et importation du bœuf.

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from Printing and Publishing, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Imprimerie et Édition, Approvisionnement et Services
Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Olson, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian beef industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject in the preceding session be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purposes of such examination.

The question being put on the motion, it was—

Resolved in the affirmative.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Olson, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bœuf au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis à ce sujet au cours de la dernière session soient déferés au comité, et

Que le comité, ou tout sous-comité ainsi autorisé par le comité, puisse se transporter d'un lieu à un autre au Canada dans le but de faire enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MARCH 8, 1978

(15)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 5:10 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson, Williams and Yuzyk. (10)

Present but not of the Committee: The Honourable Senators Austin, Bonnell, Buckwold, McElman and Riley. (5)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee considered matters relating to the strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba and to matters relating to the exportation and importation of beef from and into Canada.

Appearing: The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., Minister of Agriculture.

The Minister made a statement and answered questions.

At 6:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 8 MARS 1978

(15)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 17 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, Macdonald, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson, Williams et Yuzyk. (10)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: Les honorables sénateurs Austin, Bonnell, Buckwold, McElman et Riley (5)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, Directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité étudie les questions concernant la grève des producteurs de bœuf en Saskatchewan et au Manitoba, ainsi que l'exportation et importation du bœuf.

Comparait: L'honorable Eugene F. Whelan, c.p., ministre de l'Agriculture.

Le Ministre fait une déclaration et répond aux questions.

A 18 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, March 8, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 5 p.m. to examine matters relating to the strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba.

Senator Hazen Argue (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we are delighted to have with us this afternoon the Honourable Eugene Whelan, the Minister of Agriculture. Our debate in the Senate last night has not only received a lot of attention in the media but it is receiving a lot of attention now in the places that count.

As you know, Senator Molgat raised, as a matter of urgent public importance, in the Senate last night the question of the strike in western Canada among beef producers and the urgent need to bring about policies to improve the position of the beef industry in this country.

As senators know, and as the minister knows, the Senate Agriculture Committee brought in a report dealing with the question of imports and made a number of recommendations. As I read it, one of the chief demands of the producers who are on strike is to have in place a beef import act which will control imports into this country. I would read it that they wish a reduction in those imports by basing the quotas on a reasonable historic figure, and they want other action by the government, by way of stabilized prices, and more certainty in providing actual support prices under the stabilization program.

Without further ado, I think we can ask the minister to inform the committee how he is getting along on the whole question of bringing forward a beef import bill to be enacted into a beef import law, because this does seem to be an almost unanimous demand by beef producers.

Mr. Minister.

The Hon. Eugene F. Whelan, Minister of Agriculture: Mr. Chairman, it is indeed a pleasure to be here. I have just come from another meeting at which the Leader of the Government in the Senate presented me with a copy of last night's *Debates of the Senate*. I did not have time to read it completely, but I found what I did read quite interesting.

I think it is good that you have this concern, and I say that first and foremost, because, although there is a great deal of talk in Canada about many people being on the poverty line, or below or just above the poverty line, I know, as Minister of Agriculture, that there are many cow-calf operators without any other source of income who are much below the poverty line, whose income last year was zero or even minus zero, because in some instances they were living on borrowed money, either several hundreds of dollars or several thousands of dollars.

I can say, however, that great disunity exists, not only among beef producers but among politicians and farm leaders

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 8 mars 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 17 heures pour examiner des questions concernant la grève des éleveurs de bovins en Saskatchewan et au Manitoba.

Le sénateur Hazen Argue (président) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous sommes très heureux d'avoir parmi nous cet après-midi l'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture. Notre débat d'hier soir au Sénat a été très remarqué non seulement par la presse, mais aussi par les organismes les plus haut placés.

Comme vous le savez, le sénateur Molgat a soulevé hier soir une question urgente d'intérêt public, celle de la grève des éleveurs de bœuf dans l'Ouest du Canada, et la nécessité pressante de mettre en œuvre des programmes visant à améliorer la situation de l'industrie du bœuf au Canada.

Je n'apprendrai rien aux sénateurs ni au ministre en précisant que le Comité sénatorial de l'agriculture a présenté un rapport concernant la question des importations et qu'il a fait un certain nombre de recommandations à cet égard. D'après ce que je crois comprendre, l'une des principales revendications des éleveurs en grève porte sur l'adoption d'une loi pour contrôler les importations de bœuf au Canada. Ils semblent souhaiter une diminution des importations, en basant les contingents sur des chiffres raisonnables d'après l'expérience acquise, et ils veulent que le gouvernement prenne d'autres mesures, en stabilisant les prix et en assurant de manière plus stricte un soutien réel des prix dans le cadre du programme de stabilisation.

Je crois que nous pouvons demander sans ambages au ministre de dire à ce Comité s'il a accompli des progrès pour la présentation d'un bill sur l'importation du bœuf, qui deviendra une loi, puisque c'est, semble-t-il, l'exigence presque unanime des éleveurs de bœuf.

Monsieur le ministre.

L'honorable Eugene F. Whelan, ministre de l'Agriculture: Monsieur le président, je suis très heureux d'être parmi vous. Je viens d'une autre réunion où le leader du gouvernement au Sénat m'a donné un exemplaire des délibérations du Sénat d'hier soir. Je n'ai pas eu le temps de les lire entièrement, mais ce que j'ai déjà vu m'a paru très intéressant.

Il est bon que vous ayez de telles préoccupations, et je tiens à le dire pour commencer, parce que même si on parle beaucoup au Canada du grand nombre de personnes se situant au seuil de la pauvreté ou au-dessous, ou juste en dessus, je sais, en tant que ministre de l'Agriculture, qu'il y a un grand nombre d'éleveurs-naisseurs sans autre sources de revenus, qui se situent bien au-dessous du seuil de pauvreté, et dont le revenu l'an dernier était nul, sinon négatif, puisque dans certains cas, ils devaient vivre à partir d'argent emprunté, qu'il s'agisse de plusieurs centaines ou de plusieurs milliers de dollars!

Cependant, je peux dire qu'il y a de grandes divergences, pas seulement parmi les éleveurs de bœufs, mais aussi parmi les

[Text]

and so on, on how the problem should be solved; but at least there is a trend to look for a solution. You see that among the Saskatchewan cow-calf operators and the Saskatchewan Stock Growers Association. In fact, one group met yesterday, I believe, in western Canada and passed a motion. That sort of thing was not happening before, and I am glad to see it happening. So far as I am concerned, it is good.

You referred to the possibility of a beef import act. Well, I called it, if you remember, a meat trading authority act, because I maintained at one stage of the game that all of the red meats should be involved in it.

We are not yet in trouble with pork, but we will be before the year is over. We are not producing enough pork for our own needs in Canada today or for our export markets. Pork has not been produced at a loss in Canada for the last nine years. It has always been profitable over those years. One year it was not quite as profitable, but it still showed a net return. I am sure you would not be that concerned about beef, if it had always shown a net return, no matter how small that net might have been. So long as you had had a net return, you would have been fairly well satisfied.

I am not that worried about any producers of agricultural products in Canada who have had net returns. As long as depreciation has been taken care of, and they have had returns on their investments, returns for their managerial ability, et cetera, then, if they still have a net overall return, I think that is pretty good. Most farmers will not complain very much, if they are in that position. A meat trading authority act, or a beef import act, whatever you want to call it, will not answer all their problems. I think that to get across that kind of impression would be very wrong.

The United States has a similar law. What it does is probably allow them to plan better. It allows their trading partners to know exactly what restrictions they are under when they are exporting meat. It is that type of thing. Basically, that is what it does: it triggers automatically when certain imports become too great, but it does not have anything to do with price setting.

This is what a lot of farmers want. When I was in Senator Olson's town the other day we asked for a meeting with seven or eight beef producers. They did even better than that; they brought the whole Alberta Cattle Commission from up north. We ended up with 31 at the meeting. I had been told that only seven or eight would be at the meeting, because it was just called the day before. Some of them, not all of them, said, "Why don't you import meat into Canada like you import butter?" A lot of people are not aware that we bring in butter. If we had not had a Dairy Commission in Canada last year, butter would have been sold in Canada as on the world market, at about 33 cents a pound. That would have meant just utter chaos to the total dairy industry in Canada.

[Traduction]

politiciens, les grands agriculteurs, et ainsi de suite, sur la manière de résoudre le problème; mais il existe toutefois une tendance à vouloir trouver une solution. C'est ce que l'on constate parmi les éleveurs-naisseur de la Saskatchewan et *Saskatchewan Stock Growers Association*. Un groupe s'est réuni hier, me semble-t-il, dans l'Ouest et il a adopté une motion. La chose ne se présentait pas autrefois, et je suis content de voir que la situation a évolué. J'estime que c'est là une bonne initiative.

Vous avez parlé de la possibilité qu'une loi régie l'importation du bœuf. Si vous vous en souvenez bien, vous en avez parlé comme d'une loi réglementant la commercialisation de la viande, parce que vous avez affirmé à un certain stade qu'il fallait qu'elle vise toutes les viandes rouges.

Nous n'avons pas encore de difficultés en ce qui concerne le porc, mais il y en aura avant la fin de l'année; nous n'en produisons pas suffisamment pour assurer notre consommation actuelle et les besoins de nos marchés d'exportation. Voilà neuf ans que le porc n'a pas été produit à perte au Canada, qu'il est rentable. Une année, la situation n'était pas tout à fait aussi bonne, mais il y avait toujours un profit net. Je suis convaincu que vous ne seriez pas aussi préoccupés au sujet du bœuf s'il avait toujours donné des profits nets, si peu élevés soient-ils. Je le répète, pour autant qu'il y ait des profits nets, les gens sont satisfaits.

Je ne suis pas vraiment inquiet pour ceux de nos agriculteurs qui réalisent des profits nets. Si leur amortissement se fait normalement, s'ils ont eu des profits sur leurs investissements, sur leur capacité de gestion et ainsi de suite, et s'ils leur reste encore un revenu global, leur situation me paraît assez bonne. La plupart des agriculteurs ne se plaindraient pas beaucoup s'ils étaient dans de telles situations. Une loi réglementant la commercialisation de la viande, ou une loi sur l'importation du bœuf, quel que soit le titre que vous vouliez lui donner, ne saurait résoudre tous leurs problèmes. Il me semble que ce serait un grave tort que de vouloir donner cette impression.

Les États-Unis possèdent une loi de ce genre. Elle leur offre peut-être une meilleure planification. Elle permet à leurs associés de savoir exactement à quelles restrictions ils sont assujettis lorsqu'ils exportent de la viande. Voilà ce qu'elle donne. Fondamentalement, elle s'applique automatiquement lorsque certaines importations deviennent trop importantes, mais elle n'a rien à voir avec l'établissement des prix.

C'est ce que demandent un très grand nombre d'agriculteurs. Lorsque j'étais l'autre jour dans la ville du sénateur Olson, nous avons demandé à rencontrer 7 ou 8 éleveurs de bœuf. Les responsables ont fait les choses encore mieux; ils ont fait venir du Nord toute la Commission des bovins de l'Alberta. En fin de compte, nous étions 31 à cette réunion, et l'on m'avait dit qu'il n'y aurait que 7 ou 8 personnes parce qu'on avait seulement lancé les invitations la veille. Un certain nombre d'agriculteurs, nous ont demandé pourquoi nous n'appliquions pas à la viande importée au Canada les conditions régissant l'importation du beurre. Un tas de gens ne savent pas que nous importons du beurre. Si nous n'avions pas eu l'an dernier de Commission canadienne du lait, le beurre se serait vendu au Canada au prix du marché mondial, à environ 33 cts la livre. Cela se serait traduit par un chaos pur et simple pour toute l'industrie canadienne des produits laitiers.

[Text]

The ones who are not even classified as industrial milk producers but who sell surplus milk into the industrial market, who are fluid milk producers and receive no direct subsidy for their fluid milk that goes into the fluid milk market—and by that I mean the milk that you drink out of a glass—would have lost income. It would have meant a loss of income to them of \$281 million, if we had not been operating under the Dairy Commission. You cannot import butter unless you go to the Dairy Commission and say, "We need so many tons of butter." They look up the stocks that each dairy operator may have, and if they find that there is not enough they go to the Industry, Trade and Commerce people and say, "We want you to allow imported butter from Ireland or New Zealand or Australia," wherever it is available at a proper price. They will then issue a permit for the import. But then the Dairy Commission sells that on the domestic market for the domestic going price that is set for butter. Any profits that are made from that go to the Consolidated Revenue Fund and help to defray the cost of the Dairy Commission. There are many people who do not realize that. We have been operating that way since 1965, since the Dairy Commission went into force. That was a long time before this Minister of Agriculture came along.

Now, some people want that kind of thing in the beef industry in Alberta, and one of the men who talked about this is a well-known feeder in southern Alberta. He said, "I just came back from Australia. I couldn't believe there were so many millions of head of cattle in Australia."

Those of you who know anything about Australia know that you can leave them on the range and just harvest them when you feel like it. On an Australian range it is not uncommon to find a steer of four or five years of age. They are still very low in price in Australia at the present time.

People talk about my restricting trade with Australia. They say I have got to restrict trade with Australia. Yet some of the very same people who say that are great promoters of the Commonwealth and of GATT. If I am going to stop trade with Australia and New Zealand, then automatically we had better be ready to pay compensation to those countries, because under the GATT rules we are subject to the payment of compensation if we curtail their exports to any extent. They are both members of the Commonwealth Trade Agreement, which we also subscribe to, and GATT. This is a very difficult position.

We raised the quota of the Oceanic countries and the other countries that trade with us in beef 1.5 per cent. The increase in consumption of beef was 4.4 per cent. Actually, according to GATT trading rules they were entitled to an increase in our quota of 4.4 per cent.

Nevertheless, I get condemned right and left for being a strong supporter of supply management. The term "supply management" does not necessarily imply an agency that takes over control of a product, such as we have in some of our

[Traduction]

Ceux qui ne sont même pas classés comme producteurs de lait dans le secteur industriel, mais qui vendent leurs excédents sur le marché industriel, qui produisent du lait liquide—celui que l'on boit—sans recevoir de subventions directes pour ce produit qu'ils placent sur le marché du lait liquide auraient perdu des revenus. Si ce secteur n'était pas régi par la Commission du lait cela aurait signifié pour eux une perte de \$281 millions. Il est impossible d'importer du beurre sans passer par cette Commission et lui préciser les quantités requises. Elle vérifie les stocks dont chacun des producteurs peut disposer et si elle constate qu'ils ne sont pas suffisants, elle s'adresse au ministère de l'Industrie et du Commerce pour lui demander d'autoriser des importations de beurre d'Irlande, de Nouvelle-Zélande ou d'Australie, là où il y en a à un prix convenable. C'est ensuite que le permis d'importation est délivré. Mais alors, la Commission du lait vend ce beurre sur le marché national au prix en vigueur sur le marché intérieur. Les profits qui en résultent vont au Fonds du revenu consolidé, et ils contribuent à assumer les coûts de la Commission du lait. Bien des gens ne savent pas cela. Nous fonctionnons de la sorte depuis 1965, depuis que la Commission du lait a été instaurée. C'était bien avant la création de ce ministère de l'Agriculture.

Actuellement, certaines personnes voudraient que ce système s'applique à l'industrie du bœuf en Alberta, et en particulier un éleveur de bovins d'embouche bien connu du Sud de cette province. Il a dit: «J'arrive tout juste d'Australie. Je ne pouvais pas croire qu'il y avait autant de millions de bovins dans ce pays.»

Ceux parmi vous qui connaissez l'Australie devez savoir qu'on peut les laisser dans les pâturages et les y reprendre au besoin. Il arrive assez souvent de trouver un bouvillon de 4 ou 5 ans dans un pâturage australien. A l'heure actuelle, le prix de ces bouvillons en Australie est très peu élevé.

Certaines personnes disent que je dois restreindre le commerce du Canada avec l'Australie. Elles disent que c'est essentiel. Pourtant ce sont parfois ces mêmes personnes qui déclarent être de fervents partisans du Commonwealth et du GATT. Si je dois cesser de faire affaires avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, il faudrait alors que nous soyions disposés à compenser ces pays, puisqu'en vertu de l'accord GATT, nous sommes tenus de payer une certaine compensation aux pays faisant partie de ces accords, si nous restreignons leurs exportations dans une certaine mesure. Ces deux pays ont signé, tout comme nous, l'Accord commercial du Commonwealth ainsi que l'accord GATT. C'est une situation très difficile.

Nous avons augmenté de 1.5% le contingent des pays, de l'Océanie et d'ailleurs, qui font avec nous le commerce du bœuf. L'augmentation de la consommation de bœuf a été de 4.4 p. cent. En vérité, en vertu des dispositions commerciales du GATT, ces pays avaient droit à une hausse de notre contingent de 4.4 p. cent.

Il n'en demeure pas moins qu'on m'accuse à droite et à gauche d'être un fervent partisan de la gestion de l'offre. L'expression «gestion de l'offre» ne sous-entend pas nécessairement un organisme qui prend le contrôle d'un produit, comme

[Text]

commodities now. A market can still operate in a more or less free fashion even with a supply management system.

On the question of a free market, however, I suggest you read what was stated in Washington the other day—it was covered in the local press here—about Mr. Butz removing all the controls in the United States, saying that the free market system was going to take care of the grain and beef producers in the United States. Well, it certainly has. Now Mr. Bergland has inherited all the pitfalls that Mr. Butz thought he had so easily removed under the last administration, but that offered some protection for producers. Now Mr. Bergland is in a very embarrassing position because he does not even have the programs that we have in Canada at the present time.

I now turn to imports. One of the members of our committee yesterday talked about the free market system, suggesting that this is going to take care of the producers in the next two years, in the sense of enabling them to recoup the losses that they had in the last three or four years. You know that that is the very thing I did not want to happen in the last three or four years, but when I would go to cabinet with a proposal along those lines, immediately all my cabinet colleagues would have telegrams from the Canadian Cattlemen's Association telling me not to do that. That did not make my position a whole lot easier. There were not as many people then saying that they were representing the cattlemen as there are today, either. Today it is worse in some ways but, as I said earlier, it is gratifying to see that at least they are meeting together, because they all have different ideas as to how the industry should be managed.

But let us not forget this. I had import quotas on cattle ever since August, 1974, and removed them on January 1, 1976. I reimposed them in October, 1976 that was the only time there were no import controls for what will have been a period of nearly four years as of this August. I have used some import controls that have been referred to as very restrictive, if you remember. I gave Australia and New Zealand a quota of 100 per cent of their last five years' average shipping into Canada. I did the same thing with the United States, and the same thing with Argentina for cooked meats. The United States, if you remember, retaliated, and put controls on cut beef, pork, veal, et cetera. Yet the United States did not fill one-third of its quota into Canada at that same time, though they caused chaos in our market system. I was called a trade restrictionist, and one who creates trade wars.

I do not want, Mr. Chairman, to have you and your colleagues think that I am trying to impress you as some sort of prophet, but I could see what was going to happen, because I knew what our cattle production was in Canada, and I knew

[Traduction]

c'est le cas actuellement pour certaines marchandises. Un marché peut quand même fonctionner plus ou moins librement, avec un système de gestion de l'offre.

Toutefois, en ce qui concerne la question d'un marché libre, je vous propose de lire ce qui a été déclaré à Washington l'autre jour—on en a parlé ici dans les journaux locaux—au sujet de la décision de M. Butz de supprimer tous les contrôles aux États-Unis, prétextant que le système du marché libre avantagerait les producteurs de grains et de bœuf aux États-Unis. C'est en effet ce qui s'est produit. Ainsi, M. Bergland a hérité de toutes les difficultés que M. Butz estimait avoir si facilement aplanies durant la dernière présidence, mais qui ont protégé les producteurs jusqu'à un certain point. M. Bergland se trouve maintenant dans une situation très embarrassante, parce qu'il ne bénéficie même pas des programmes que nous avons actuellement au Canada.

Un mot des importations. L'un des membres de notre Comité a parlé hier du système du marché libre, déclarant que ce système va régler le problème des producteurs dans les deux prochaines années, en leur permettant de combler les pertes qu'ils ont subies au cours des trois ou quatre dernières années. Vous savez tous que c'est la seule chose que je ne désirais pas pour les trois ou quatre prochaines années, mais si je présentais au Cabinet une proposition en ce sens, tous mes collègues recevraient immédiatement des télégrammes de l'Association canadienne des éleveurs de bétail m'enjoignant de ne pas le faire. Cela ne m'a pas beaucoup facilité la tâche. De plus, il n'y avait pas autant de personnes qu'aujourd'hui, déclarant être des représentants des éleveurs de bétail. Aujourd'hui la situation a empiré d'une certaine façon mais, comme je l'ai dit précédemment, il est réconfortant de voir qu'au moins ils se rencontrent, parce qu'ils ont tous des idées différentes sur la façon de gérer cette industrie.

Toutefois, n'oublions pas que, depuis août 1974, j'avais fixé pour les bovins, des contingents d'importation que j'ai retirés le 1^{er} janvier 1976. Je les ai rétablis en octobre 1976. C'était la seule fois où les importations n'ont pas été restreintes pour une période de près de quatre ans, à compter du mois d'août de cette année. J'ai imposé sur certaines importations des contrôles qu'on a qualifiés, si vous vous en rappelez bien, de très restrictifs. J'ai fixé pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande un contingent représentant la moyenne de leurs exportations au Canada, au cours des cinq dernières années. J'ai appliqué la même politique avec les États-Unis. J'ai également fait de même pour les viandes cuisinées d'Argentine. Si vous vous en rappelez bien, les États-Unis ont usé de représailles et ont imposé des contrôles sur les coupes de bœuf, de porc, de veau, etc. Pourtant, les exportations américaines destinées au Canada n'ont même pas atteint le tiers du contingent fixé, ce qui n'a quand même pas empêché ce pays de jeter le désordre dans notre système de marché. On m'a traité de «restrictionniste commercial» ainsi que de fomenteur de guerres commerciales.

Je ne veux pas, monsieur le président, que vous et vos collègues pensiez que j'essaie de m'imposer comme prophète, mais je voyais ce qui allait se produire, parce que je connaissais la situation du Canada et des États-Unis, quant à la

[Text]

what the production of cattle was like in the United States. You will remember that the energy crisis came along and the people in the rest of the world backed off from buying beef because they could not afford to buy it any more, they had to buy oil for the OPEC countries; and that created an even bigger problem as regards the market. I was, nevertheless, called a trade restrictionist, if you remember.

A lot of beef farmers do not remember what I did, but Mr. Gracey, of the Canadian Cattlemen's Association sent me a letter when I made a statement that I thought my action would mean \$100 million to the cattlemen. He said I was wrong and, of all things, said also that I was too conservative.

Now, I read some of the things you said last night, and it is obvious from this that there are some people who do not know what has been going on in the past history of the beef industry. The Americans said, "There was nothing wrong with what you did" but we could not let you get away with it." We could have gone to GATT for compensation with regard to that, but we did not do that to the Americans, although they damaged our market at that time substantially, not so much in the beef area but in other commodity areas. But I did have controls on them, and the very people who are saying today that they want controls now were the ones who were telling me to get out of the market and quit interfering in the international area.

So when we talk about supply management let us make a fair comparison of what marketing boards are. There are 140 marketing boards in Canada, run mostly by the provinces. I only have two marketing boards under the national Farm Products Marketing Council that I am responsible for, and I only started one of them. Senator Olson started the egg marketing board. I think it was one of the last official things he did before he left office. I formally handed over the only money we have given them, \$100,000, after I became Minister of Agriculture, to start their operation, and that is the act. We have not used one penny of tax dollars for that commodity and every one of those producers has a decent income. They have a profit system, and never in the history of this country has an hour's wages been able to buy more eggs than at the present time. You cannot find one feed manufacturer or one poultry supplier whose bills are not paid and who are not happy with the whole system. That industry is probably in the most stable and healthy condition that it has ever been in in the history of our nation. Prices have been stable, and the pricing for last year was an inflation fighter's dream because eggs went down in price by 4 per cent in Canada. Just imagine if everything in our society had been so productive that it went down in price. Some things should have, but we know that they did not. For instance, imported foods in Canada, last year, went up an average of 58 per cent.

[Traduction]

production de bovins. Vous vous souviendrez que la crise de l'énergie a commencé alors et que les autres pays ont cessé d'acheter du bœuf, parce qu'ils ne pouvaient plus se permettre d'en acheter; ils devaient acheter du pétrole des pays de l'OPEP; cette situation a engendré sur le marché un problème encore plus important. Si vous vous en rappelez bien, cela n'a pas empêché que je sois traité de «restrictionniste commercial».

De nombreux éleveurs de bœuf ne se souviennent pas de ce que j'ai fait, mais M. Gracey de l'Association canadienne des éleveurs de bétail m'a envoyé une lettre, lorsque j'ai déclaré que je croyais que les mesures que j'avais prises rapporteraient 100 millions de dollars aux éleveurs de bœuf. Il m'a dit que je me trompais et, en outre, que j'étais trop conservateur.

Maintenant, j'ai lu certaines déclarations que vous avez faites hier soir, ce qui m'a amené à constater qu'il y a ici des personnes qui ne sont pas au courant de ce qui s'est passé auparavant dans l'industrie du bœuf. Les Américains ont dit: «Vous n'avez rien fait de mal, mais nous ne pouvions pas vous laisser vous en tirer ainsi sans réagir.» Nous aurions pu nous adresser au GATT pour obtenir des compensations à ce sujet, mais nous n'avons pas pris cette mesure contre les Américains, bien qu'à ce moment là ils aient perturbé sensiblement notre marché, pas tellement dans le cas de la viande de bœuf, mais d'autres produits. Mais j'employais des mesures de réglementation contre eux, et ces mêmes personnes qui aujourd'hui déclarent qu'elles veulent qu'on applique actuellement des mesures de réglementation, étaient celles qui me disaient de me retirer du marché et de ne pas intervenir dans le commerce international.

Par conséquent, lorsque nous parlons de la gestion des approvisionnements, faisons une comparaison juste entre les offices de commercialisation. Au Canada il y a cent-quaante offices de commercialisation, administrés pour la plupart par les provinces. Dans le cadre du Conseil national de la commercialisation des produits de ferme je ne suis responsable que de deux offices de commercialisation, et je n'en ai lancée qu'un. Le sénateur Olson a lancé l'Office de commercialisation des œufs. Je pense que c'est la dernière mesure officielle qu'il ait prise avant d'abandonner ses fonctions. J'ai officiellement remis les seules sommes que nous leur avons accordées, 100,000 dollars, après avoir été nommé ministre de l'Agriculture, pour mettre sur pied leur service, et c'est prévu dans la loi. Pour ce produit nous n'avons utilisé aucune somme provenant de recettes fiscales, et chacun de ces producteurs a un revenu décent. Ils ont un système de bénéfices et jamais dans l'histoire de notre pays un salaire horaire n'a permis d'acheter autant d'œufs qu'actuellement. Vous ne pouvez pas trouver un seul fabricant de provende ou un seul fournisseur de volailles dont les factures ne sont pas réglées et qui n'est pas satisfait de l'ensemble du système. Cette industrie connaît probablement la plus grande stabilité et la plus grande prospérité qu'elle n'ait jamais connue dans l'histoire de notre pays. Les prix ont été stables, et l'an dernier la fixation des prix constituait le rêve de ceux qui luttent contre l'inflation, parce que le prix des œufs a diminué de 4 p. 100 au Canada. Imaginez si dans notre société tous les secteurs avaient été aussi productifs et avaient procédé à des réductions de prix. Le prix de certains produits aurait

[Text]

The Chairman: Are there any questions?

Senator Buckwold: Mr. Minister, I made a comment, among other things that I said yesterday evening, about marketing boards, in response to quotations from the press insofar as your possible solution to this problem was concerned, indicating that you would be gently persuading people that the marketing board concept is the answer to the problem. As a representative of Saskatchewan, I feel that I had to draw the attention of the Senate and yourself to the fact that most producers do not agree with that concept. This very day they resist it. I think there are supply management factors that can be implemented without the bureaucracy of a marketing board, which I think scares off many of the producers. The Saskatchewan Cattle Breeders Association, with 6,000 members, have said they do not want it. What I was saying was that this should not be the direction taken in trying at this moment to satisfy the cattle raisers, the producers, who are so unhappy as a result of low prices. That is really my comment, and I just pass it on to the minister.

Hon. Mr. Whelan: Over a year ago I made it very clear to the annual Canadian Cattlemen's Association meeting that I would in no way impose a marketing board on them, as R. B. Bennett imposed the Wheat Board on the western farmers without a vote or anything else. In no way would I be guilty of such a thing as that. If they wanted it, they could have it. The legislation could be amended. Under the present legislation you could not even have a marketing board with the agency powers unless you amended the present national farm marketing product legislation that we have in the House of Commons. There is no way we could do that. What I still say is that under the present legislation, under the present system, there must be a better way of supplying the market with the product.

I can use an example. A meat packing plant has a capacity to slaughter 2,000 head of cattle. We all decide we are going to ship cattle, so we ship 2,500; the next day we ship 2,600; they have 1,100 head of cattle they do not know what to do with. They have only one recourse, and that is to stop the cattle by lowering the price, because the cattle are shrinking in the lots, so they stop it. That is a stupid system of supplying a market. We do it in hogs even better. We call up the hog marketing agency in the province. There is no national marketing agency; all the provinces have different systems. In Ontario you cannot deliver hogs once they tell you "No more" because they have reached their capacity. They have provided a very stable income for their people under that programme. That man can raise all the hogs he wants, but he is going to supply the market in an orderly fashion. That is what I mean by beef being easier to run than hogs. At one time we used to sell hogs

[Traduction]

dû baisser, mais nous savons que ce n'est pas le cas. Par exemple, l'an dernier, le prix des produits alimentaires importés au Canada ont augmenté en moyenne de 58 p. 100.

Le président: Avez-vous des questions à poser?

Le sénateur Buckwold: Monsieur le ministre, parmi les autres déclarations que j'ai faites hier soir, j'ai fait une remarque au sujet des offices de commercialisation, en réponse à des citations publiées dans la presse en ce qui concerne votre solution possible à ce problème indiquant que vous voulez persuader gentiment les producteurs que le principe d'un office de commercialisation est la solution au problème. En tant que représentant de la Saskatchewan, j'ai le sentiment que je devais signaler au Sénat et à vous-mêmes que la plupart des producteurs ne souscrivent pas à ce principe. Actuellement ils s'y opposent. Je pense qu'il y a des éléments de la gestion des approvisionnement qui peuvent être appliqués sans avoir recours à la bureaucratie d'un office de commercialisation, qui à mon avis, effraie un grand nombre de producteurs. La *Saskatchewan Cattle Breeders Association*, qui compte 6,000 membres a déclaré qu'elle n'en veut pas. Je tenais à dire qu'on ne devrait pas s'engager dans cette voie actuellement pour essayer de satisfaire les éleveurs et les producteurs de bétail qui sont mécontents à cause du faible niveau des prix. C'est ce que je voulais réellement faire observer, et maintenant je passe la parole au ministre.

L'honorable M. Whelan: Il y a plus d'un an, à la réunion annuelle de la *Canadian Cattlemen's Association* je leur ai précisé que je ne leur imposerais absolument pas un office de commercialisation, comme R. B. Bennett a imposé aux agriculteurs de l'Ouest une Commission du blé sans procéder à un vote ou à toute autre consultation. Je ne me rendrai pas coupable d'une telle action. S'ils veulent avoir un office de commercialisation, on pourrait en instituer un. On pourrait modifier la loi. Dans le cadre de la loi en vigueur on ne pourrait même pas instituer un office de commercialisation investi des pouvoirs nécessaires, à moins de modifier la loi fédérale qui porte sur la commercialisation des produits de ferme. Nous ne pourrions pas le faire. Toutefois, je maintiens que dans le cadre de la loi en vigueur et du système actuel, il doit exister un meilleur moyen d'assurer l'approvisionnement du marché avec ce produit.

Je peux vous donner un exemple. Une conserverie a la capacité d'abattre 2,000 têtes de bétail. Nous décidons tous que nous allons expédier du bétail, par conséquent, nous expédions 2,500 têtes de bétail; le jour suivant nous en expédions 2,600; on se retrouve avec 1,100 têtes de bétail et on ne sait qu'en faire. Par conséquent, on n'a qu'un recours, celui d'arrêter l'approvisionnement en bétail en abaissant le prix, parce que le nombre de têtes de bétail diminue dans les parcs, on en arrête la livraison. C'est un moyen absurde d'approvisionner un marché. Même dans le cas des porcs nous agissons plus intelligemment. Nous appelons l'office de commercialisation des porcs de la province. Il n'y a pas d'office national de commercialisation; chaque province a un système différent. En Ontario vous ne pouvez pas livrer des porcs une fois que les responsables du marché vous disent qu'ils n'en veulent plus, lorsqu'ils ont atteint leur pleine capacité. Dans le cadre de ce

[Text]

in the spring and the fall. We supply them every week now all year around in the market. That is what I mean by supplying the market by a better system.

We know, for instance, that we can feed our cattle for any ethnic group. I know people in Ontario who are feeding cattle according to what the ethnic group wants. In the last six weeks they have been on straight rye—not in the bottle but in the other form. That's to give the meat the flavour that is wanted. Those people have never got below 50 cents a pound for those cattle. We should be doing more of those sorts of things and supplying the market in a more orderly fashion.

In this country, that has all the expertise of producing beef in the way and manner that we know, with the genetic breeding programs that we have developed and so on, so that we are superior to nearly any other cattle breeding society in the world, there should be no reason to bring in special meats for our restaurants from the United States of America. We are bringing in lots of it yet, special cuts that have to be certified DES free. Beef producers should be making those kinds of contracts through their associations or organizations, supplying that market all the time.

For instance, we know of parts of Canada where the cow-calf operators can produce only that kind of product. There are other places in Canada where you can have even different breeding programs, especially in central and eastern Canada, where you do not depend on the range so much; your breeding program could be practically like a dairy herd; they could be calving all year round.

I just say, when we point to marketing boards, that the marketing principle in that great free province of Alberta, next door to Senator Buckwold, is the toughest marketing board legislation of all.

I can switch from beef to poultry. In Alberta they pay the most to the producers of poultry, and the consumers pay the most for poultry, and it is an ever-expanding industry, the consumption of poultry in Alberta continues upward all the time. It is a tough board, don't kid yourself. It is so tough and so good that they do not want to join the national organization; they are the only ones who don't want to. The marketing board in Saskatchewan has increased broiler production. It is not like the pessimists say. Broiler production has increased in Saskatchewan now more than it was five years ago.

The Chairman: You have made a great speech.

[Traduction]

programme ils ont assuré un revenu très stable à leurs producteurs. Ce producteur peut élever autant de porcs qu'il le veut, mais il doit approvisionner le marché de façon régulière. C'est pourquoi je dis qu'il est plus facile d'élever des bœufs que des porcs. Il fut un temps où nous ne vendions des porcs qu'au printemps et à l'automne. Maintenant, nous en vendons l'année durant, sur tout le marché. C'est pourquoi je dis qu'il faut un meilleur système d'approvisionnement.

Nous savons, par exemple, que nous pouvons nourrir notre bétail en fonction du groupe ethnique qui l'achètera. Je connais des gens de l'Ontario qui le nourrissent selon les exigences d'un certain groupe ethnique. Depuis six semaines, le bétail ne mange que du seigle, et pas distillé encore! On donne ainsi à la viande la saveur recherchée. Ces éleveurs-là n'ont jamais obtenu moins de 50c. la livre de leur bétail. Nous devrions adopter davantage ces techniques et approvisionner le marché d'une façon méthodique.

Dans ce pays, qui dispose de toutes les connaissances nécessaires pour produire du bœuf de la façon dont il l'entend avec les programmes de sélection de races qui ont été établis, et ainsi de suite, au point que nous dépassons presque toutes les autres sociétés d'élevage de bétail du monde, il devrait n'y avoir aucune raison pour importer des États-Unis des viandes destinées à nos restaurants. Nous en importons encore beaucoup, et des morceaux spéciaux qui doivent être certifiés exempts de D.E.S. Les producteurs de bœuf devraient conclure des contrats de ce genre par l'intermédiaire de leurs associations ou de leurs organismes pour approvisionner le marché en permanence.

Par exemple, nous savons que dans certaines régions du Canada les éleveurs-naisseur ne peuvent produire que ce type de produit, alors que dans d'autres régions où sont mis en application différents programmes d'élevage, plus particulièrement dans les provinces du centre et de l'Est, où l'on ne dépend plus autant des pâturages, votre programme d'élevage pourrait pratiquement être le même que celui qui s'applique au troupeau laitier. Le nourrissage pourrait se poursuivre toute l'année.

Je veux dire tout simplement que, si l'on s'oriente vers les offices de commercialisation, le principe qui prévaut dans cette vaste province de l'Alberta, voisine du sénateur Buckwold, c'est la réglementation de la commercialisation la plus stricte de toutes.

On peut aussi parler de la volaille. En Alberta, on verse le prix fort aux producteurs de volailles. Les consommateurs paient très cher cette denrée. C'est une industrie en pleine croissance car la consommation de volaille augmente sans cesse dans cette province. L'Office est très sévère, ne vous y trompez pas. Si sévère et si efficace qu'il ne veut même pas se joindre à l'organisation nationale; il est d'ailleurs le seul à s'y refuser. L'office de commercialisation de Saskatchewan a accru sa production de poulet de grill, contrairement aux prédictions des pessimistes. La production de poulet de grill en Saskatchewan est maintenant supérieure à ce qu'elle était il y a cinq ans.

Le président: Vous avez fait un très bel exposé.

[Text]

Senator Buckwold: Are you talking co-op now?

Hon. Mr. Whelan: No, the marketing board that the farmers run. Senator Buckwold referred to the bureaucracy. There is no bureaucracy involved in a marketing board. Those people are hired by the farmers themselves and fired by the farmers themselves.

The Chairman: Could I interrupt? The question has arisen about marketing boards. I think we all agree about two things now, after we have heard these comments. First, the producers are not asking for it, certainly not by way of any majority. Secondly, the minister is not going to give them one, because they are not asking for one. I think we could just leave the marketing board discussion at this time, and perhaps go back to what we are really interested in, which is what kind of luck the minister is going to have in getting this meat import authority placed on the statute books.

Senator Olson: Mr. Minister, I want to make a comment on what I see as the problem with respect to the meat import law that is in place now. Frankly, I do not disagree with it, nor indeed with the formula on which the amount that is going to come in is set. What is wrong with it, in the eyes of some of the producers, is the predictability that it will be in place next year and the year after, because in the beef industry the turn around is about four years, once you make the decision to increase. You can sell off more quickly than that, but to increase it is usually four years down the road before you actually have any additional volume to sell if you start with the cow-calf operator.

It seems to me that, in the very short-term, if your government could announce that under the policy you have now, and the formula, it will only be increased by the amount, or less than the amount—and that is what you did this year—of the increase in production, then they would have confidence that they are not going to be faced with some very sharp increases in the tonnage of the kind of meat that comes in from offshore at some point farther down the road after they have made these great investments to increase production. I am not suggesting to you that that is the total long-term answer; I would rather have a meat import law of some kind in order to get confidence.

If the government could announce now that this is their policy and that they are going to use the import-export act for purposes that they have already demonstrated they are going to use it for, I think that is probably the best you could do in the short term. I am not sure whether the government is ready to make that announcement. I hope they could agree to it. Then you would not even need to have another act go through Parliament. If you did have one, I presume the effect of it would be reasonably the same as what you are doing now, except that there would be some confidence that it is a longer term prediction. As you know, there were some other recommendations in the report this committee made, on target prices and so on, but I think that is probably the best you could do for now, and I would hope that could be done.

[Traduction]

Le sénateur Buckwold: Parlez-vous des coopératives maintenant?

L'honorable M. Whelan: Non, de l'office de commercialisation que les agriculteurs gèrent. Le sénateur Buckwold faisait allusion à la bureaucratie. Il n'y en a pas dans un office de commercialisation. Les gestionnaires sont embauchés et renvoyés par les agriculteurs eux-mêmes.

Le président: Puis-je vous interrompre? La question a été soulevée au sujet des offices de commercialisation. Je pense qu'après avoir entendu ces remarques nous sommes tous d'accord pour admettre deux choses. Tout d'abord, les producteurs ne réclament pas d'offices de commercialisation, du moins pas dans leur majorité. Ensuite, le Ministre ne leur en accordera pas, étant donné qu'ils n'en demandent pas. Je pense que nous pourrions laisser la question des offices de commercialisation en l'état, et revenir à ce qui nous intéresse véritablement, à savoir ce qu'obtiendra le Ministre en faisant figurer dans la loi cette disposition sur les importations de viande.

Le sénateur Olson: Monsieur le Ministre, je voudrais apporter un commentaire sur ce que je considère être le principal problème de la loi actuelle sur les importations de viande. A la vérité, je ne m'y oppose pas, pas plus qu'à la formule de détermination des importations autorisées. L'inconvénient de cette loi, du point de vue de certains producteurs, est la perspective de son application l'année prochaine et l'année suivante, car dans l'industrie du bœuf, l'échéance est d'environ 4 ans, une fois prise la décision d'augmenter la production. Il est possible de vendre plus rapidement que cela, mais pour les augmentations, il faut généralement 4 ans avant d'avoir des quantités supplémentaires à vendre lorsque l'augmentation a débuté au niveau des éleveurs-naisseur.

Il me semble qu'à très court terme, si votre gouvernement pouvait annoncer qu'en vertu de la politique actuelle et de la formule, les importations n'augmenteraient que dans une proportion égale ou inférieure—comme cela s'est produit cette année—à l'augmentation de la production, les producteurs seraient alors confiants de ne pas être amenés à affronter une augmentation très sensible du tonnage de viande importée après qu'ils auront investi pour augmenter leur production. Je ne veux pas dire que cela assure une solution globale à long terme; je préférerais que le gouvernement adopte une loi quelconque sur les importations de viande afin de gagner la confiance des producteurs.

Si le gouvernement pouvait annoncer maintenant qu'il a choisi cette politique et qu'il n'utilisera pas la loi sur l'import-export dans le but visé jusqu'à maintenant, je pense que ce serait la meilleure solution à court terme. Je ne suis pas certain que le gouvernement soit disposé à prendre une telle mesure. J'espère qu'il sera d'accord. Il ne serait même pas indispensable de soumettre une autre loi au Parlement. S'il fallait pourtant le faire, je suppose qu'il engendrerait une situation assez semblable à la situation actuelle, si ce n'est que les producteurs auraient davantage confiance pour les prévisions à long terme. Comme vous le savez, le rapport du Comité contenait d'autres recommandations relatives aux prix visés, et ainsi de suite, mais je pense que c'est sans doute le mieux qu'on puisse faire maintenant, et j'espère que ce sera fait.

[Text]

I should like to make one other comment, if I may. It is not to revive the marketing board discussion that you disposed of about four minutes ago, Mr. Chairman. We in this committee have some obligation to come up with some more specific proposals with respect to the marketing structure within Canada. I think one of the things we have to do is change the terminology. No one in this room knows better than the minister and me that "marketing board" has got a stigma attached to it that you cannot get past a lot of people in the beef industry. They think it means nothing less than a full-fledged marketing agency, with all the oppressive supply management things in it. I remember about that legislation. It has not been amended that much since. That legislation is enabling legislation that will allow the producers to set up a marketing commission of some kind way short of a full-fledged marketing board.

Perhaps we should start using the term "marketing commission" because that seems to be perfectly respectable in places—not with all the maximum powers that could be granted under that act, but perhaps with some kind of new authority enabling the producers to have their representatives involved at some point in the sales. I do not think we will accomplish very much if we talk about "marketing boards" as that term is now interpreted and defined.

Another point raised during the hearings is that there are some bad habits—I am not looking for a villain—which have developed in the meat marketing structure. This came out during the witnesses' testimony. This involves such things as shipping before beef is sold, freight rate kickbacks—which is rebates, as I understand it. There are a lot of people who do not understand it.

I am not asking that a marketing board or marketing commission be put in place now, because our committee is now at the point where we are about to write our report, and we could make more specific recommendations about that within the next four weeks.

The Chairman: Before the minister replies, I should like to give my interpretation of the controls on imports which are in effect now. The 1.5 per cent increase was because of an increase in population. In any legislation I suggest there should be counter-cyclical production. When the slaughtering of Canadian cattle increases, then the imports should be reduced. It has been the other way up to the present time: when the production goes up, the imports are increased. I think this is entirely backwards.

I must disagree, to some extent, with Senator Olson, because I feel the historic period on which imports into this country should be something which gives our producers a larger percentage of the market than they now have, and it should be based on a more representative period than the last few years.

[Traduction]

Avec votre permission, je voudrais formuler une autre remarque. Je ne veux pas relancer la discussion sur les offices de commercialisation, à laquelle vous avez mis un terme il y a environ 4 minutes, monsieur le président. Dans ce comité, nous sommes plus ou moins tenus de présenter des propositions plus précises en ce qui concerne la structure de la commercialisation au Canada. Nous devons, entre autres choses, modifier la terminologie employée. Personne, dans cette pièce, ne sait mieux que le Ministre et moi-même que l'«office de commercialisation» a un sens très précis dans l'esprit d'un grand nombre de personnes concernées par l'industrie du bœuf. Ces personnes pensent que le terme ne signifie rien de moins qu'un organisme de commercialisation au sens fort, avec tout ce que cela comporte de contraintes au niveau de la gestion des approvisionnements. Je me souviens de cette loi. Elle n'a pas été tellement modifiée par la suite. Elle autorise la prise des mesures qui permettront aux producteurs d'instaurer une commission de commercialisation assez différente d'un véritable office de commercialisation.

Nous pourrions peut-être commencer à utiliser le terme «commission de commercialisation», car la formule semble tout à fait respectable; la commission ne serait pas dotée de tous les pouvoirs prévus dans la loi, mais elle jouirait d'une sorte d'attribution nouvelle qui permettrait aux producteurs d'avoir des représentants au stade de la vente. Je pense que nous n'arriverons à aucun résultat si nous parlons d'«office de commercialisation» au sens où ce terme est actuellement interprété et défini.

Au cours des audiences, on a également évoqué la question des mauvaises habitudes—je ne veux accuser personne—qui sont apparues dans le processus de commercialisation de la viande. Certains témoins en ont parlé dans leur déposition. Ces habitudes comprennent le fait d'expédier le bœuf avant qu'il ne soit vendu, et les ristournes sur les tarifs de transport. Certains ne comprennent pas cela.

Je ne demande pas qu'on mette dès maintenant en place un office de commercialisation ou une commission de commercialisation, car notre comité est sur le point de rédiger son rapport et nous pourrions formuler au cours des prochaines semaines des recommandations plus précises sur ce point.

Le président: Avant que le ministre réponde, j'aimerais dire ce que je pense des mesures de contrôle relatives aux importations qui sont actuellement en vigueur. L'augmentation de 1.5 p. 100 était due à une augmentation démographique. Je suis d'avis que toute loi devrait prévoir une contre-production cyclique, c'est-à-dire que si l'abattage du bétail canadien augmente, il faut réduire les importations. Jusqu'à présent, il en était autrement: les importations augmentaient en même temps que la production. Je pense que c'est une grande erreur.

Je dois dire que je désapprouve, dans une certaine mesure, la déclaration du sénateur Olson, car à mon avis, en ce qui concerne les importations, il faudrait se baser sur une période qui permette à nos producteurs de jouir d'une plus grosse part du marché et qui soit plus représentative que ces dernières années.

[Text]

In any event, the EEC does anything it wants and it does not pay compensation. Japan does everything it wants to do and it does not pay compensation.

Hon. Mr. Whelan: I should correct your last statement. We have received compensation on a couple of things. It was not what we wanted. Someone will be meeting with the head of the EEC. There was one meeting with them today and a further meeting will be held tomorrow morning to discuss the same thing.

For example, we lost our cheese market in Great Britain when Great Britain joined the EEC. This was a 30 million pound cheddar cheese market. We never recouped that, and we do not feel that we received proper compensation for it. We now have the right to sell in Great Britain, but we only sold approximately a million pounds of cheddar cheese in that market. When people's eating habits change it is hard for them to go back to a certain commodity they had been used to.

I should say something with respect to supply management. The federal government will be forming a broiler board. Alberta does not want to join it. I will be discussing this with Mr. Bergland next week in Washington. We will discuss his quota for his producers into Canada.

When trading partners are told that within so many months or years we will supply 85 per cent of our market, and there is only going to be 15 per cent for import, you cannot get into trouble with them.

The United States took us to the GATT on eggs, and we won. Approximately 2 per cent of our eggs are traded back and forth across the border, but we provide the stability on that. That is one of the rules of the GATT. They do not intend to change that.

For instance, if you want beef imports down when production is up, you must tell them that in five years domestic beef production will take care of 92 per cent of the consumption in Canada, and they will plan their marketings in Canada according to that. That is something that is grossly misunderstood, as far as I am concerned, and that is one of the reasons why I am a strong supporter of supply management. With that type of system I can move ahead and tell them each year that they are going to find some place else for their exports, because we are going to increase production for our own consumption.

The Canadian farmer says we have the ability to produce those commodities. This is what we said in our food strategy. Those things we know how to produce and have the capability of producing, we must produce. As I said earlier, there are millions of acres that lend themselves to nothing much more than grazing, and someone can finish those cattle on silage, grains, and supply a source of protein that for many years Canadians will want.

[Traduction]

En tout cas, la CEE n'en fait qu'à sa tête, elle ne paye pas d'indemnité. Il en est de même pour le Japon.

L'honorable M. Whelan: Je voudrais rectifier votre dernière déclaration. Nous avons reçu des indemnités pour deux choses. Mais ce n'était pas ce que nous voulions. On s'attend à ce que quelqu'un s'entretienne avec le chef de la CEE. Il y avait une réunion avec eux aujourd'hui et une autre aura lieu demain pour discuter du même sujet.

Par exemple, nous avons perdu notre marché du fromage en Grande-Bretagne lorsque celle-ci s'est jointe à la CEE. C'était un marché qui représentait 30 millions de livres de fromage Cheddar et que nous n'avons jamais pu compenser; à notre avis, nous n'avons pas été indemnisés comme il se doit. Nous avons maintenant le droit de vendre en Grande-Bretagne, mais nous n'y avons vendu qu'environ un million de livres de fromage Cheddar. Lorsque les gens changent leurs habitudes culinaires, il leur est difficile de revenir à une certaine denrée à laquelle ils avaient été habitués.

Je dois dire quelques mots sur la gestion de l'approvisionnement. Le gouvernement fédéral se propose de créer un office de commercialisation du poulet à griller. L'Alberta ne veut pas s'y joindre. La semaine prochaine, à Washington, je discuterai de la question avec M. Bergland. Nous parlerons de son quota pour les producteurs qui veulent importer au Canada.

Lorsque nous disons à nos partenaires commerciaux que dans tant de mois ou dans tant d'années, nous approvisionnerons 85 p. 100 de notre marché et que les importations représenteraient seulement 15 p. 100, nous ne risquons pas d'avoir de problème avec eux.

Les États-Unis ont appliqué le GATT pour ce qui est des œufs, et nous avons gagné. Nous exportons seulement 2 p. 100 de nos œufs, mais nous maintenons une certaine stabilité dans ce secteur. C'est l'une des règles du GATT. Ils n'ont pas l'intention de modifier l'accord.

Par exemple, si l'on veut importer moins de bœuf lorsque la production augmente, il faut leur dire que dans cinq ans la production nationale du bœuf assurera 92 p. 100 de la consommation au Canada, et ils planifieront leur commercialisation en conséquence. En ce qui me concerne, cet aspect est très mal compris et c'est l'une des raisons pour lesquelles j'appuie fermement la gestion de l'approvisionnement. Avec un système de ce genre, je peux progresser et leur dire chaque année qu'il leur faudra se tourner ailleurs pour leurs exportations, car nous allons augmenter notre production pour mieux répondre à la consommation du pays.

Selon les agriculteurs canadiens, nous pouvons assurer ces denrées. C'est la stratégie que nous avons utilisée dans le domaine alimentaire. Nous savons comment produire les denrées, nous en avons la capacité, nous devons donc produire. Comme je l'ai déjà dit, des millions d'acres ne servent que de pâturages; on peut finir d'emboucher le bétail en lui fournissant du foin et des céréales, il est donc possible d'assurer une source de protéine dont les Canadiens auront besoin pendant de nombreuses années.

[Text]

The Western Grain Stabilization Act is a perfect example of security, because it is written into the law. I can say one thing, and in the future another minister can come along and say that that is what Whelan said, but that won't happen when it is law. When it is statutory, they know where they are going.

My expenditures are not statutory under the stabilization act. Every time I use stabilization I must go to Treasury Board and argue that point for the producers. I have not argued for a chicken producer for four years now. I do not get bad letters from them; I get Christmas cards telling me what the government has done for them. It has not done anything for them; they are running their own show, as far as that goes.

When you talk about bad habits, Senator Olson, I could not agree with you more. This must be ironed out.

I am sure you understand the legislation as well as, if not better, than I do. There has to be a marketing association for education—that is, educating these people in marketing their products, educating them in new ways of supplying the market. This must be done. There are many options under that legislation. There are as many options as there are colours of the rainbow. The last resort for them would be to take control of the product.

Many provincial marketing boards use the private industry. Mr. Childs from Alberta makes the comparison of the dilapidated meat and beef processing plants to the modern-day dairy plants in Alberta. The farmers do not run the dairy plants in Alberta; the dairy industry runs them. In some cases they are run by co-operatives, but that is their right. They simply pay the farmer for the milk, and the farmer provides high quality milk to them.

Senator Olson: If you are prepared to announce a policy with respect to how you are applying it on imports, is there a formula which we could have indicating how you arrived at 1.5, because it is not only related to beef production, which concerns our chairman, but also to the consumption of that class of meat.

Hon. Mr. Whelan: The protein content of that meat is the same as the fresh meat; there is nothing unhealthy about the meat that is being imported. The trends of importing meats are changing as well. Special cuts of meat were never imported. The imports were used by many for making meatloaf, sausages and hamburgers.

I understand a farmer's dinner in Alberta was supplied with Australian steaks. It is a tragic and shocking thing to provide the farmers of Alberta with Australian steak, but this was done by one of these entrepreneurs.

We believe we should discuss this with Australia and New Zealand, because that is a new kind of import. It is not one of the ones whereby they have the right because of an historical trading pattern over a period of years.

[Traduction]

La Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest constitue l'exemple parfait de la sécurité, car cette sécurité est insérée dans la loi. Je peux dire une chose et il se peut qu'un nouveau ministre déclare que c'est ce qu'a dit Whelan; mais ce genre de situation ne se produit pas s'il y a une loi écrite. Lorsque la loi est adoptée, on sait où l'on va.

Mes dépenses ne sont pas statutaires aux termes de la loi sur la stabilisation. Chaque fois que je recours à la stabilisation, je dois aller au Conseil du trésor et défendre le point de vue des producteurs. Cela fait quatre ans maintenant que je n'ai pas défendu les intérêts des producteurs de poulets. Pourtant, ils ne m'écrivent pas de lettres d'insultes; ils m'envoient des cartes de Noël pour me dire ce que le gouvernement a fait pour eux. Il n'a rien fait pour eux; ils doivent se débrouiller seuls.

Vous avez parlé de mauvaises habitudes, sénateur Olson, et je suis entièrement de votre avis. Il faut les éliminer.

Je suis sûr que vous comprenez la loi aussi bien sinon mieux que moi. Il faut créer une association de commercialisation pour enseigner aux gens comment lancer leurs produits et leur apprendre des méthodes nouvelles pour approvisionner le marché. C'est une nécessité. La loi offre de nombreuses solutions. Il y a autant de solutions que de couleurs dans un arc-en-ciel. Leur dernier recours consisterait à contrôler eux-mêmes le produit.

Bien des offices provinciaux de commercialisation utilisent le secteur privé. M. Childs de l'Alberta compare les usines désuètes de transformation du bœuf et de la viande aux usines laitières modernes en Alberta. Les agriculteurs n'exploitent pas ces dernières en Alberta. C'est l'industrie laitière qui s'en charge. Dans certains cas, ce sont les coopératives, qui les exploitent mais c'est leurs droits. Elles paient simplement l'agriculteur pour le lait, et l'agriculteur leur fournit du lait de très bonne qualité.

Le sénateur Olson: Si vous êtes disposé à informer la population sur la façon dont vous entendez appliquer votre politique sur les importations, y a-t-il une formule qui puisse nous indiquer la façon dont vous avez pu en arriver à 1.5, car il s'agit non seulement de la production du bœuf, qui préoccupe notre président, mais également de la consommation de cette catégorie de viande.

L'honorable M. Whelan: La teneur en protéines de cette viande est la même que dans le cas de la viande fraîche; la viande importée n'a rien de malsain. Les tendances relatives à l'importation des viandes changent également. On n'importe plus aujourd'hui de nouveaux morceaux spéciaux. La viande importée a servi, pour la plupart, à apprêter des pains de viande, des saucisses et des hamburgers.

J'ai entendu dire que les agriculteurs de l'Alberta mangeaient des steaks australiens. Il est tragique et choquant de fournir des steaks australiens aux agriculteurs albertains, mais l'une des entreprises l'a fait.

A votre avis, nous devrions discuter de ce sujet avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, car il s'agit d'un nouveau produit d'importation. Elles n'ont aucun droit à cet égard: il ne s'agit pas d'un lien commercial historique qui s'est établi au fil des ans.

[Text]

Senator Molgat: Mr. Chairman, Mr. Minister: First of all, may I say how pleased I am that you were so quickly available and willing to make yourself available to meet with our committee. It is much appreciated, because we consider the conditions to be very serious. I recognize that a beef import law is not the answer to all the problems; there is no argument there. However, it is one thing that we can do.

Some months ago you indicated that you were prepared to proceed on this, and I believe that you had every intention of doing so, but it has not yet happened. When might we expect that this could be done?

Hon. Mr. Whelan: Well, if I have the foremost of co-operation of all parties concerned, we would probably be able to announce it in western Canada this weekend.

Senator Molgat: Your own opinion is not changed in that regard?

Hon. Mr. Whelan: This is what the producers are asking for. It is better than Senator Olson's suggestion, because it would be legislation and they could be guided by that. For instance, the controls were taken off in 1976 under the import-export act, but under this act they could not be taken off. They would be automatically triggered. That is when 186 million pounds of Australian and New Zealand meat were shipped in here. By the way, they just did not ship it in here and hope somebody would buy it. Your great Canadian meat packing industry bought that meat and brought it in themselves. Canada Packers, I believe, are the greatest importers of that, with their agents in Oceanic countries. They made a bundle on it and don't think they did not. Anyone who is in that business knows that they are making more money than any beef producer is right now on the increase in price of Australian and New Zealand meat that they have had in storage. That is part of the system, of course, under which we are operating. There is nothing wrong with a decent profit, but if a farmer has to feed a cow all winter and maybe not make 10 cents and it can be kept in the warehouse for just a few weeks, or months, and realize 10 cents or maybe 14 cents, that is a little too much.

Senator Riley: And there is also Inter-Continental.

Senator Molgat: So it has not changed, in your opinion, and if you had your choice it would be announced now?

Hon. Mr. Whelan: That is right, because I think we have the Opposition parties in the house ready. However, the problem is to find a time slot to put it in the House of Commons, but yesterday in the committee they said they would be ready to go to that meeting.

In connection with the time slot in the House of Commons, I have been told by Opposition members that they would probably debate it for half a day and refer it to committee

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Monsieur le président et Monsieur le ministre, permettez-moi d'abord de vous exprimer combien je suis heureux que vous ayez pu vous libérer si vite pour venir discuter avec le Comité. Nous vous en sommes reconnaissants parce que nous estimons que la situation est grave. J'admets qu'une loi sur l'importation du bœuf ne résoudrait pas tous les problèmes, mais c'est une solution possible.

Il y a quelques mois, vous nous avez dit que vous étiez prêt à présenter une telle loi, mais rien ne s'est passé malgré votre intention ferme de le faire. Quand une loi de ce genre sera-t-elle présentée?

L'honorable M. Whelan: Si toutes les parties en cause collaborent avec mon ministère, nous pourrions probablement annoncer la présentation d'une telle loi dans l'Ouest canadien cette fin de semaine.

Le sénateur Molgat: Vous n'avez pas changé d'avis à ce sujet?

L'honorable M. Whelan: C'est ce que les producteurs désirent. Cette solution vaudrait mieux que la proposition du sénateur Olson parce qu'il s'agirait d'une loi qui guiderait les producteurs. Ainsi, les contrôles ont été abandonnés en 1976 en vertu de la loi sur les importations et les exportations, mais ils ne pourraient être abrogés aux termes de cette nouvelle loi. Ils seraient automatiquement appliqués. Près de 186 millions de livres de viande provenant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande sont entrées au Canada après l'abandon des contrôles. Soit dit en passant, ces producteurs n'ont pas envoyé la viande ici en espérant que quelqu'un l'achète. Les grandes entreprises de salaisons canadiennes ont acheté cette viande et l'ont importée. Canada Packers, qui a des représentants dans les pays océaniques, en est le principal importateur. La vente de cette viande lui a rapporté des profits énormes n'en doutez pas. Quiconque travaille dans ce domaine sait que ces sociétés font beaucoup plus d'argent actuellement que tout autre producteur de bœuf en raison de l'augmentation du prix de la viande provenant de l'Australie et la Nouvelle-Zélande qu'ils avaient en entrepôt. Cela fait évidemment partie du système dans lequel nous fonctionnons. Il n'y a rien de mal à ce qu'une entreprise fasse un profit raisonnable, mais il est inconcevable qu'un fermier nourrisse une vache tout l'hiver et ne puisse faire un profit de 10 cents tandis qu'il suffit de garder du bœuf dans un entrepôt pendant quelques semaines ou quelques mois pour obtenir un profit de 10 ou peut-être même 14 cents.

Le sénateur Riley: Il en est de même pour Inter-Continental.

Le sénateur Molgat: A votre avis, la situation n'a donc pas changé et vous seriez prêt à annoncer la présentation d'une loi dès maintenant?

L'honorable M. Whelan: C'est exact, parce que je crois que les partis de l'opposition conviennent maintenant avec nous de l'urgence du problème. Il s'agit maintenant de trouver le temps de présenter cette loi à la Chambre des communes, mais ils ont affirmé hier au Comité qu'ils étaient prêts à se rendre à cette rencontre.

En ce qui a trait au délai, des députés de l'Opposition m'ont assuré qu'ils ne discuteraient de cette loi qu'une demi-journée et la renverraient aussitôt devant un comité. Si nous avons leur

[Text]

immediately. So, with that degree of co-operation I do not see any great difficulty. Whether their house leader has told our house leader, I do not know. I have not written to him, but I asked him verbally.

Senator Molgat: I agree that this, as a first step, is great and would establish a grain toward stability. What about the long range? I know you will discuss the details of the act once you receive it. However, at the moment the way the quotas have been established, there is a constant increase in the amount of imports.

Hon. Mr. Whelan: Yes.

Senator Molgat: Did I understand you to say that in the long range under the present system we could not reverse that and return to where Canadian producers have a greater share of the market?

Hon. Mr. Whelan: If you were going to cut a trading partner off on that, you would have to give him some kind of compensation on another type of product, or cash compensation, because under the GATT trading rules if your domestic market increases they share in that domestic market increase, which I said earlier.

Senator Molgat: But how far back does this go, because if you go back 7 or 8 years—

Hon. Mr. Whelan: Five years ago they used it for argument in GATT.

Senator Molgat: Are we unable to go beyond five years, because if you take the five years only, I do not believe that is a true reflection of the long-term Canadian beef market; it is an artificial period.

Hon. Mr. Whelan: That is right; you may be able to use that as an argument, but if you check the arguments in GATT, they generally stick pretty close to the five-year rule.

Senator Riley: Again, as I said last night, I am an amateur at this. Now let us talk about the import of beef from Australia and New Zealand, Mr. Minister, and cutting off the trading partner. What about increasing the quota? First of all, I would ask you this: How much lamb is being produced in Canada today?

Hon. Mr. Whelan: Not nearly enough; it continues to go down in production. It has been a very good economic entity in which to be for at least the last ten years.

Senator Riley: Where?

Hon. Mr. Whelan: All over Canada; wherever you want to produce it. No one wants to take care of sheep, that is what it amounts to, because it is a seven-day-a-week job, 365 days a year.

Senator Riley: Without talking about cutting off our trading partners in respect of beef, could you not increase the quota for import lamb, because lamb is—

[Traduction]

collaboration, je ne vois aucune difficulté. Je ne sais pas si leur leader parlementaire en a informé le nôtre. Je ne lui ai pas écrit, mais je lui ai posé la question oralement.

Le sénateur Molgat: Je reconnais que ce serait un premier pas important qui favoriserait la stabilité. Quelle mesure entend-on prendre à long terme. Je sais que vous discuterez des détails de la loi lorsque vous la recevrez. Cependant, à l'heure actuelle, le contingent qui a été établi permet une augmentation constante des importations.

L'honorable M. Whelan: En effet.

Le sénateur Molgat: Avez-vous dit qu'à long terme avec le système actuel nous ne pourrions renverser cette tendance et nous assurer que les producteurs canadiens obtiennent une part plus grande du marché?

L'honorable M. Whelan: Si l'on devait écarter un concurrent de cette façon, il faudrait le dédommager financièrement parce qu'en vertu des règles commerciales du GATT, si votre marché interne augmente, vos partenaires commerciaux doivent obtenir leur part.

Le sénateur Molgat: Quand cette politique a-t-elle été adoptée? Parce que si on retourne sept ou huit ans en arrière...

L'honorable M. Whelan: Il y a cinq ans, ils ont soulevé cet argument lors des négociations du GATT.

Le sénateur Molgat: Peut-on se reporter plus loin en arrière parce que je ne crois pas que les cinq dernières années reflètent véritablement la situation en ce qui a trait au marché du bœuf à long terme au Canada; c'est une période arbitraire.

L'honorable M. Whelan: C'est exact. Vous pouvez soulever cette question, mais si vous vérifiez les arguments contenus dans le GATT, vous verrez qu'ils s'en tiennent à la règle de cinq ans.

Le sénateur Riley: Comme je l'ai dit hier soir, je suis un profane dans ce domaine. Passons si vous le voulez bien, Monsieur le ministre, à la question de l'importation du bœuf en provenance de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande et à la possibilité d'écarter nos partenaires commerciaux du marché. Ne pourrions-nous pas augmenter les contingents? J'aimerais d'abord vous demander quelle quantité d'agneau le Canada produit actuellement?

L'honorable M. Whelan: Pas assez, puisque sa production ne cesse de décroître. L'élevage des moutons a été un commerce lucratif au moins au cours des dix dernières années.

Le sénateur Riley: Où?

L'honorable M. Whelan: Dans tout le Canada; où que vous vouliez le produire. Il reste que personne ne veut élever de moutons, parce qu'il faut s'y consacrer sept jours par semaine, 365 jours par année.

Le sénateur Riley: Ne pourriez-vous pas augmenter le contingent d'importation d'agneaux, sans diminuer la quantité de bœuf importé de nos partenaires commerciaux, parce que l'agneau est...

[Text]

Hon. Mr. Whelan: I do not even know that we have them on quota for lamb. It may be, but we get practically the majority of the lamb that we consume from Australia and New Zealand. I would have to double check that, to see if they are on quota.

Senator Riley: What about the import of live beef?

Hon. Mr. Whelan: Live beef can only come into Canada, I believe, from the United States of America.

Senator Riley: And not from Australia?

Hon. Mr. Whelan: No; I should not say it could not come in from Australia, but the economics of shipping it across the ocean would not allow it.

Senator Riley: It is only done for breeding purposes?

Hon. Mr. Whelan: Because, as far as concerns disease and so forth in their country, they can ship here because they are free of hoof and mouth disease. However, many countries in the world have it. That is why, for instance, we do not bring live cattle from South America and Mexico, because they have hoof and mouth disease. I believe the United States brings some in from Mexico, but they slaughter that immediately. However, the transportation problems through the United States of America into Canada to get it would be exorbitant, again, and we just do not allow those cattle in here. The main countries with which we trade in beef, as I said, supply frozen beef from Australia and New Zealand, fresh beef from the United States and cooked beef from Argentina.

Senator Riley: With respect to the Maritime provinces, if this so-called strike continues in the west and the Maritimes—which is not a hell of a good market, is it?—can take cattle, raise them on pasture to about 700 or 800 pounds and force-feed them with mash or something from the distilleries and breweries up to 1,200 pounds, it is not marbled beef, I admit, but they can become self-sufficient in the Maritimes, is that not right, if they cook it a little longer, as it is not marbled beef?

Hon. Mr. Whelan: We know that you can raise very good beef in the Maritimes and you have some very good operations. I believe one of them is in Kent County, which I visited, where they feed, themselves and on contract, possibly 2,000 or 3,000 head a year. This is done by one family with, I believe, two brothers, a brother-in-law and the father—perhaps the father is out of the operation now. However, we know that there is a potential in New Brunswick of approximately 250,000 acres of land that can produce forage of the type that can have a fairly high ratio of protein, grain forage, et cetera. It does not have to ripen in order to provide that excellent kind of feed for raising cattle. We have one of the best experimental programs in Canada at Fredericton, where we are seeing all the different products which are available, waste products and so forth, in the Maritimes for cattle. So we do know that you have a potential there that could certainly be expanded upon. For instance, you are talking about the strike lasting. Say the prices did rise in the Maritimes, there is nothing to stop live beef coming in for slaughter from the United States, dressed beef coming in for consumption from the United States. There are many areas which we know could be certified free of DES,

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Je ne sais même pas si nous contingentons leurs exportations d'agneau. C'est possible, mais nous achetons la majorité de l'agneau que nous consommons en Australie et en Nouvelle-Zélande. Il faudrait que je vérifie s'ils sont contingentés.

Le sénateur Riley: Et les importations de bœuf sur pied?

L'honorable M. Whelan: Je crois que nous n'importons du bœuf que des États-Unis.

Le sénateur Riley: Et pas de l'Australie?

L'honorable M. Whelan: Non, je ne devrais pas dire que nous ne pourrions pas en importer de l'Australie, mais les frais d'expédition outre mer seraient exorbitants.

Le sénateur Riley: Nous n'importons que pour l'élevage?

L'honorable M. Whelan: Puisqu'il n'y a pas de fièvre aphteuse dans ce pays, ils peuvent exporter leur bœuf ici. C'est pourquoi, par exemple, nous n'importons pas de bovins sur pied de l'Amérique du sud ou du Mexique, parce qu'ils ont des cas de fièvre aphteuse. Je crois que les États-Unis importent du Mexique du bœuf, qu'ils l'abattent immédiatement. Cependant, les frais de transport du bœuf que les États-Unis exportent au Canada seraient exorbitants et nous ne pouvons pas permettre l'importation de ces bovins ici. Nos principaux fournisseurs nous vendent du bœuf congelé provenant de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, du bœuf frais des États-Unis et du bœuf cuit de l'Argentine.

Le sénateur Riley: Si cette grève se poursuit dans l'Ouest et les maritimes—ce qui ne fait pas un très bon marché, n'est-ce pas?—Les Maritimes peuvent prendre des bovins, les engraisser en pâturage jusqu'à 700 ou 800 livres et les nourrir de pâté ou d'autres sous-produits des distilleries et des brasseries jusqu'au poids de 1200 livres et le bœuf ne serait pas persillé. J'admets que les Maritimes pourraient subvenir à leurs propres besoins, si elles faisaient cuire le bœuf plus longtemps, puisqu'il n'est pas persillé?

L'honorable M. Whelan: Nous savons que vous pouvez élever du très bon bœuf dans les Maritimes et que vos entreprises sont très viables. Je crois que, dans l'une d'elles, dans le comté Kent que j'ai visité, ils engraisent eux-mêmes, ou le font faire par contrat, entre 2,000 et 3,000 têtes de bétail par année. L'une d'entre elles appartient je crois à deux frères, au beau frère et au père, mais ce dernier est aujourd'hui à la retraite. Cependant, je crois que le Nouveau-Brunswick pourrait prendre de l'expansion dans ce secteur, puisqu'il compte environ 250,000 acres de terrain qui peuvent produire du fourrage concentré en protéines, du foin, etc. Ils n'ont même pas besoin de le laisser mûrir, avant d'obtenir des provendes d'excellente qualité pour engraisser les bovins. Nous avons à Fredericton un des meilleurs programmes expérimentaux au Canada; il nous permet de voir quels sont, dans les Maritimes, les divers produits, déchets etc., propres à l'engraissement du bétail. Nous savons donc que vous disposez là d'un système susceptible d'être mis en valeur. Par exemple, vous parlez de la durée de la grève. Disons que les prix augmentent dans les Maritimes; rien ne nous empêche alors d'importer des États-Unis du bœuf de boucherie sur pied et du bœuf habillé destiné

[Text]

which have not even applied for it, because we know that many beef farmers are no longer using DES.

Senator Riley: Our reclaimed marshlands can be foraged for a good period during the winter also.

Hon. Mr. Whelan: That is what I mean, because the ensilage to which I refer, the grain ensilage and some of the other types of ensilage that can be grown are very successful in the short-season corn that is used down there for corn silage at the present time. We figure that there is a tremendous potential for that, and you can feed them all year round. You do not need all the thousands of acres of grazing land if you are going to feed them that way. You can finish them and have them ready for market when they are about a 1,000-pound animal at 12 or 14 months.

Senator Riley: And they can also be fed the hay on the reclaimed marshlands.

Hon. Mr. Whelan: They can have the hay for roughage, if they want to eat it, but if you wish to finish them as quickly as I am talking about, force-feeding them, you will need the high protein and the grain ensilage and maybe some dry grain to go along with it.

The Chairman: Perhaps I can interject. Our Committee has made a report on New Brunswick agriculture, concentrating on Kent County, so we have at least looked at that whole area. The strike will be over this week, as far as I know; everybody says it is a two-week stand.

Hon. Mr. Whelan: I might add that we will be going down to New Brunswick shortly to make some good announcements.

The Chairman: Well, I congratulate you on that, and I notice that Senator Michaud is smiling and applauding. I think he knows more about it than I do.

Senator Molgat: Mr. Minister, I want to look over the American situation. I think you indicated that you would be going down to speak to the Americans shortly about trade in general.

Hon. Mr. Whelan: Trade in general, but beef is high on the list.

Senator Molgat: That brings me to my question. We have proposed in our report that there should be a change in the tariff structure. One of the things we noticed very much in the course of our hearings was that, by and large, the producer is very much concerned about the American market. He would like to have access to the market, but he is very much concerned that there is no equality in treatment as between the two countries. The Americans have a higher tariff on Canadian product going over than is the case in reverse. Then just two months ago now the picketing in North Dakota and Montana effectively closed off the border, in my view illegally, nevertheless it occurred, and no action was taken by either the Canadian government or the American government at that point. Do

[Traduction]

à la consommation. Il y a de nombreuses régions qui pourraient obtenir le certificat de contrôle du DES, si elles le demandaient; nous savons que de nombreux éleveurs ne se servent plus du DES.

Le sénateur Riley: Nos marécages asséchés peuvent aussi servir de pâturage pendant une bonne partie de l'hiver.

L'honorable M. Whelan: C'est ce que je veux dire; l'ensilage du grain et des autres genres de fourrages que l'on peut réussir à cultiver dans la courte saison aux États-Unis, et en particulier du maïs, est très important. Nous croyons qu'il y a là un potentiel énorme et que vous pouvez engraisser le bétail à longueur d'année. Vous n'avez pas besoin des milliers d'acres de pâturage, si vous allez les engraisser de cette façon. Vous pouvez les engraisser et les écouler sur le marché, lorsqu'ils ont 12 ou 14 mois et pèsent environ 1,000 livres.

Le sénateur Riley: Les bovins peuvent aussi être engraisés avec le foin cultivé dans les marécages asséchés.

L'honorable M. Whelan: Ils peuvent manger du foin, s'ils en veulent, mais si vous voulez les engraisser très rapidement, comme je le propose, vous aurez besoin de produits à forte teneur en protéines, de céréales ensilées et d'un peu de grain séché.

Le président: Mais notre comité a rédigé un rapport sur l'agriculture au Nouveau-Brunswick et en particulier dans le comté de Kent et nous avons donc étudié toute cette région. Autant que je sache, la grève sera terminée cette semaine car chacun s'accorde à dire qu'elle ne peut pas durer plus de deux semaines.

L'honorable M. Whelan: Je voudrais ajouter que nous nous rendrons bientôt au Nouveau-Brunswick y annoncer de bonnes nouvelles.

Le président: Je vous félicite et je remarque au passage que le sénateur Michaud sourit et applaudit. Je crois qu'il en sait plus que moi là-dessus.

Le sénateur Molgat: Monsieur le ministre, je voudrais qu'on examine la situation américaine. Vous avez indiqué, je crois, que vous allez avoir sous peu des entretiens avec les Américains au sujet du commerce en général.

L'honorable M. Whelan: Oui, il s'agit des échanges commerciaux en général, mais le bœuf sera un des thèmes majeurs de ces entretiens.

Le sénateur Molgat: J'en reviens donc à ma question. Dans notre rapport, nous avons proposé que la structure des droits de douane soit modifiée. Au cours de nos auditions, nous avons remarqué que le marché américain posait au total de nombreux problèmes à l'éleveur canadien. Il aimerait avoir accès au marché, mais il se préoccupe beaucoup de ce qu'on opère différemment dans les deux pays. Les Américains prélèvent des droits de douane plus élevés sur les produits canadiens. Il y a environ deux mois, des piquets de grève dans le Dakota du Nord et dans le Montana ont provoqué la fermeture des frontières, à mon point de vue illégalement, et ni le gouvernement canadien ni le gouvernement américain n'ont réagi. Pensez-vous que nous pourrions conclure une entente avec ce

[Text]

you think that we can get an understanding with them on a regular basis where our producers will know exactly where they stand, and can we hope to have an equalization of the tariff structure?

Hon. Mr. Whelan: We are very optimistic about that. We think that the present administration is more receptive, but we do not know what is going to happen there now because of the tremendous pressures that they have been under. I think I read it in your proceedings that they have put controls on their lunch meat program. And, you know, their food stamp program is all run by the Department of Agriculture and the welfare system that is run under the Department of Agriculture in the United States takes 60 per cent of their budget, so we are going to have to be very cautious on this or anything that is going to cause them more headaches by making special trade arrangements. But three months ago when we talked about it, and six months before that—because the first official visit that Secretary Bergland had to any other country was here—we talked about beef then. We have many agricultural commodities we want to talk to him about, but we want fair trade in beef. We have not at this time received any inclination that he has changed that pattern of thought. What it will be next Tuesday in Washington, we do not know for sure, but our officials in Washington continually tell us that the attitude is good, but they don't know for sure.

I want to point out, in speaking of trade with the United States of America, that the United States brings in beef from approximately 27 other countries, so there is going to be some difficulty for them if we ask them to make a special deal for Canada, because in the case of some of the other countries they have financed the beef enterprise. I am speaking of the small central American countries and even some of the bigger countries like Paraguay and Uruguay where beef is practically their total economy, and the American government, along with the Latin American Bank, has financed them to the tune of hundreds of millions of dollars for meat processing plants, cold storage plants, et cetera. So if we think we have problems here, the people in those countries have even greater problems with cattle that they do not know what to do with. I know that one year ago they took all the meat out of a cold storage plant because it was so old, and they buried it because they could not sell it. It was too old. There was no satisfactory way to market it economically when you consider the shipping and all the other costs involved, so they just buried it. That is one of the problems they have there. So the United States is not going to get into that much trouble with Central America and with South America because of the political situation there too. They are very conscious of that and what can happen in that great continent of South America with 450 million people, and if you take in Central America, including Mexico, it would be nearer to 600 million.

The Chairman: The American producers are exerting greater pressure on their government to have some control over Canadian export of cattle into that market, but I also think

[Traduction]

dernier afin que nos éleveurs sachent exactement ce qui les attend et pouvons-nous espérer une péréquation des droits de douane?

L'honorable M. Whelan: Nous sommes très optimistes à ce sujet. Nous pensons que le gouvernement actuel est plus réceptif, mais nous ne savons pas ce qui va se produire en raison des pressions énormes dont il est l'objet. Je crois avoir lu dans vos délibérations que le gouvernement américain a imposé des contrôles sur le programme de distribution de viande. Et vous savez sans doute que leur programme de timbre, d'alimentation est régi par le ministère de l'Agriculture et le régime de bien-être social, qui relève du même ministère aux États-Unis, accapare 60 p. 100 de son budget si bien que nous devons faire très attention à cela et à ce qui pourrait leur poser plus de problèmes si nous concluons des accords commerciaux spéciaux avec eux. Mais, il y a trois mois, lorsque nous en avons parlé et même il y a six mois, car la première visite officielle qu'a rendue le sénateur Bergland à un pays étranger fut au Canada, nous avons également parlé d'oeuf. Nous avons beaucoup de produits agricoles dont nous aimerions lui parler, mais nous voulons des échanges commerciaux équitables en matière de bœuf. Jusqu'à présent, nous n'avons pas l'impression qu'il ait changé d'opinion à ce sujet. Nous ne savons pas ce qui se produira à Washington mardi prochain, mais nos agents là-bas nous disent continuellement que l'atmosphère est bonne; pourtant, nous n'en sommes pas certains.

Je voudrais faire remarquer, puisqu'on parle des échanges commerciaux avec les États-Unis, que ces derniers importent du bœuf de 27 autres pays environ, si bien qu'ils éprouveront des difficultés si nous leur demandons de conclure un accord spécial avec nous car ce sont eux qui, dans certains pays, ont financé l'industrie du bœuf. Je parle des petites pays d'Amérique centrale et même dans des pays plus grands comme le Paraguay et l'Uruguay où le bœuf constitue la principale ressource du pays; le gouvernement américain a financé avec la *Latin American Bank* des usines de traitement de la viande, des installations frigorifiques, etc. et a dépensé des centaines de millions de dollars. Par conséquent, si nous estimons que nous avons des problèmes au Canada, les autres pays en ont de plus graves puisqu'ils n'arrivent pas à écouler leur bétail. Je sais qu'il y a un an, ils ont retiré toute la viande d'un entrepôt frigorifique parce qu'elle était avariée, et ils l'ont enterré car ils ne pouvaient pas la vendre. Elle était trop avancée. Il n'y avait aucune façon de la commercialiser de façon rentable, surtout si l'on tient compte des frais d'expédition et des autres frais; ils l'ont donc enterrée. Voilà un de leurs problèmes. Mais les États-Unis ne vont pas s'inquiéter outre mesure de l'Amérique centrale et de l'Amérique du sud en raison de la situation politique qui y règne. Ils sont très conscients de ce qui peut se produire sur ce continent dont la population atteint 450 millions d'habitants et même 600 millions si l'on tient compte de l'Amérique centrale et du Mexique.

Le président: Les éleveurs américains exercent de plus en plus de pressions, sur leur gouvernement pour que les exportations canadiennes de bétail soient freinées, mais je pense

[Text]

that our market is important to the American producer. My own judgment is that you are in a good position to negotiate with the American authorities to get the reciprocal arrangement which would be to the advantage of the producers here and to the advantage of the producers in the United States.

Hon. Mr. Whelan: If you remember when the government took action to put import controls on the United States of America, they were taking in that week over 68 per cent of our fresh slaughter market, and that went on and averaged between 60 and 70 per cent of several weeks. They were taking that much of our market over. That was when President Nixon had put his price freeze in, if you remember. So we had to act at that time. We, at the most, take over one-half of 1 per cent of their total year's marketing. Our marketing in their country—they blame it so much and raise so much hell about it—is so insignificant alongside what they can do to us. If our market improves here we are living in dreamland, under our present trading negotiations, that they are not going to come over and take over those markets from us with their live cattle.

The Chairman: That is why we need the tariff.

Hon. Mr. Whelan: You are not going to get it. I think you asked for a five-cent a pound tariff. You can imagine the trade war we would have over that. It is a very practical thing to suggest, but it would be a horrible thing to try to put into action at the present time when everybody is talking about more free trade, and that type of thing. That would be a very restrictive measure. A lot of people would like it, and I know that. But if any politician tells you that he is going to do that, then you need to be very wary of him because when you go to the European Community, or to world meetings, there is no country, even in the European Community, that is doing that at the present time.

Senator Molgat: But really just to equalize our position.

Hon. Mr. Whelan: But you have many beef farmers now, Senator Molgat, who are saying that if our prices rise, what are you going to do to stop them? They are very concerned about that. I do not intend to do anything. But if we are going to be dealing in the big North American market we have to keep in mind that the Americans can get meat from 27 other countries. There is no doubt about it that they want their fresh meat market, their top prime beef to be a better price. I know they want it to be a better price, but they do not want it to go leaping over the fence either, so far as that goes. They are in a position where they can control it much easier than we can, and we are going to be bound by what they do if we are within that North American market.

Senator Macdonald: I noticed last night that some senators expressed great concern with the withholding of beef from the

[Traduction]

également que notre marché est important pour eux. A mon avis, vous êtes dans une très bonne position pour négocier avec les autorités américaines une entente réciproque qui serait avantageuse à la fois pour les producteurs canadiens et américains.

L'honorable M. Whelan: Si vous vous rappelez, lorsque le gouvernement a pris des mesures pour contrôler les importations des États-Unis, les Américains, cette semaine-là, avaient alors accaparé 68 p. 100 de notre marché de viande destinée à la consommation immédiate; cette tendance s'est poursuivie et s'est maintenue entre 60 et 70 p. 100 pendant plusieurs semaines. C'est une part considérable de notre marché qu'ils nous prenaient. Si vous vous souvenez, c'est à l'époque où le Président Nixon avait imposé son gel des prix. Il nous fallait agir immédiatement. Les Canadiens prennent tout au plus entre ½ et 1 p. 100 de leur marché annuel total. Notre commercialisation dans leur pays... ils nous la reprochent et débâtèrent tellement contre, pourtant elle est si peu importante en comparaison avec le tort qu'ils peuvent nous causer. Si la situation de notre marché s'améliore, nous rêvons en croyant qu'en vertu de nos ententes commerciales actuelles, ils ne viendront pas s'accaparer de ces marchés en nous exportant leurs bovins sur pied.

Le président: C'est pourquoi nous avons besoin de prélever des droits de douane.

L'honorable M. Whelan: Non, vous n'obtiendrez rien. Vous avez demandé 5c. la livre. Vous pouvez imaginer les conflits commerciaux que cela pourrait provoquer. C'est très facile à suggérer, mais cela serait terrible de l'appliquer au moment où tout le monde parle de libre échange et ce genre de choses. Cela constituerait une mesure très restrictive. Beaucoup l'apprécieraient, je le sais. Mais si un homme politique vous dit qu'il va l'appliquer, dans ce cas, méfiez-vous de lui. En effet, lorsque vous irez assister aux réunions de la Communauté européenne ou autres réunions mondiales, il n'y a pas un seul pays, même au sein de la C.E.E., qui prélève des droits à l'heure actuelle.

Le sénateur Molgat: Ce ne serait que pour égaliser la situation.

L'honorable M. Whelan: Il y a un grand nombre d'éleveurs de bœufs à l'heure actuelle, sénateur Molgat, qui se demandent comment, s'il y a une hausse des prix, on va pouvoir l'arrêter? C'est quelque chose qui les préoccupe beaucoup. Je n'ai pas l'intention de faire quoi que ce soit. Mais si nous voulons faire affaire avec l'important marché nord-américain, il ne faut pas oublier que les Américains peuvent se procurer de la viande auprès de 27 autres pays. Il ne fait pas l'ombre d'un doute qu'ils veulent leur viande fraîche, leur bœuf de première qualité à meilleur compte. Je le sais bien, mais ils ne veulent pas qu'il y ait de fluctuations trop exagérées, apparemment. Leur situation leur permet de contrôler le marché beaucoup plus facilement que nous, et nous allons être obligés d'en passer par ce qu'ils font, si nous voulons faire partie du marché nord-américain.

Le sénateur Macdonald: J'ai remarqué hier soir que quelques sénateurs avaient manifesté de grandes inquiétudes quant

[Text]

market. Expressed the fear that it was going to spread to Alberta and Ontario. I think it was Senator Molgat who expressed great concern about the possibility. Is there anything definite on that situation at the present time?

Hon. Mr. Whelan: I don't think I would be in a position to say what they would do between Alberta and Ontario. We produce less calves than finished cattle in that we each supply about one-third of the meat, and the other one-third comes either from domestic producers from all the other provinces or imported meat. So there has not been any indication given to me that they intend to move that way in Ontario. Some people have said that perhaps they will in Alberta. Senator Olson, being from Alberta, would know more about this than I would, but there was a young man at the meeting in Lethbridge who claimed to be from the Canadian Agricultural Union.

Senator Olson: There has been a very significant increase in the price of beef in the last two or three weeks, with the result that they probably are not going to do it, but there is a rather active group in that agricultural movement in Alberta.

Hon. Mr. Whelan: They have promised that there will be 4,000 to 6,000 to meet me when I go to Calgary this weekend.

Senator Yuzyk: Still dealing with the Canadian Agricultural Movement, it seems to be a spontaneous movement and one that is spreading among the farmers. I am aware, as we all are, that certain demands have been made by that movement, one of which was that there be an immediate grant of \$100 per cow in order to stave off the bankruptcy of many of our beef producers. Has your department taken any steps in that direction, Mr. Minister?

Hon. Mr. Whelan: Under the cow-calf program we are paying out about \$26 million. Some of them laughed at it at the time it was introduced, as they did when I announced the beef stabilization program last year, but when I was in Alberta the other day I was told by many producers that it was the beef stabilization program that saved many from bankruptcy.

We have yet to announce the finished cattle program for 1977. The finished cattle producers had a better year last year than the year before, so it should not cost us that much. Payments under the finished cattle program are made on a quarterly basis, whereas payments under the cow-calf program are made on a yearly basis. There is a maximum amount that we pay on a 100-cow herd, exempting five cows from that herd, and we use the last five years' average plus the current input costs. Where the provinces have a program, it is a shared cost situation. I believe the provinces of British Columbia, Ontario and Quebec have had programs in place for about three years now.

[Traduction]

au retrait du bœuf du marché. Ils craignent que cela ne s'étende à l'Alberta et à l'Ontario. Je pense que c'était le sénateur Molgat qui était le plus anxieux à ce sujet. Y a-t-il quelque chose d'arrêté à ce propos?

L'honorable M. Whelan: Je ne pense pas être en mesure de dire ce que les producteurs vont faire en Alberta et en Ontario. Nous produisons moins de veaux que de bovins d'embouche du fait que nous fournissons chacun environ un tiers de la viande et que l'autre tiers provient soit des producteurs des autres provinces, soit de l'étranger. Aucune indication ne m'a été donnée comme quoi ils ont l'intention de s'orienter en ce sens en Ontario. Certains prétendent qu'il en serait pourtant question en Alberta. Le sénateur Olson vient de l'Alberta: il pourrait vous en dire plus long à ce sujet, mais il y avait, à la réunion de Lethbridge, un jeune homme qui disait faire partie de l'Union agricole canadienne.

Le sénateur Olson: Nous avons assisté au cours des deux ou trois dernières semaines à une augmentation importante du prix du bœuf, ce qui fait que les producteurs ne feront probablement pas la grève, sans oublier que ce mouvement agricole de l'Alberta compte des membres qui sont plutôt actifs.

L'honorable M. Whelan: Ils ont promis que 4,000 à 6,000 d'entre eux viendraient me voir à Calgary, enfin de semaine.

Le sénateur Yuzyk: Toujours en ce qui concerne le Mouvement agricole canadien, il semble que ce soit un mouvement dont la formation ait été assez spontanée et qui prend de l'importance chez les agriculteurs. Nous savons tous que ce mouvement a fait certaines demandes, entre autres l'octroi d'une subvention immédiate de \$100 par tête de bétail, afin d'écartier la menace de faillite qui plane sur nombre de producteurs de bœuf. Votre Ministère a-t-il pris des mesures à cette fin, monsieur le Ministre?

L'honorable M. Whelan: Nous versons environ \$26 millions, dans le cadre du programme de subventions aux éleveurs-naisseur. Certains d'entre eux n'ont pas pris le programme au sérieux lorsqu'il a été mis sur pied, tout comme quand j'ai annoncé le programme de stabilisation du prix du bœuf l'an dernier, mais lors de mon dernier voyage en Alberta, de nombreux producteurs m'ont dit que c'était grâce à ce dernier programme qu'ils avaient pu échapper à la faillite.

Nous n'avons pas encore annoncé la mise sur pied du programme de bovin d'embouche pour 1977, mais cela ne devrait pas tarder. Les producteurs de bovins d'embouche ont connu en 1977 une meilleure année qu'en 1976, de sorte que nous ne devrions pas déboursier tellement d'argent. Les versements, dans le cadre du programme de bovin d'embouche, sont accordés tous les trois mois, alors que ceux du programme de subventions aux éleveurs-naisseur le sont annuellement. Nous versons une somme maximale pour un troupeau de 100 têtes d'élevage, en exemptant cinq de ces têtes, et nous utilisons la moyenne des cinq dernières années à laquelle nous ajoutons les frais de production courants. Dans le cas de provinces qui ont déjà leur programme, nous en partageons les frais avec elles. Je crois que la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec ont leur propre programme, depuis environ trois ans.

[Text]

Senator Yuzyk: How much would that amount to per cow? The demand in this case is for an immediate grant of \$100 per cow.

Hon. Mr. Whelan: It would not amount to anything near that. The return from the marketplace, taking into account the cost of production, only amounts to something in the area of \$10.20 per cow. Where there is a provincial income insurance program, the provinces pay 50 per cent of the payment.

You will not find the unrest in those provinces that have had a program that you will find in the provinces where there have been no programs other than the loan programs such as are in place in Alberta and Saskatchewan. I believe Manitoba had a somewhat different plan. The maritime provinces have had no plan at all for the beef producer. The Quebec plan, I should think, is probably the most superior of all. It has been in place now for about three years.

Senator Yuzyk: In what areas are they most hard hit?

Hon. Mr. Whelan: I would have to say the cow-calf operators with no other source of income are the hardest hit. They are ranging cattle in the northern parts of the provinces and they are scattered around. It is usually a case of the operation having been handed down from father to son.

When calves are up around 50, 60 cents a pound, they can expect a certain return, but when they drop below 30 cents a pound, it is a catastrophe. Some of those people have had very little income, if any, for the last two years. I think we estimated that for the year before, on a 100-cow herd, they may have had an income of \$500 after their costs. Last year, they would have been \$500 in the hole, after taking into account all of their costs.

Senator Williams: In the event that the 27 countries exporting beef into the United States increase their level of exports, would there be a decrease in the level of U.S. imports of beef from Canada?

Hon. Mr. Whelan: No. In the event that there is any increase in imports of beef into the United States, that increase is divided amongst all of the countries. Conversely, if there is a cut back in U.S. imports, the cut back is shared by all countries.

The Chairman: Are there any further questions on the beef industry?

Senator Riley: This so-called public manifestation of protest in Manitoba and Saskatchewan, is that being spearheaded by the *Canadian Agricultural Movement*? Secondly, is that movement a union and is the Canadian Cattlemen's Association involved?

Hon. Mr. Whelan: Officially, the Canadian Cattlemen's Association is not involved, but they do not know whether any of their members are involved in it. It is a completely voluntary organization, as I understand it. Some of its members, I understand, are not even cattle producers but are merely there as a sign of strength.

[Traduction]

Le sénateur Yuzyk: A combien la subvention s'élève-t-elle par tête? Dans le cas présent, on demande une subvention immédiate de \$100 par tête.

L'honorable M. Whelan: La subvention ne devrait pas être aussi élevée. Le rendement commercial, compte tenu des coûts de production, ne s'élève qu'à quelque \$10.20 par tête. Dans le cas où les provinces ont un programme d'assurance du revenu agricole, elles ne versent que 50%.

Le malaise est bien moindre dans les provinces qui ont un programme en place que dans celles qui n'ont pas d'autres programmes que les programmes de prêt qu'ont mis sur pied l'Alberta et la Saskatchewan. Je crois, cependant, que le Manitoba a un régime quelque peu différent. Les provinces Maritimes ne disposent d'aucun programme destiné au producteur de bœuf. Le régime du Québec est, je crois, le mieux rodé de tous. Il fonctionne maintenant depuis environ trois ans.

Le sénateur Yuzyk: Quel secteur est le plus durement touché?

L'honorable M. Whelan: Je dirais que les éleveurs-naisseurs, sans autre source de revenu, sont les plus durement touchés. Ils font paître leurs troupeaux dans le nord des provinces et sont très disséminés. L'entreprise souvent est transmise de père en fils.

Lorsque les veaux se vendent 50 ou 60 cents la livre, ils peuvent espérer réaliser certains bénéfices mais si les prix tombent à 30 cents ou moins, c'est une catastrophe. Certains de ces gens ont peu ou pas de revenu depuis les deux dernières années. Nous avons calculé, je crois, que le revenu net, avec un troupeau de 100 têtes, s'élevait, il y a deux ans, à \$500. L'an dernier, ces mêmes éleveurs auraient enregistré un déficit net de \$500.

Le sénateur Williams: Si les 27 pays exportateurs de bœuf aux États-Unis augmentaient leur niveau d'exportation, est-ce que les États-Unis importeraient moins de bœuf du Canada?

L'honorable M. Whelan: Non. Si les États-Unis augmentaient leur importations de bœuf, cette augmentation serait répartie entre tous les pays et s'ils diminuaient leurs importations, cette diminution serait également répartie entre tous les pays.

Le président: Y a-t-il d'autres questions concernant l'industrie du bœuf?

Le sénateur Riley: Cette prétendue manifestation publique au Manitoba et en Saskatchewan est-elle dirigée par le *Canadian Agricultural Movement*? Ensuite, ce mouvement est-il de nature syndicale, et l'Association canadienne des éleveurs de bétail en fait-elle partie?

L'honorable M. Whelan: Officiellement, l'Association canadienne des éleveurs de bétail n'est pas mêlée à cette affaire, mais elle ne sait pas si ses membres y participent ou non. Si j'ai bien compris, il s'agit d'une organisation à laquelle on adhère volontairement. Quelques-uns de ces membres ne sont même pas des éleveurs de bétail mais ont participé à la manifestation uniquement pour en augmenter la force.

[Text]

I met two groups of farmers recently in Spokane involved in the American Farmers for an Agricultural Movement. They wanted 100 per cent parity for all crops. Most of those individuals were young, well-educated people, deeply in debt, deeply concerned about what is going to happen to them. They are merely asking for some of the things that other sectors of our society take for granted.

From what I am told about the people involved in the demonstrations in Manitoba and Saskatchewan, in practically all instances they have been very orderly and very proper about what they have been doing.

Senator Riley: They are speculators, are they not?

Hon. Mr. Whelan: Anyone involved in the cattle business today, dealing on the open market, is very much a speculator.

Senator Molgat: Coming back to the American situation for a moment, you indicated, Mr. Minister, that the Americans are bringing in meat from 27 other countries. Can any of that flow into Canada or does it all stay in the United States?

Hon. Mr. Whelan: Not in the form in which it is shipped into the United States, but it may come into Canada in the form of processed meat imports from the U.S. To give you an example, you might have a U.S. entrepreneur who operates a packing business in Brazil. For six months of the year in Brazil, the dry season, no beef is slaughtered. For six months of the year, the market is served by frozen meat. Those entrepreneurs, in order to keep their packing plants operating, bring in beef from Uruguay, and I understand they can bring it in at about 4 cents, 5 cents a pound by the carcass. They process it, cook it, and can it in Brazil, and then ship it into the southern United States. That can then push up towards Canada, with the result that Canada is liable to get some processed meat from the United States.

The entrepreneur who is in the business of processing meat at both in Brazil and in the United States has an advantage over the entrepreneur who is only in the business of meat processing within the borders of the United States. So, some of the domestic processors are not happy about it either. Because these products come into the southern United States, there could be a gradual pushing of these meats into the Canadian market.

Senator Molgat: That could also release live cattle that could move into the market for slaughter here, assuming the price were right?

Hon. Mr. Whelan: If the price were right, yes. The only time American cattle come into Canada is when the Canadian price is higher than the U.S. price, and the only time Canadian cattle are shipped to the United States is when the price in the U.S. is such that it can warrant the costs involved in shipping to the U.S. Given the devalued dollar, very few American cattle are coming into Canada.

Senator Molgat: Not right now, no, but in the event that there is a change in price, there could be.

[Traduction]

Dernièrement j'ai rencontré à Spokane deux groupes de fermiers qui étaient membres du *American Farmers for an Agricultural Movement*. Ils voulaient la parité à 100% pour toutes les récoltes. La majorité d'entre eux étaient jeunes, bien instruits, très endettés et très soucieux de leur avenir. Ils réclament tout simplement certains avantages que d'autres secteurs de notre société tiennent pour acquis.

On m'a dit que, dans presque tous les cas, les manifestations au Manitoba et en Saskatchewan se sont déroulées dans l'ordre.

Le sénateur Riley: Ce sont des spéculateurs, n'est-ce pas?

L'honorable M. Whelan: De nos jours, tous ceux qui font l'élevage du bétail et qui traitent sur le marché libre, sont nécessairement des spéculateurs.

Le sénateur Molgat: Pour en revenir un moment à la situation aux États-Unis, vous avez indiqué, monsieur le ministre, que les Américains importent de la viande de 27 pays. Ces importations sont-elles ensuite expédiées en partie au Canada ou restent-elles toutes aux États-Unis?

L'honorable M. Whelan: Non pas sous la forme dans laquelle elles sont expédiées aux États-Unis, mais elles peuvent entrer au Canada à partir des États-Unis comme importation de viande préparée. A titre d'exemple, on peut citer le cas d'un conditionneur américain qui exploite une entreprise au Brésil. Pendant les six mois de saison sèche, au Brésil, aucun bœuf n'est abattu. Pendant six mois de l'année, le marché est approvisionné en viande congelée. Cet entrepreneur, pour maintenir son exploitation, doit importer du bœuf de l'Uruguay, et j'ai appris qu'il peut importer des carcasses pour environ 4 ou 5 cents la livre. Il prépare le bœuf, le cuit et le met en conserve au Brésil, puis il l'expédie dans le Sud des États-Unis. On peut ensuite chercher à introduire les produits au Canada, ce qui fait que ce dernier peut obtenir des États-Unis une certaine quantité de viande préparée.

L'entrepreneur qui exploite une usine de transformation de la viande au Brésil et aux États-Unis a un avantage sur celui qui n'opère qu'aux États-Unis. Certains des conditionneurs du pays ne s'en réjouissent pas non plus. L'exportation de ces produits dans le Sud des États-Unis pourrait signifier l'invasion progressive du marché canadien par ces viandes.

Le sénateur Molgat: Cela pourrait aussi signifier que les bovins sur pied pourraient envahir le marché pour être abattus ici, si les prix le permettaient?

L'honorable M. Whelan: En effet. Les bovins américains ne sont importés au Canada que lorsque les prix canadiens sont supérieurs aux prix américains. D'autre part, les bovins canadiens ne sont expédiés aux États-Unis que lorsque les prix de ce pays permettent d'amortir les frais de transport vers les États-Unis. Étant donné la dévaluation du dollar, très peu de bovins américains entrent au Canada.

Le sénateur Molgat: Pas maintenant, non, mais s'il y avait changement des prix, ce serait possible.

[Text]

Hon. Mr. Whelan: It would have to change quite drastically.

Senator Macdonald: If the producers were strong enough to be in a position to withhold their products from the market until they could get from the buyers a given price, would those buyers then be able to bring in beef from the United States?

Hon. Mr. Whelan: There is free trade in this area. If the imports meet our certification standards and so forth, it can be done.

When President Nixon put a price freeze on beef in the United States there was a tremendous holdback of beef from the market, and what followed that was a great deal of speculation on price. As things turned out, there was not a great upturn in the price. Beef prices actually decreased, and there were resultant economic problems. You can keep beef at this time of the year longer than you can when the weather is warm. Big fat cattle do not stand the heat as well as they can stand the cold. So you have those climatic conditions to contend with.

We have a normal movement of trade, but remember that when we were shipping cattle to the United States they picketed the truckers down there.

I think you would probably have some of the other people involved in the total industry quite concerned, if you started importing beef from some other place. If you did that with any other industry they would call it strike-breaking.

Senator Macdonald: It occurred to me that, if with their so-called strike they are getting a better price now for their beef, then it looks like just a case between the producers and the purchasers. If the producers put the pressure on the purchasers by saying, "We will not give you our beef unless we get more money," then that would be a strike, just like any other industry.

Hon. Mr. Whelan: Yes, if they are withholding their product, but in the other industries they are withholding their services. To withhold services is a lot different from withholding the finished steer or finished pork or perishable vegetables or milk from a cow. You cannot do that very easily without being wasteful.

Senator Michaud: Mr. Minister, I just wanted to state that I feel that the farming people in New Brunswick are in a general way in favour of the concept of marketing boards or agencies, with the reservation, of course, that Senator Olson expressed a while ago that excessive rigidity in the controlling of supply does not curtail agricultural development.

It was in that context that, when we wrote our report on the Kent County agricultural situation some time ago, we were afraid that if we had too much rigidity in the measures we were recommending with respect to supply we would be cut off the market place altogether, which would have been self-defeating in our case. As a general measure or instrument to

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Il faudrait que ce soit un changement radical.

Le sénateur Macdonald: Si les producteurs avaient les reins assez solides pouvoir s'abstenir de mettre leurs produits sur le marché tant qu'ils n'obtiendraient pas des acheteurs un prix donné, ces derniers pourraient-ils alors importer du bœuf des États-Unis?

L'honorable M. Whelan: Ce domaine est régi par les lois du libre-échange. Si les importations satisfont à nos normes d'attribution, etc., la chose serait possible.

Lorsque le président Nixon a gelé le prix du bœuf aux États-Unis, on a noté une abstention considérable dans la mise en marché du bœuf, laquelle a donné lieu à une forte spéculation des prix. Mais tout compte fait, la fluctuation des prix n'a pas été énorme. Ceux du bœuf ont en fait baissé, d'où certains problèmes économiques. On peut conserver le bœuf à cette époque de l'année plus longtemps que pendant la saison chaude. Les gros bovins engraisés sont plus affectés par la chaleur que par le froid. Il faut donc tenir compte des conditions climatiques.

Nous avons un mouvement normal de commerce, mais rappelez-vous que lorsque nous avons expédié des bovins aux États-Unis, nos camionneurs ont été arrêtés par des piquets de grève.

Je crois que vous inquiéteriez énormément toutes les autres personnes engagées dans cette industrie, si vous commenciez à importer du bœuf. Si vous agissiez ainsi avec n'importe quelle autre industrie, cela signifierait automatiquement un bris de grève.

Le sénateur Macdonald: Il me semble, si une prétendue grève permet d'obtenir un meilleur prix pour le bœuf, qu'il s'agit alors simplement d'une affaire à régler entre l'éleveur et l'acheteur. Si les éleveurs exerçaient une pression sur les acheteurs en refusant de laisser aller le bœuf à un prix qui ne leur convient pas, il y aurait alors une grève, comme dans n'importe quelle autre industrie.

L'honorable M. Whelan: Oui, s'ils empêchent leurs produits d'entrer sur le marché, mais dans les autres industries, ils s'abstiennent de donner un service, ce qui est tout à fait différent de s'abstenir de mettre sur le marché un produit préparé qu'il s'agisse de bœuf, de porc, de légume périssable ou de lait frais. Cela ne peut se faire sans occasionner du gaspillage.

Le sénateur Michaud: Monsieur le ministre, je voulais simplement préciser que les agriculteurs du Nouveau-Brunswick me semblent de façon générale en faveur du concept des offices ou commissions de commercialisation, pourvu, bien sûr, comme l'a dit le sénateur Olson il y a un moment, que l'excessive rigidité du contrôle des approvisionnements n'empêche pas le développement agricole.

C'est dans ce contexte qu'au moment de rédiger notre rapport sur la situation agricole dans le comté de Kent, il y a quelque temps, nous avons craint en fait preuve d'une trop grande rigidité dans les mesures que nous recommandions au sujet de l'approvisionnement, de démembrer complètement le marché, ce qui aurait été à l'encontre de notre objectif initial.

[Text]

ensure stability of supply and farm income, however, we are, of course, in favour of marketing boards.

The Chairman: Does that include the beef producers of New Brunswick?

Senator Michaud: Everybody involved in farm production.

Hon. Mr. Whelan: You may recall that sometimes in Brunswick and Prince Edward Island, and even in Ontario, they have produced potatoes in such quantities that the beef producers have benefited because they could buy the surplus potatoes and feed them to their cattle. We paid for part of that, and I think that is just utter nonsense; it is ridiculous. Surely, we can gear our production to the market better than that.

But something serious is happening in New Brunswick and Prince Edward Island because of the fact that you do not have any eastern marketing association or organization. You are now losing the markets that have been yours historically as part of your heritage, markets which you have supplied potatoes to for years and years, particularly in the Montreal and Toronto areas. Those markets are being taken away from you by Quebec and Ontario producers producing more potatoes. Most of those producers have other products they can produce on that same land, but the people from New Brunswick and Prince Edward Island really have no alternative production that they can go into.

At the First Ministers' Conference Premier Campbell mentioned that because of quotas they were being stymied. They are not even filling their quotas in most of the other organizations they belong to. I am thinking of poultry, the dairy industry, and so on. They are still importing. They have, from time to time, especially in the dairy sector, in which we know there is a potential for an increase in production, shared their quota with other provinces that have needed it.

That is a perfect example of what can happen to producers in time. They can lose the production entity they have in New Brunswick and Prince Edward Island, if the production trends continue in Ontario and Quebec, and especially if they spread into other provinces like Alberta and Manitoba.

The Chairman: I believe Senator McElman has a question.

Senator McElman: Mr. Chairman, the urgency of my question develops from the minister's statement that he will be meeting with his opposite number in Washington very shortly. Do you know whether, in those discussions, there will be any reference to the adverse quota situation we have with respect to potatoes, Canada-U.S.? Perhaps certain of the members of the committee are not aware of the trade situation vis-à-vis Canada and the United States. We do not import potatoes from any other nation, just from each other. Of course, we both export to wherever we can find a market. Last year it was

[Traduction]

Bien entendu, pour assurer la stabilité de l'approvisionnement et du revenu agricoles, nous sommes en faveur des offices de commercialisation.

Le président: Cela vise-t-il les éleveurs de bovins du Nouveau-Brunswick?

Le sénateur Michaud: Tous ceux qui prennent part l'industrie agricole.

L'honorable M. Whelan: Vous vous souviendrez que parfois au Nouveau-Brunswick, dans l'Île-du-Prince-Édouard et même en Ontario, on produit suffisamment de pommes de terre pour en faire bénéficier les éleveurs de bovins. En effet, ceux-ci peuvent acheter les surplus de pommes de terre et s'en servir pour nourrir leurs bovins. Nous les avons financés en partie, et je pense que c'était tout à fait insensé. Nous pouvons certainement beaucoup mieux axer notre production sur le marché.

Mais voilà qu'une situation grave existe au Nouveau-Brunswick et dans l'Île-du-Prince-Édouard en raison de l'absence d'associations ou d'organismes de commercialisation pour l'Est. Vous perdez maintenant les marchés qui vous ont toujours appartenu historiquement, les marchés auxquels vous avez fourni des pommes de terre pendant des années, notamment les marchés de Montréal et de Toronto. Ces marchés vous sont enlevés par les agriculteurs québécois et ontariens qui produisent plus de pommes de terre. La plupart de ces agriculteurs peuvent tirer d'autres produits de leurs terres, mais les exploitants du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard n'ont réellement aucune autre possibilité de production.

Lors de la conférence des premiers ministres, le premier ministre Campbell a dit que les habitants de sa province étaient lésés par les contingents. Ils n'atteignent même pas les contingents qui leur sont fixés par la plupart des autres organismes auxquels ils appartiennent. Je songe à l'industrie avicole, laitière etc. Ils continuent à importer. A l'occasion et surtout dans le secteur laitier, où la production, nous le savons, peut être augmentée, ils ont partagé leurs contingents avec d'autres provinces qui avaient besoin de ces produits.

Cela illustre parfaitement ce qui risque d'arriver aux producteurs. Ils perdront peut-être leur capacité de production au Nouveau-Brunswick et dans l'Île-du-Prince-Édouard, si les tendances de production se maintiennent en Ontario et au Québec, et surtout si elles s'étendent à d'autres provinces comme l'Alberta et le Manitoba.

Le président: Je crois que le sénateur McElman désire poser une question.

Le sénateur McElman: Monsieur le président, l'urgence de ma question s'explique par le fait que le ministre a déclaré qu'il rencontrera très bientôt son homologue de Washington. Croyez-vous que ces discussions porteront, entre autres, sur les effets nuisibles des contingents pour le commerce des pommes de terre, entre le Canada et les États-Unis? Certains membres du Comité ignorent peut-être la nature de la situation commerciale canado-américaine. Nous n'importons des pommes de terre d'aucun autre pays, notre commerce se fait réciproquement. Naturellement, nous exportons tous les deux ce produit

[Text]

great, because of the failure of western European crops. This year it is awful because their crops were mighty good. As a result, we are over-supplied for the Canadian and North American markets.

With respect to Canada's quota tariff situation, Canada's tariff is 37½ cents per hundredweight year round. There is no quota. For the U.S. it is 37½ cents until supposedly a quota has been reached. But when we start to approach that quota, the Americans apply the tariff. Everything is cut off, literally, before we hit the quota figure, and the amount goes up to 75 cents; it doubles. This practice has prevailed for many years. I can recall, when I was associated with government in New Brunswick as far back as the early fifties, that that was a burning issue, and it remains such.

Could the minister advise us what the Canadian government's position is, or what his department's position may be, with respect to this problem and the attempt to bring some equity back into the Canada-U.S. situation?

Hon. Mr. Whelan: We are suggesting equal tariffs. We will be discussing that with him. How far we will get with that, I do not know.

Senator McElman: I discussed it with Senator Hathaway at New Orleans recently. I did not get very far, because he represents the state of Maine.

Hon. Mr. Whelan: We will be meeting both the chairman of the U.S. Senate agriculture committee and the chairman of the House of Representatives committee, too, when we are there. We have never done that before, but we hope it will be effective. When you look at their system, they have a very powerful position, but we want them to be informed about our problems with respect to trade between our two countries and we want to be able to point out to them inequities that exist there. We wish to offer them every bit of co-operation and every bit of information they may want concerning the trading problems, because we understand some of this may have to go to their houses in accordance with their Senate and House rules by which their government has to abide. Before they can make some of those changes they will have to go to those two houses.

Senator McElman: It seems to me that, when they are looking for negotiation along certain lines, it is an excellent time to make part and parcel of that.

The Chairman: Just along the line of contact with the United States, I would remind members of the committee, and I pass this information along to the minister, that this committee has standing invitations from Senator Talmage, of the United States Senate Agriculture Committee, and Congressman Foley, chairman of the house committee, to visit Washington.

[Traduction]

partout où nous pouvons lui trouver un marché. L'année dernière a été très rentable en raison des mauvaises récoltes en Europe de l'Ouest. Cette année c'est l'inverse, car les récoltes de ces pays ont été excellentes. Les marchés canadien et nord-américain sont donc surapprovisionnés.

En ce qui a trait à la situation tarifaire des contingents pour le Canada, le tarif annuel du Canada est de 37½ cents les 100 livres. Il n'y a pas de contingent. Pour les États-Unis, le tarif a été fixé à 37½ cents jusqu'à ce qu'un contingent soit supposément atteint. Mais lorsque nous nous rapprochons de ce contingent, les Américains appliquent leur tarif. Tout est littéralement bloqué avant que nous atteignons le contingent, et le tarif est alors haussé à 75 cents, soit le double. Cette pratique a cours depuis de nombreuses années. Lorsque j'étais au service du gouvernement du Nouveau-Brunswick au tout début des années 50, cette question était fort controversée et elle l'est toujours.

Le ministre pourrait-il nous informer de la position du gouvernement ou de celle de son ministère au sujet de ces problèmes et des mesures prises pour réinstaurer une certaine justice dans les rapports commerciaux entre le Canada et les États-Unis?

L'honorable M. Whelan: Nous proposons une parité tarifaire. Nous en discuterons mais j'ignore ce qui en résultera.

Le sénateur McElman: Récemment, j'en ai parlé avec le sénateur Hathaway, à la Nouvelle-Orléans. Cela n'a pas servi à grand-chose puisqu'il représente l'État du Maine.

L'honorable M. Whelan: Nous y rencontrerons le président du comité sénatorial de l'Agriculture des États-Unis ainsi que le président du comité de la chambre des représentants. Cela ne nous est encore jamais arrivé, et nous espérons que cette rencontre portera des fruits. Quand on étudie le système américain, on constate qu'il est en position de force, mais nous voulons aussi que les États-Unis soient informés des problèmes auxquels nous devons faire face en matière de commerce entre nos deux pays; leur signaler les inégalités qui en découlent; les assurer de notre entière collaboration et leur fournir tous les renseignements qu'ils demanderont au sujet de ces problèmes commerciaux, car nous croyons qu'une partie de ces données devra peut-être être transmise à leurs chambres conformément aux règles du sénat et de la chambre des représentants auxquelles leur gouvernement doit se soumettre. Avant de pouvoir apporter certains de ces changements, ils devront consulter ces deux chambres.

Le sénateur McElman: Il me semble idéal de l'inclure quand ils cherchent à négocier dans le cadre de certaines dispositions.

Le président: A propos des États-Unis, je rappelle aux membres du Comité, j'en informe le ministre, que nous avons reçu du sénateur Talmage du comité sénatorial de l'Agriculture des États-Unis et de M. Foley, membre du Congrès et président du comité de la chambre des représentants une invitation à nous rendre à Washington.

[Text]

We hope that you will bring back a very favourable report. This committee, recognizing the strength of the committees in the United States, could serve Canada, the department and the producers very usefully by having contacts with the House of Representatives and Senate agriculture committees.

I do not wish to conclude the questioning, but we are into the minister's dinner hour. We are delighted, Mr. Minister, that you were able to come. We are your friend, because you are the Minister of Agriculture and this is a Senate committee interested in agriculture. We now count you as one of the Senate's best friends. Some day we may be able to welcome you, Mr. Minister, as a member of the Senate. You would certainly strengthen our committee, but that is not an urgent invitation. Some of us would like you to stay where you are for some considerable time. We hope that you are able to convince your colleagues that Canada needs a beef import law, and that it needs it soon.

With regard to the suggestion of a commission, it is fair to say that this committee feels that the Government of Canada and the Department of Agriculture should be progressing toward the development of a focus—call it what you like—within the Department of Agriculture, in which farmers will have confidence, and which will assume increasing authority in looking after the interests of farmers in the marketplace. Without any further remarks, on behalf of the committee I thank you very much for attending, and we wish you well.

The Committee adjourned.

[Traduction]

Nous espérons que vous reviendrez avec un rapport favorable. Vu l'importance des comités aux États-Unis, ce comité servirait l'intérêt du Canada, du ministère et des producteurs, en entretenant des relations avec la Chambre des représentants et les comités sénatoriaux de l'agriculture.

Je ne veux pas mettre fin à la période des questions, mais nous empiétons sur l'heure du déjeuner du ministre. Nous sommes heureux, monsieur le ministre, que vous ayez pu venir à notre comité. Nous sommes vos amis, parce que vous êtes le ministre de l'agriculture et que ce comité sénatorial se préoccupe des questions agricoles. Nous vous comptons maintenant parmi l'un des meilleurs amis du Sénat. Nous vous accueillons peut-être un jour, monsieur le ministre, comme membre du Sénat. Votre présence enrichirait certainement notre comité, mais ce n'est pas une invitation pressante. Certains d'entre nous aimeraient que vous demeuriez à votre poste aussi longtemps que possible. Nous espérons que vous pourrez persuader vos collègues que le Canada a un besoin urgent d'une loi sur l'importation du bœuf.

Quant à la proposition de la commission, il est juste de dire que le comité estime que le gouvernement du Canada et le ministère de l'Agriculture devraient collaborer à la création d'un organisme, appelez-le comme vous le voulez, relevant du ministère de l'Agriculture dans lequel les fermiers auraient confiance et qui serait chargé de veiller à protéger leurs intérêts sur le marché. Finalement, permettez-moi, monsieur le ministre, de vous remercier au nom du comité et de vous souhaiter la meilleure chance possible.

Le comité suspend ses travaux.



Canada Post
Postage paid

Postes Canada
Port payé

Third class **Troisième classe**

**K1A 0S7
HULL**

If undelivered, return COVER ONLY to:

Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESS—TÉMOIN

From the Department of Agriculture:

Appearing:

The Honourable Eugene F. Whelan, P.C., Minister of
Agriculture.

Du Ministère de l'Agriculture:

Comparaît:

L'honorable Eugene F. Whelan, c.p., ministre de l'Agriculture.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Wednesday, April 5, 1978

Issue No. 7

Complete Proceedings on:

The subject matter of Bill C-29, intituled:
"An Act to amend the Farm Credit Act"

REPORT OF THE COMMITTEE

WITNESSES:

(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Le mercredi 5 avril 1978

Fascicule n° 7

Seul et unique fascicule sur:

La teneur du Bill C-29 intitulé:
«Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole».

RAPPORT DU COMITÉ

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Available from Printing and Publishing, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

En vente: Imprimerie et Édition, Approvisionnements et Services
Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, March 22, 1978:

With leave of the Senate,
The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator McNamara:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon the subject-matter of the Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act", in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto.

After debate, and—
The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 22 mars 1978:

Avec la permission du Sénat,
L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur McNamara,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier et à faire rapport sur la teneur du Bill C-29, intitulé: «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole», avant que ce bill ou toutes autres questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat.

Après débat,
La motion, mise aux voix, est adoptée.

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 5, 1978

(16)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:05 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, Lafond, McGrand, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie and Sparrow. (11)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee examined the subject matter of Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act".

Witnesses:

From the Farm Credit Corporation:

Mr. Rolland Poirier, Chairman;

Mr. M. E. Andal, Director, Research Services;

Mr. Gordon Hollingshead, Lending Officer;

Mr. Jean Brassard, Legal Counsel.

The Chairman of the Farm Credit Corporation made a statement and the witnesses answered questions.

At 4:45 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

MONDAY, APRIL 10, 1978

(17)

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:45 p.m. (in camera), the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Inman, McNamara, Michaud, Molgat, Olson and Riel. (7)

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee continued its examination of the subject matter of Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act".

The Committee considered the recommendations contained in a draft report submitted to it by the Chairman.

After discussion, and on Motion duly put, it was Resolved that the Report as amended be tabled in the Senate this evening.

At 4:45 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 5 AVRIL 1978

(16)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue (président).

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier, (*Restigouche-Gloucester*), Hays, Inman, Lafond, McGrand, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie et Sparrow. (11)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité étudie la teneur du Bill C-29, intitulé «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole».

Témoins:

De la Société du crédit agricole:

M. Rolland Poirier, président;

M. M. E. Andal, directeur des recherches;

M. Gordon Hollingshead, agent de prêt;

M. Jean Brassard, conseiller juridique.

Le président de la Société du crédit agricole fait une déclaration et les témoins répondent aux questions.

À 16 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE LUNDI 10 AVRIL 1978

(17)

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui (à huis clos), à 15 h 45 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Inman, McNamara, Michaud, Molgat, Olson et Riel. (7)

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité poursuit son étude de la teneur du Bill C-29, intitulé «Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole».

Le Comité étudie les recommandations d'un projet de rapport soumis par le président.

Après discussion et sur motion dûment mise aux voix, il est décidé que le rapport, tel que modifié, soit déposé ce soir au Sénat.

À 16 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

REPORT OF THE COMMITTEE

Monday, April 10, 1978

The Standing Senate Committee on Agriculture which was "authorized to examine and report upon the subject-matter of Bill C-29, intituled: "An Act to amend the Farm Credit Act", in advance of the said Bill coming before the Senate, or any matter relating thereto," has in obedience to the order of reference of Wednesday, March 22, 1978, examined the said subject-matter and now reports upon the same.

Your Committee met on Wednesday, April 5, 1978, and heard from the Chairman of the Farm Credit Corporation, Dr. Rolland Poirier, and from other officials of the Corporation. Your Committee met a second time, today, to discuss further its order of reference and to prepare its report.

Your Committee considers the amendments to the Farm Credit Act that are put forth in Bill C-29 to be important amendments, first, because they are good and necessary, and secondly, because they implement and in some cases go beyond the recommendations made by your Committee to the Senate on Thursday, April 24, 1975, when Bill C-34, "An Act to amend the Farm Credit Act" was reported upon. In that report your Committee proposed an amendment to the bill and made two recommendations. The proposed Bill C-29 implements both those recommendations.

In 1975, your Committee's first recommendation was that:

... the Government consider the advisability of increasing the capital of the Farm Credit Corporation from one hundred million to one hundred and twenty-five million dollars.

Bill C-29 amends the Farm Credit Act to raise the capital of the Corporation to one hundred and fifty million dollars. Your Committee wishes to note, however, that there is considerable urgency associated with this particular amendment since we were informed by Dr. Poirier that without an immediate infusion of capital the Farm Credit Corporation would exhaust its lending capability either later this month or during the month of May. Your Committee welcomes this increase in the Corporation's capital as it will assist the Corporation in vigorously expanding its provision of credit to farmers for the development of agricultural production in Canada.

The second recommendation made by your Committee in its report on Bill C-34 was that:

... the Government consider the advisability of increasing the ceilings on loans made under Parts III and IV to new and young farmers from one hundred and fifty thousand dollars to two hundred thousand dollars and of increasing the ceiling on loans made under Part II to older and established farmers from one hundred thousand to one hundred and fifty thousand dollars.

Your Committee made that recommendation because it was

... concerned that the current upward trend in the price of land and other farm capital will continue and that the

RAPPORT DU COMITÉ

Le lundi 10 avril 1978

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture qui a été « autorisé à étudier et à faire rapport sur la teneur du Bill C-29, intitulé: « Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole », avant que ce bill ou toutes autres questions s'y rattachant ne soient soumis au Sénat », a, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 22 mars 1978, étudié la teneur dudit bill et en fait maintenant rapport.

Le Comité s'est réuni le mercredi 5 avril 1978 et a entendu les témoignages des cadres supérieurs de la Société du crédit agricole, dont son président, M. Rolland Poirier. Le Comité s'est réuni à nouveau aujourd'hui pour rediscuter de son mandat et pour rédiger son rapport.

Le Comité estime que les amendements à la Loi sur le crédit agricole qui ont été annoncés dans le Bill C-29 sont très importants, premièrement parce qu'ils sont utiles et nécessaires, et deuxièmement parce qu'ils permettent de réaliser, et, dans certains cas, d'excéder les recommandations faites par le Comité du Sénat le 24 avril 1975 dans son rapport sur le Bill C-34 intitulé « Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole ». Ce rapport contenait une modification au bill et deux recommandations. Le présent projet de loi, le Bill C-29, vient concrétiser ces deux recommandations.

En 1975, la première recommandation du Comité était libellée comme suit:

... que le gouvernement envisage l'opportunité d'accroître le capital de la Société du crédit agricole de cent millions de dollars à cent vingt-cinq millions de dollars.

Le Bill C-29 modifie la Loi sur le crédit agricole et porte le capital-action de la Société du crédit agricole à 150 millions. Le Comité désire toutefois souligner que cet amendement est des plus urgents car, s'il faut en croire M. Poirier, sans cette injection de capital, la Société du crédit agricole ne sera plus en mesure de consentir des prêts dès la fin du mois en cours ou le début de mai. Le Comité se réjouit de ce nouvel apport de capitaux qui permettra à la Société du crédit agricole d'appliquer encore plus généreusement sa politique de prêts pour le développement de la production agricole au Canada.

La deuxième recommandation contenue dans le rapport du Comité sur le Bill C-34 était libellée comme suit:

... que le gouvernement envisage l'opportunité d'augmenter les niveaux maximum de prêts qui peuvent être consentis aux nouveaux et jeunes agriculteurs, en vertu des parties III et IV de la loi; ce niveau maximum des prêts devrait passer de cent cinquante mille dollars à deux cent mille dollars. De même le niveau maximum des prêts qui peuvent être consentis en vertu de la partie II de la loi aux agriculteurs plus âgés et déjà établis devrait passer de cent mille dollars à cent cinquante mille dollars.

Le Comité a proposé cette recommandation parce qu'il craignait

... que l'actuelle tendance à la hausse du prix des terres et autres capitaux agricoles ne se poursuive et que les

loan ceilings under the Act may soon become inadequate for the needs of both new and established farmers.

The trend did continue. Evidence presented by the Farm Credit Corporation shows that since 1975 land values in Canada have increased by twenty-five percent and that since 1971 the average capital value of Canadian farms having sales of farm products of ten thousand dollars or more has doubled, reaching the sum of 238,600 dollars. Your Committee fully expects this trend, arising as it does out of the need for farm consolidation, the greater substitution of capital for labour, and the increase in competition for agricultural land from non-agricultural uses, will continue.

Your Committee appreciates that the amendments will increase the loan ceiling for both new, young farmers and older or established farmers to two hundred thousand dollars.

Your Committee wishes to point out that the proposed loan ceiling, because of the continuing upward trend in land values, is already inadequate especially for the establishment of new, young farmers in those regions of Canada where land values and productivity are highest. Your Committee believes that a ceiling of two hundred and fifty thousand dollars would have been more appropriate at this time and for the near future. Therefore, your Committee recommends that the adequacy of the ceilings be carefully monitored and that legislation providing for their amendment be introduced as soon as they are found to be inadequate.

The proposed amendments to the Farm Credit Act would make other changes as well. They would remove the interest penalty on arrears and by so doing bring the practice under the Act into conformity with general practice and with the spirit of the Interest Act. They would increase the flexibility of the Farm Credit Corporation in the provision of advisory services to borrowers and eliminate the mandatory supervision fee of twenty-five dollars. The amendments would also permit the use of "market value" as a basis for the appraisal of farm land, once again increasing the flexibility of the administrators of the Act. Your Committee considers that these amendments are in all cases well advised either because current practices are outdated or because they are in conflict with other legislation.

Your Committee's order of reference authorized it to examine and report on the subject-matter of the bill or on any matter relating thereto. During the discussions in committee, two related subjects were raised upon which your Committee wishes to comment now.

The first of these was the cost of legal services arising out of loans granted by the Farm Credit Corporation. The cost of these services is paid by the borrower and it is believed by many borrowers that the services are excessively expensive. Your Committee recognizes that transactions of the magnitude permitted under the Act must be properly and carefully carried out and that there are variations from province to province in land registration systems and procedures. However, your Committee is of the opinion that the costs involved

niveaux maximum de prêts permis en vertu de la Loi ne suffisent plus bientôt à subvenir aux besoins des nouveaux agriculteurs et même à ceux des agriculteurs déjà établis.

Cette tendance s'est d'ailleurs poursuivie. Selon le témoignage présenté par la Société du crédit agricole, la valeur des terres au Canada s'est accrue de 25% depuis 1975 et les besoins de capitaux de l'agriculteur canadien moyen qui a un chiffre d'affaires de \$10,000 ou plus ont doublé depuis 1971, atteignant le niveau de \$238,600. Le Comité craint vivement que cette tendance, qui découle de la nécessité de regrouper les fermes, du besoin accru de substituer le capital au travail et d'une plus forte demande de terres pour des exploitations non agricoles et ce, au détriment du développement agricole, se poursuivra.

Le Comité se réjouit du fait que les amendements rehausseront le niveau maximum des emprunts, jusqu'à un maximum de \$200,000, tant pour les jeunes agriculteurs nouvellement établis que pour ceux qui exploitent déjà une entreprise agricole depuis des générations.

Le Comité désire souligner que le nouveau plafond proposé est déjà inapproprié, en raison de la tendance permanente à la hausse de l'évaluation foncière, surtout dans le cas des jeunes agriculteurs qui désirent s'établir dans les régions du Canada où le prix des terres et la productivité sont les plus élevés. Le Comité estime qu'il aurait été plus convenable, pour le moment et pour les prochaines années, de porter le plafond des prêts à \$250,000. Il recommande donc qu'on réexamine périodiquement le bien fondé des plafonds fixés et que la loi prévoyant leur modification soit adoptée aussitôt qu'on les jugera inappropriés.

Le Bill C-29 apporterait également d'autres modifications à la Loi sur le crédit agricole. Il supprimerait l'intérêt sur les arrérages et, ce faisant, ferait cadrer la pratique aux termes de la Loi avec la pratique générale et l'esprit de la Loi sur l'intérêt. Il augmenterait également la souplesse de la Société du crédit agricole sur le plan de la prestation de services consultatifs aux emprunteurs, et éliminerait les frais obligatoires de surveillance de \$25. De plus, il permettrait l'utilisation de la "valeur marchande" en tant que base d'évaluation des terres agricoles, ce qui, encore une fois, augmenterait la souplesse des administrateurs de la Loi. Votre Comité estime que les modifications sont dans tous les cas opportunes, soit parce que les pratiques actuelles sont périmées, soit parce qu'elles ne sont pas compatibles avec d'autres lois.

L'ordre de renvoi de votre Comité a autorisé ce dernier à étudier le Bill C-29 et à présenter un rapport sur l'esprit du projet de loi ou sur toute question connexe. Au cours des discussions en comité, deux questions connexes ont été soulevées, à propos desquelles votre Comité voudrait maintenant faire des observations.

La première de ces questions est le coût des services juridiques liés aux prêts consentis par la Société du crédit agricole. Le coût de ces services est imputé aux emprunteurs, et bon nombre d'entre eux croient que ces services sont excessivement coûteux. Votre Comité reconnaît que les transactions ayant l'importance prévue par la loi doivent être effectuées de façon soigneuse et appropriée, et qu'il y a des divergences d'une province à l'autre quant au mode d'enregistrement des terres. Votre Comité estime cependant que les coûts en cause pour-

could be substantially reduced and that fees charged should be clearly based on the services rendered not on the value of the land being mortgaged. Thus, your Committee has asked the Chairman of the Farm Credit Corporation to study this problem and to report to it on steps which could be taken to bring about a reduction in these costs.

The second related subject that was discussed and about which your Committee wishes to comment is the use of Appropriation Acts to amend other statutes. The amendments proposed in Bill C-29 would authorize the increasing of the capital of the Corporation under an Appropriation Act. Your Committee is concerned about this amendment and the practice in general, especially as it affects the overseeing of those matters by the appropriate Standing Senate Committee. This use of Appropriation Acts is a matter of importance which has been raised by other Committees in the past, notably in the Second Report of the Standing Joint Committee of the Senate and the House of Commons on Regulations and Other Statutory Instruments and in various reports of the Standing Senate Committee on National Finance. Your Committee is of the opinion that the wording of Clause 3 should have referred to a Committee of Parliament rather than a Committee of the House of Commons and recommends that the Senate should give consideration to the problems that arise out of the use of Appropriation Acts for these purposes to insure that the Senate's effective consideration of legislation is not impaired.

In conclusion, your Committee wishes to express its continued support for the objectives of the Farm Credit Act. The provision of long-term agricultural credit under this Act is necessary for the continued development of Canada's agricultural potential and for the facilitation of the transfer of agricultural resources to succeeding generations of farmers. The amendments that are proposed in Bill C-29 will greatly assist in the achievement of these objectives.

Respectfully submitted,

Le président
Hazen Argue
Chairman

raient être sensiblement réduits, et que les frais imputés aux emprunteurs devraient être clairement basés sur les services rendus, et non sur la valeur de la terre hypothéquée. Votre comité a donc demandé au président de la Société du crédit agricole de se pencher sur ce problème et de lui présenter un rapport sur les mesures qu'on pourrait prendre en vue d'une réduction de ces coûts.

La seconde question connexe dont on a discuté et à propos de laquelle votre Comité veut faire des observations est le recours à des lois portant affectation de crédits pour modifier d'autres lois. Les modifications proposées dans le Bill C-29 autoriseraient l'accroissement du capital de la Société aux termes d'une loi portant affectation de crédits. Votre Comité s'inquiète de cette modification et de la pratique en général, notamment en ce qu'elle touche le droit de regard du comité sénatorial permanent approprié sur ces questions. Le recours à des lois portant affectation de crédits est une question d'importance qui a été soulevée dans le passé par d'autres comités, et notamment dans le deuxième rapport du Comité mixte permanent des règlements et autres textes réglementaires, ainsi que dans divers rapports du Comité sénatorial permanent des Finances nationales. Votre comité est d'avis que l'article 3 aurait dû faire mention des comités du Parlement plutôt que d'un Comité de la Chambre des communes et il recommande que le Sénat se penche sur les problèmes que soulève le recours à de telles fins, aux lois portant affectation de crédits pour s'assurer que l'efficacité de l'étude législative par le Sénat n'est pas diminuée.

En conclusion, votre Comité tient à exprimer l'appui qu'il continue d'apporter aux objectifs de la Loi sur le crédit agricole. Accorder des crédits à long terme en vertu de cette loi est nécessaire pour exploiter de façon constante les possibilités agricoles du Canada et pour faciliter le transfert des ressources agricoles aux futures générations d'agriculteurs. Les modifications proposées dans le Bill C-29 contribueront grandement à atteindre ces objectifs.

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, April 5, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3 p.m. to study the subject matter of Bill C-29, to amend the Farm Credit Act.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this is a pre-study of the Farm Credit Act before Bill C-29 reaches the Senate. I am sure we are delighted to have with us Dr. Rolland Poirier, who is the new chairman of the Farm Credit Corporation. We all congratulate you on your appointment and, interested as we are in the Farm Credit Corporation, we wish you and your colleagues every success in carrying out its important operation.

I would ask you, Dr. Poirier, to introduce your colleagues and proceed to make whatever statement you wish.

M. Rolland Poirier (*Président, Société du crédit agricole*): Monsieur le président, permettez-moi de vous présenter les membres de la Société du crédit agricole qui m'accompagnent et qui pourront collaborer avec moi pour vous fournir les informations demandées concernant le bill C-29, ou tout autre sujet se rapportant aux activités de notre Société. A ma droite, il y a, d'abord, le D^r M. E. Andal, directeur de nos services de recherches, ensuite j'ai M. Gordon Hollingshead, agent de prêt; M. W. R. deGruchy, directeur de nos services administratifs; M^r Jean Brassard, notre conseiller juridique, M. S. Lucas, complètement à gauche, le chef de l'administration financière, et mon assistant administratif, M. G. Shufelt.

J'ai préparé une courte déclaration préliminaire dont copie, dans les deux langues officielles, vient de vous être distribuée. De plus, vous avez reçu, la semaine dernière, une documentation contenant le dernier rapport annuel de la Société, le dernier rapport des données statistiques sur le crédit agricole au Canada, le discours de M. Whelan lors de la présentation du bill, ainsi que des notes pertinentes sur chacun des amendements proposés.

Permettez-moi de vous dire quelques mots sur les amendements les plus importants suggérés pour notre Loi sur le crédit agricole.

L'article 3 du bill nous permettrait de hausser le capital maximum de la Société, qui se chiffre présentement à 100 millions de dollars, pour le porter à 150 millions de dollars. Le pouvoir d'emprunt de la Société auprès du ministère des Finances est plafonné à 25 fois son capital. C'est-à-dire que, en augmentant le capital maximum de 100 millions de dollars à 150 millions de dollars, nous augmentons automatiquement le pouvoir maximum d'emprunt auprès du ministère des Finances pour le faire passer de \$2.5 milliards à \$3.75 milliards.

Nous prévoyons que le montant maximum actuel de 2.5 milliards de dollars pourra être atteint, au rythme normal de nos opérations, pendant le mois d'avril ou de mai cette année. Il y a donc urgence à l'augmenter par cet amendement, si nous voulons être en mesure de répondre aux demandes des agriculteurs canadiens pendant toute la présente année financière.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 5 avril 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 heures pour étudier l'objet du bill C-29, la Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous entreprenons une étude préliminaire de la Loi sur le crédit agricole avant que le bill C-29 ne soit remis au Sénat. Nous sommes très heureux d'accueillir M. Rolland Poirier, le nouveau président de la Société du crédit agricole. M. Poirier, nous vous félicitons de votre nomination et vu notre intérêt dans la Société du crédit agricole, nous souhaitons, à vous et à vos collègues, beaucoup de succès dans les entreprises de votre Société.

Je vous demande donc, M. Poirier, de présenter vos collègues et de faire une déclaration si vous le voulez.

Mr. Rolland Poirier (*President, Farm Credit Corporation*): Mr. Chairman, please allow me to introduce the members of the Farm Credit Corporation who are with me today and who will help me provide all the requested information concerning Bill C-29 or any other matter relating to the activities of the Corporation. First, on my right, you have Dr. M. E. Andal, Director of our Research and Farm Management Branch, Mr. Gordon Hollingshead, a Lending Officer; Mr. W. R. deGruchy, Director of our Administrative Services Branch; Mr. Jean Brassard, our Legal Counsel, Mr. S. Lucas, to the far left, who is Chief of Financial Administration, and then you have my Executive Assistant, Mr. G. Shufelt.

I have prepared a brief opening statement of which you have just received a copy in both official languages. You have also received last week, material including the Corporation's latest Annual Report, the latest report on statistical data on Farm Credit in Canada, Mr. Whelan's speech upon presentation of the Bill, as well as pertinent information on each of the proposed amendments.

Please allow me to say a few words on the most important amendments proposed with respect to the Farm Credit Act.

Clause 3 of the Bill would allow us to increase to \$150 million the Corporation's maximum capital, which is presently \$100 million. The Corporation's borrowing power limit with the Department of Finance is 25 times the amount of its capital. This means that by increasing the maximum capital from \$100 million to \$150 million, we automatically increase the maximum borrowing power with the Department of Finance from \$2.5 billion to \$3.75 billion.

Given a normal rate of operation, we estimate that we will reach the maximum amount of \$2.5 billion by April or May this year. It is urgent therefore to increase the amount by this amendment if we are expected to be able to satisfy the demands of Canadian farmers during the whole current fiscal year.

[Text]

Le capital de la Société a été augmenté pour la dernière fois en 1975. Il est alors passé de 66 millions de dollars à 100 millions de dollars. La demande pour nos prêts a progressé considérablement depuis 1975, voici pourquoi nous atteindrons bientôt le maximum. Je fais remarquer ici que le nouveau montant de 3.75 milliards de dollars constituera un montant maximum, et que le rythme pour l'atteindre dépendra uniquement des budgets annuels qui, eux, continueront d'être soumis, selon la façon normale, au Parlement canadien.

Enfin, l'article 3 du bill indique également qu'un montant maximum plus élevé pourrait, à l'occasion, être autorisé en vertu d'une loi portant affectation de crédits, et, dans un tel cas, les dispositions sont renvoyées en permanence aux comités de la Chambre des communes établis aux fins d'examiner les questions relatives à l'agriculture.

Passons maintenant aux articles 6 et 8 du bill qui nous permettraient d'augmenter les limites de prêts par exploitation à 200,000 dollars pour exploitation avec un exploitant, et à 400,000 dollars lorsqu'il y a plus d'un exploitant, c'est-à-dire, deux exploitants ou plus. De plus, on supprime l'âge comme critère pour l'obtention de la très grande majorité de nos prêts.

Nous croyons qu'il serait plus équitable d'avoir une limite qui ne dépendrait pas de l'âge, car les besoins réels des agriculteurs ne changent pas magiquement à l'âge de 35 ans. Nous maintiendrions, cependant, le facteur d'âge pour les personnes qui ne sont pas des agriculteurs à l'heure actuelle, mais qui désirent s'établir progressivement en agriculture, sur une période de cinq ans. Le nombre de tels prêts est très limité.

Nous croyons que, en augmentant la limite de prêts par exploitation, nous tenons dûment compte du fait que les exploitations agricoles ont subi et continuent de subir l'effet général de l'inflation. De plus, l'étendue des fermes, pour demeurer rentable, tend à augmenter, et la quantité de l'équipement est également à la hausse.

Nous croyons que, en permettant une limite plus élevée pour les exploitations possédant deux ou plus de deux exploitants éligibles, nous pourrions mieux nous adapter au phénomène par lequel certaines fermes familiales se sont consolidées. Une telle structure légale permet également une utilisation plus rationnelle de la machinerie et permet très souvent de mieux utiliser la main-d'œuvre.

Je tiens à faire remarquer que l'élimination du facteur d'âge simplifierait également la rédaction, la compréhension et l'administration de notre loi. A titre d'illustration, je puis vous indiquer que, à l'heure actuelle, la plupart des articles du bill sont là simplement pour éliminer les considérations basées sur l'âge. Je peux vous signaler les articles 1(1) et (2), 5(1), 7, de 11 à 16, après cela, de 18 à 22 et ensuite, l'article 25.

Maintenant, passons à l'article 10(1) qui, lui, nous permettrait, à l'avenir, d'établir l'évaluation des terres agricoles sur la base de la valeur marchande pour tous nos prêts.

Présentement, certains prêts sont basés sur la valeur marchande, et d'autres sur la valeur productive. La valeur marchande repose principalement sur le prix payé lors de la vente de propriétés semblables dans la même région. La valeur productive, elle, est obtenue au moyen d'un calcul qui repose principalement sur la capitalisation du revenu agricole net prévu pour la propriété.

[Traduction]

The last time the Corporation's capital was increased was in 1975. At that time, it was increased from \$66 million to \$100 million. There has been a sizeable increase in requests for loans since 1975, and this is why we shall soon reach the maximum. I would like to point out here that the new amount, \$3.75 billion, will be a maximum and that the rate at which we will reach it depends entirely on annual budgets which will continue to be submitted to the Canadian Parliament according to the normal procedure.

Finally, clause 3 of the Bill also states that a larger aggregate amount could occasionally be authorized by an Appropriation Act, in which case the provisions stand permanently referred to any Committee of the House of Commons established for the purpose of reviewing matters relating to agriculture.

Let us now consider clauses 6 and 8 of the Bill which would allow us to increase the loan limits per farming enterprise to \$200,000 per enterprise run by one individual, and to \$400,000 for an enterprise run by more than one individual, that is to say by two or more individuals. Moreover, the age of the applicant will no longer be a criterion for most of our loans.

We feel it would be fairer if the limit did not depend on the age of the applicant as the real needs of farmers do not change as if by magic upon reaching 35 years of age. However, the age factor will be taken into consideration when the applicants are not at present farmers, but wish to become farmers progressively over a period of five years. The number of such loans is very limited.

By increasing the loan limits per farming enterprise, we duly take into account the fact that farming enterprises have and are still experiencing the general effects of inflation. Also, in order to remain a viable operation, a farming enterprise tends to expand, and inflation is equally reflected in the cost of farming implements.

By increasing loan limits for farming enterprises having two or more qualifying applicants, we feel better equipped to deal with the situation whereby certain family enterprises are consolidated. Such a legal structure also permits a more rational use of machinery and quite frequently of manpower.

I also wish to note that the elimination of the age factor would also simplify the wording, understanding and administration of this Act. For example, I can point out that, as they stand, the purpose of most of the sections of the Bill is simply to eliminate considerations based on age. I can refer to clauses 1(1) and (2), 5(1), 7, 11 to 16, 18 to 22 and 25.

Let us now take a look at clause 10(1) which would allow us, in future, to establish the appraised value of farm lands on the basis of the market value in order to approve loans.

At present, some loans are based on the market value, others on the production value. The market value is largely based on the amount paid when similar properties are sold in the same area. The production value is derived by a method which is based principally upon the capitalization of the net agricultural income estimated for that property.

[Text]

Les emprunteurs comprennent plus facilement le concept de la valeur marchande, et voici pourquoi nous aimerions uniformiser notre procédure. Je veux faire, cependant, remarquer que, quelle que soit la méthode employée, le prêt maximum permis continuera de prendre également en considération un autre facteur des plus importants, c'est-à-dire, la capacité de remboursement de l'exploitation.

Enfin, nous avons introduit dans le bill d'autres amendements moins importants qui rendraient l'administration de notre loi beaucoup plus efficace. Je veux tout simplement les mentionner.

L'article 4 du bill nous permettrait d'estimer nos pertes encourues au niveau des prêts selon des principes comptables mieux adaptés aux pratiques courantes.

D'ailleurs, un tel changement avait été suggéré par le Vérificateur général du Canada.

L'article 5(2) du bill nous permettrait de supprimer le versement d'un intérêt additionnel sur les paiements en défaut. Ce qui, nous croyons, rendrait notre loi plus conforme à la Loi sur les intérêts du Canada.

Enfin, les articles 9, 17, 23 et 24, nous permettraient de fournir des services consultatifs aux emprunteurs, non plus sur une base obligatoire, mais sur une base de consentement mutuel.

Et, le dernier, l'article 10(2) du bill éliminerait les honoraires annuels se rapportant justement à la surveillance ou, tel que mentionné tantôt, les services consultatifs.

Permettez-moi, monsieur le président, de terminer en vous fournissant quelques renseignements au sujet de nos opérations pendant la dernière année financière, justement les chiffres qui vous ont été fournis jusqu'à présent, surtout notre rapport annuel et nos statistiques, vous donnaient les chiffres seulement jusqu'à l'année 1976-1977.

D'abord, disons que le nombre de prêts approuvés à été de 6,896 en comparaison avec 4,465 pour l'année précédente. La valeur de ces prêts approuvés pour les années 1977-1978 a monté à 545 millions de dollars en comparaison avec 301 millions de dollars pour 1976-1977.

Il y a toujours un laps de temps entre l'acceptation d'un prêt et le déboursement. Ce n'est pas nécessairement dans la même année, à cause de ces laps de temps-là. Alors, voici maintenant les chiffres pour les déboursés de prêts: en 1977-1978, 6,500 avec un montant de 509 millions de dollars; l'année précédente, 6,301 avec un montant de 445 millions de dollars. Il y a d'autres chiffres qui pourraient vous intéresser, et c'est qu'il y a eu une augmentation notable dans le montant moyen des prêts par entreprise, en 1977-1978, comparé à l'année précédente, dont le montant moyen était de 78,900 dollars, comparé à 67,510 dollars l'année précédente.

Dans le domaine de l'administration de nos prêts, le pourcentage des arriérés, au même mois de l'année, est pour nous un barème assez exact pour juger de la capacité des emprunteurs à rencontrer à temps les échéances. Alors, voici les montants pour trois années consécutives: En date du 1^{er} mars 1978, ce pourcentage était de 10.1, en mars 1977, il était de 9.4, et, en février 1976, de 10.2. J'aimerais faire remarquer

[Traduction]

Borrowers more readily understand the concept of market value and this is why we wish to standardize our procedure. However, I wish to point out that, whatever the method used, the maximum loan allowed will continue to take into account yet another factor, of the greatest importance, i.e. the reimbursement capacity of the farm enterprise.

Finally, we have introduced in the Bill other amendments of lesser importance which would allow for a more efficient administration of the Act. I will simply name them.

Clause 4 of the Bill would allow us to estimate losses incurred through loans according to more generally accepted accounting principles.

Moreover, the Auditor General of Canada had suggested such an amendment.

Clause 5(2) would enable us to cancel payment of an additional interest on defaulted payments, which, we believe, would bring our legislation more in line with the Interest Act.

Finally, clauses 9, 17, 23 and 24, would enable us to provide advisory services to borrowers, no longer on a mandatory basis, but on a basis of mutual consent.

And clause 10(2) would eliminate the annual fees concerning control or, as mentioned earlier, the advisory services.

Allow me, Mr. Chairman, to conclude by giving you some information on our operations during the past fiscal year. The figures given to you so far, especially our annual report and our statistics, gave you the figures only up to the year 1976-77.

First, we must point out that there were 6,896 loans compared to 4,465 for the previous year. The value of those approved loans for the year 1977-78 amounted to \$545 million, compared to \$301 million for 1976-77.

There is always a delay between the approval of a loan and its disbursement. It is not necessarily in the same year, because of those delays. Here are the figures for the disbursements of loans: in 1977-78, 6,500 worth \$509 million; the previous year, 6,301 worth \$445 million. There are other figures which might interest you. In fact, there has been a significant increase in 1977-78 in the average amount of loans by farming operation, with an average amount of \$78,900 compared to \$67,510 the previous year.

Concerning the administration of our loans, the percentage of arrears, in the same month of the year, is for us a pretty accurate scale by which to judge the borrowers' capacity to meet reimbursement deadlines. There are the percentages for three consecutive years: on March 1st, 1978, it was 10.1 per cent, in March 1977, it was 9.4 per cent, and in February 1976, 10.2 per cent. I would like to point out that all these

[Text]

que toutes ces légères fluctuations ne nous semblent pas significatives. En d'autres termes, à travers ce barème-là, il ne semble pas y avoir de difficultés très sérieuses à l'heure actuelle pour la rencontre des échéances. Un autre point: la valeur des terres a augmenté d'environ 8 p. 100 en 1977-1978. Elle avait augmenté de 16 p. 100 en 1976-1977. Il semble donc que l'inflation dans ce domaine a diminué sensiblement, sans avoir disparu.

Nous administrons, en plus de notre programme basé sur la Loi du crédit agricole, deux autres programmes moins importants: celui des prêts aux syndicats agricoles, et celui du développement des petites fermes. Le volume d'affaires de ces deux programmes continue d'être bas. Voici le nombre de cas accepté pour ces deux programmes, et, commençant par la période la plus éloignée, 1975-1976, pour les prêts aux syndicats, il y en avait 231, ils ont descendu à 67 en 1976-1977, pour remonter légèrement à 91 durant l'année que nous veons de terminer.

Quant aux subventions pour les petites fermes, elles ont diminué d'une façon constante. Elles sont passées de 1,475 en 1975-1976, à 736 l'année suivante, et, durant la dernière année écoulée, à 495.

Monsieur le président, nous sommes prêts à répondre aux questions des membres de votre comité.

The Chairman: Thank you very much, Dr. Poirier, for your presentation. Senator Hays will lead off the questioning.

Senator Hays: Why do we need limits at all, Dr. Poirier?

Dr. Poirier: We have to have a method of distributing our funds. There is a limit on the amount of money that we have in any year, so we must have limits on the distribution of those funds. Furthermore, in most cases the larger organizations have ready access to other sources of long-term credit.

Senator Hays: What is the situation in the United States in this regard?

Dr. Poirier: The system in the United States is a very different one. I am not fully aware of all of the details. They must have limits. Perhaps Dr. Andal could speak to that.

Dr. M. E. Andal, Director, Research Services, Farm Credit Corporation: Honourable senators, one of the main long-term credit programs in the United States is a co-operative farm credit program owned and operated by the farmers themselves. I do not know what the current loan limits are, but they have always been somewhat larger than ours. In order to allocate the funds, they have found it necessary to limit their loans to what they call family farms. The U.S. agency does not make very larger loans to large corporate farms.

Senator Hays: The average farm in Saskatchewan comprises approximately 700 acres now, does it not?

[Traduction]

slight fluctuations do not seem significant to us. In other words, this scale indicates that there do not seem to be any very serious difficulties of the present time with regard to meeting reimbursement deadlines. Another point: the value of land has increased by about 8 per cent in 1977-78. It had increased by 16 per cent in 1976-77. Therefore, it seems that in this area inflation has decreased significantly, without having disappeared.

In addition to our program based on the Farm Credit Act, we administer two other less important programs: the loans to farm pools program, and the small farms development program. The volume of business of those two programs continues to be low. Here is the number of accepted cases for those two programs, and, starting with the less recent period, 1975-76, there were 231 loans to the pools. They decreased to 67 in 1976-77, and increase slightly, to 91, during the year which has just ended.

As for grants to small farms, they have decreased steadily. They fell from 1,475 in 1975-76, to 736 the following year, and during the past year which has ended, to 495.

Mr. Chairman, we are ready to answer the questions of the members of the Committee.

Le président: Merci, monsieur Poirier, de votre exposé. Le sénateur Hays va entamer l'interrogatoire.

Le sénateur Hays: En fait, pourquoi avons-nous besoin de limites, M. Poirier?

M. Poirier: Nous devons adopter une méthode pour assurer la distribution de nos fonds. Il y a une limite quant au montant des fonds dont nous disposons, il nous en faut donc pour leur distribution. En outre, dans la plupart des cas, les entreprises plus importantes ont facilement accès à d'autres sources de crédit à long terme.

Le sénateur Hays: Quelle est, aux États-Unis, la situation à cet égard?

M. Poirier: Le système adopté aux États-Unis est très différent. Je n'en connais pas complètement tous les détails, mais il doit y avoir des limites. Peut-être que M. Andal pourrait en parler.

M. M. E. Andal, Directeur des services de recherche, société du crédit agricole: Honorables sénateurs, aux États-Unis un des principaux programmes de crédit à long terme est un programme de crédit aux coopératives agricoles qui appartiennent et sont exploitées par les agriculteurs eux-mêmes. Je ne connais pas les limites actuelles du montant des prêts, mais ils ont toujours été plus élevées que les nôtres. Afin d'octroyer les fonds, ils ont jugé nécessaire de restreindre leurs prêts à ce qu'ils appellent les exploitations agricoles familiales. L'organisme américain n'accorde pas de prêts importants aux grosses sociétés agricoles.

Le sénateur Hays: Actuellement, en Saskatchewan, l'exploitation agricole moyenne dispose d'environ 700 acres de terre, n'est-ce pas?

[Text]

Dr. Andral: It would be larger than that. I think the average farm size in Saskatchewan is now close to 1,000 acres.

Senator Hays: A farm of that size in one of the better areas would be worth \$500,000, would it?

Dr. Andral: Yes.

Senator Hays: So, the limit in that case would be \$200,000, would it? As I understand it, the limit would be \$400,000 in the case of a partnership and \$200,000 otherwise.

Dr. Poirier: With the amendments, yes.

Senator Hays: Is it your experience that some people find that amount crippling, or are they taking second mortgages and, if so, who generally would provide the second mortgage funds?

Dr. Poirier: I will ask Mr. Hollingshead, who works in the lending area, to respond to that. I can tell you that quite a few of our customers to take second mortgages. As to where the second mortgage funds come from, I cannot definitely say. Perhaps Mr. Hollingshead can enlarge on that in terms of whether or not the provincial organizations become involved in second mortgages.

Mr. Gordon Hollingshead, Lending Officer, Farm Credit Corporation: Honourable senators, I cannot tell you offhand exactly how many provincial organizations are in the second mortgage field. The Farm Credit Corporation, of course, can lend on second mortgages, so usually something is worked out. I think most of the people will be helped a reasonable amount by the \$200,000 or, in the case of those under 35 years of age, \$150,000.

The person who is just starting usually has some assistance, whether from his parents or from some other relative. On occasions, of course, we would like to have more, but I guess the legislators felt that to help those in the most need was probably the route to take. Certainly, less than half a million dollars would give you a reasonable return, if you did not carry too much debt, although maybe not an excellent return.

Senator Hays: The reason we do not give them adequate amounts of money to finance these is that funds are limited. How do you handle it, supposing you have a smaller farm in Ontario and you require more investment, say, in Saskatchewan, which is a good example? How do you relate the percentages? Supposing you have 200 acres at \$1,000 an acre. In that case you would get \$200,000. Say this man has a herd of cattle and is milking 50 or 60 cows and that is his living. The fellow who is in Saskatchewan requires at least 1,000 acres to make a decent living. How do you handle the loan in Ontario for the \$200,000 and the loan in Saskatchewan for \$200,000? Would you give the fellow in Ontario \$200,000 or \$180,000?

[Traduction]

M. Andral: Elles auraient une plus grande superficie que cela. Je pense qu'en Saskatchewan l'exploitation agricole moyenne dispose actuellement d'environ 1,000 acres de terre.

Le sénateur Hays: Une exploitation agricole de cette importance, dans une des régions plus favorisées, vaudrait \$500,000, n'est-ce pas?

M. Andral: Oui.

Le sénateur Hays: Par conséquent, dans ce cas la limite serait de \$200,000, n'est-ce pas? D'après ce qu'on m'a laissé entendre, la limite serait de \$400,000 dans le cas d'une exploitation en association, et de \$200,000 autrement.

M. Poirier: Avec les modifications, oui.

Le sénateur Hays: Avez-vous constaté que certains agriculteurs trouvent ce montant insuffisant, ou prennent-ils une deuxième hypothèque, et dans ce cas, qui généralement en assure le financement?

M. Poirier: M. Hollingshead, qui s'occupe des prêts, voudrait-il répondre à cette question. Je peux vous dire qu'un grand nombre de nos clients prennent des secondes hypothèques, quant à leur source de financement, je ne peux pas vous les indiquer exactement. Peut-être que M. Hollingshead peut vous dire si les organismes provinciaux participent au financement de deuxièmes hypothèques ou non.

M. Gordon Hollingshead, agent de prêt, Société du crédit agricole: Je ne peux pas vous indiquer, de mémoire, le nombre exact d'organismes provinciaux qui financent des deuxièmes hypothèques. Bien entendu, la Société du crédit agricole peut accorder des prêts pour de secondes hypothèques, par conséquent, habituellement on trouve une solution. Je pense qu'on prêtera à la plupart des agriculteurs un montant raisonnable de \$200,000, ou dans le cas de ceux qui sont âgés de moins de 35 ans, \$150,000.

L'agriculteur qui débute, habituellement bénéficie de l'aide, soit de ses parents ou d'un autre parent. Bien entendu, parfois nous voudrions avoir davantage, mais je pense que les législateurs ont estimé qu'il était probablement préférable d'aider ceux qui en avaient le plus besoin. Bien sûr, moins d'un demi million vous assureraient un revenu raisonnable, si vous n'avez pas trop de dettes.

Le sénateur Hays: La raison pour laquelle nous ne leur accordons pas des sommes suffisantes pour financer ces entreprises, c'est que les fonds sont limités. Comment faites-vous si, par exemple, vous avez une plus petite ferme en Ontario et que vous avez besoin de plus d'investissements, disons, en Saskatchewan, qui est un bon exemple? Comment établissez-vous le rapport entre les pourcentages? A supposer que vous ayez 200 acres valant \$1,000 chaque, dans ce cas, vous obtiendriez \$200,000. Prenons par exemple un fermier qui a un troupeau de vaches laitières (50 ou 60) dont il tire son gagne-pain, tandis que celui qui habite en Saskatchewan a besoin d'au moins 1,000 acres pour avoir une vie décente. Comment tranchez-vous la question du prêt en Ontario pour les \$200,000 et du prêt en Saskatchewan pour la même somme? Allez-vous accorder au fermier ontarien \$200,000 ou seulement \$180,000?

[Text]

Dr. Poirier: First of all, right now we cannot, because we are not at that limit. I understand what you mean, though. Actually we have a limit and, if it is within the limit, then, if he fulfils the other conditions, we will lend him the money.

As I indicated to you earlier, in times when money generally does not correspond to the total demand, we try to allocate our money, and we do that within each province to the people who do not have easy access to other sources of credit. It is not easy, to tell you the truth. There are many judgment cases. But to allocate our money, we usually make a comparison as to the use of this mechanism within the same province. We do not make comparisons so much from one province to another.

Senator Hays: Do you feel that you could better serve the farmer by lending more in certain places in Saskatchewan rather than being limited? I am thinking that the time may have arrived when this committee should be doing a better job of trying to see how this should be run. I am thinking, for example, of Holland where land costs \$6,000 an acre, and where it is now \$8,000 to reclaim the land, and they sell it back for \$2,000 amortized up to 60 years, after which there is a rollover provision. Do you think that there is some merit in doing that in Canada?

Dr. Poirier: Right now that is not what we are asking for. We have never had the capacity to lend more in one province than in another. It might be one extra step we could examine later on, but doing it by province would be difficult to justify or even to calculate. I can perhaps foresee that for certain types of farming it might be possible to have different maximums, but we do not have that right now and it is not contained in the amendments we have before us. I have no objection to looking at that concept in the future because it is an idea that has been brought forward quite often in the past.

Senator Hays: But you think it would better serve the farmers, if, sometimes, you could lend more money, and you think it would be quite safe?

Dr. Poirier: Each case has to be taken at its face value or on its own merits. We say there is a maximum and so on, but the real crunch of the judgment is the repayment capacity of the farmer. We have to look at that, too.

Senator Hays: Is that the real basis of lending the money?

Dr. Poirier: It is right now, ultimately. The other things are only guidelines, but the deciding factor is always the question of whether, once you are within the guidelines, the farmer will be able to repay. If he is not, we are certainly not rendering him any service in lending him the money, quite the opposite.

Senator Norrie: Are you lending the same amount of money in the maritime provinces as you are in the western provinces?

[Traduction]

M. Poirier: Tout d'abord, pour le moment nous ne le pouvons pas, parce que nous ne sommes pas à cette limite. Je comprends ce que vous voulez dire, cependant. En fait nous avons un plafond et, si la somme reste dans cette limite, et si la personne répond aux autres conditions, nous lui prêterons la somme.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, lorsque les fonds dont nous disposons ne correspondent pas à la demande totale, nous essayons de les répartir, au sein de chaque province aux personnes qui n'ont pas facilement accès aux autres sources de crédit. Ce n'est pas facile, à vrai dire. Il y a de nombreux cas qui demandent du jugement. Pour répartir nos fonds, nous faisons habituellement la comparaison quant à l'utilisation de ce mécanisme, au sein de la même province. Nous ne faisons pas tellement de comparaison d'une province à l'autre.

Le sénateur Hays: Croyez-vous que vous puissiez pouvoir mieux répondre aux besoins du fermier, en prêtant davantage dans certains endroits en Saskatchewan, plutôt que d'avoir un plafond? Je pense qu'il est peut-être temps que ce comité assume mieux ses responsabilités en s'efforçant de trouver une solution à ce problème. Je pense par exemple à la Hollande, où le terrain vaut \$6,000 l'acre, et où il en coûte actuellement \$8,000 pour recycler la terre; ensuite on la revend pour \$2,000 amortis sur une période allant jusqu'à 60 ans, après quoi on prévoit un fonds de roulement? Pensez-vous que ce système vaille la peine d'être adopté au Canada?

M. Poirier: Pour le moment, ce n'est pas ce que nous demandons. Nous n'avons jamais pu prêter plus à une province qu'à une autre. Cela pourrait constituer une démarche supplémentaire à examiner plus tard, mais le faire par province, serait difficile à justifier ou même à calculer. J'imagine que pour certains types de culture, on pourrait établir différents maximums, mais pour le moment cela n'existe pas et ne figure pas non plus dans les modifications que nous avons devant nous. Je n'ai pas d'objection à envisager cette possibilité plus tard, parce que c'est une idée qui a été avancée très souvent dans le passé.

Le sénateur Hays: Mais vous pensez quand même que cela aiderait davantage les fermiers si, parfois, vous pouviez leur prêter des montants plus importants et vous pensez que cela pourrait être fait en toute sécurité?

M. Poirier: Chaque cas doit être examiné en fonction de sa valeur nominale ou de ses avantages. Nous disons qu'il y a un plafond, mais la clé du jugement réside dans la capacité de remboursement du fermier. C'est un élément que nous devons également considérer.

Le sénateur Hays: Est-ce le facteur sur lequel on se fonde pour accorder un prêt?

M. Poirier: Pour l'instant, oui. Le reste n'est constitué que de lignes directrices, le facteur décisif consiste toujours à savoir si, une fois que vous respectez les directives, le cultivateur pourra rembourser le montant. Sinon, nous ne lui rendons certainement pas un bon service en lui prêtant de l'argent, au contraire.

Le sénateur Norrie: Accordez-vous le même montant dans les provinces maritimes, que dans les provinces de l'Ouest?

[Text]

Dr. Poirier: Do you mean the amount per farmer that we are allowed to lend?

Senator Norrie: No, per province.

Dr. Poirier: There is a large difference, going from one province to the other. Mr. Hollingshead could perhaps give you the figures for this year just to show you the differences in the amounts. The main reason is the number of farms, but there is also the question of the values of farms, which vary substantially from province to province.

Mr. Hollingshead: I will start with the west coast for the last fiscal year, ending March 31. For British Columbia we lent about \$13 million; for Alberta, \$85.1 million; for Saskatchewan, \$138.8 million; for Manitoba, \$52.1 million; for Ontario, \$162.7 million; for Quebec, \$91.8 million; for the Atlantic provinces—

Senator Norrie: That is not good enough. I want each province.

Mr. Hollingshead: All right. I have that information. For New Brunswick it was \$5.9 million; for Nova Scotia it was \$1.5 million; for Prince Edward Island it was \$6.6 million, almost \$6.7 million; and for Newfoundland it was \$323,000. The total for the maritime provinces was about \$14.4 million. That information is for the last current year, which just ended on March 31.

Dr. Poirier: The other figures I gave are in our annual report, but of course, not for last year.

Mr. Hollingshead: I might add, Senator Hays, that we have a regulation, according to which not everyone gets the loan limit of \$200,000. We try to limit the loan in terms of conserving capital. In other words, a person might well be able to use \$200,000, but if it looks to us that he could do reasonably well and make a reasonable living on something less, in years like this year or last year, we would probably lend him less. We try not to lend him too little, because in that case he would probably just get into trouble.

Senator Inman: What are the percentages of loans that are repaid from the different provinces?

Mr. Hollingshead: As a matter of fact, senator, they are pretty well all repaid quite well, but in terms of arrears, for the year 1977, again starting with the west coast, British Columbia was 8.7 per cent in arrears.

Senator Hays: Can you give the percentage of the volume of loans, whether it was half of 1 per cent or 1 per cent?

Dr. Poirier: That is what Mr. Hollingshead is giving right now in terms of arrears. This is the number of loans that were in arrears at a certain date.

Mr. Hollingshead: In 1977, for B.C., 8.7 per cent were in arrears. This was at March 31, which is not particularly a

[Traduction]

M. Poirier: Vous voulez dire le montant par cultivateur que nous sommes autorisés à prêter?

Le sénateur Norrie: Non, par province.

M. Poirier: Il y a une grosse différence d'une province à l'autre. M. Hollingshead pourrait peut-être vous donner les chiffres de cette année, ne serait-ce que pour vous montrer les différences dans les montants. La raison principale réside dans le nombre de fermes, mais il y a également la question du prix de ces fermes, qui varie considérablement d'une province à l'autre.

M. Hollingshead: Je vais commencer par la côte ouest, pour ce qui est de la dernière année financière se terminant le 31 mars. Pour la Colombie-Britannique, nous avons prêté environ \$13 millions, pour l'Alberta, \$85.1 millions, pour la Saskatchewan, \$138.8 millions, pour le Manitoba, \$52.1, pour l'Ontario \$162.7 pour le Québec \$91.8 et enfin pour les provinces de l'Atlantique—

Le sénateur Norrie: Cela ne suffit pas, je veux le montant pour chaque province.

M. Hollingshead: D'accord. J'ai les renseignements voulus: Nouveau-Brunswick, \$5.9 millions, Nouvelle-Écosse, \$1.5, Île-du-Prince-Édouard, \$6.6 millions, presque \$6.7 et enfin Terre-Neuve, \$323,000. Le chiffre total pour les provinces maritimes s'élevait à environ \$14.4 millions. Ces renseignements concernent la dernière année financière en cours, qui vient juste de se terminer au 31 mars.

M. Poirier: Les autres chiffres que j'ai donnés figurent dans notre rapport annuel, mais évidemment pas pour l'année dernière.

M. Hollingshead: J'ajouterais, sénateur Hays, que nous avons un règlement, en vertu duquel le plafond de \$200,000 ne s'applique pas à tout le monde. Nous essayons de limiter le prêt afin de conserver le capital. En d'autres termes, quelqu'un pourrait très bien utiliser \$200,000, mais s'il nous semble qu'il pourrait s'en tirer à moins, dans des années comme cette année ou l'année dernière, dans ce cas nous lui accorderions un montant inférieur. Par contre, nous essayons de ne pas lui prêter un trop petit montant, parce que cela ne ferait que le mettre dans le pétrin.

Le sénateur Inman: Quels sont les pourcentages de prêts remboursés par les différentes provinces?

M. Hollingshead: En fait, sénateur, les prêts ont pratiquement tous été bien remboursés. Pour ce qui est des arriérés, pour l'année 1977, toujours en commençant par la côte ouest, la Colombie-Britannique avait des arriérés de l'ordre de 8.7 p. 100.

Le sénateur Hays: Pourriez-vous me donner le pourcentage du volume des prêts; s'agissait-il de la moitié de 1 p. 100 ou de 1 p. 100?

M. Poirier: C'est ce que M. Hollingshead nous donne en ce moment en parlant des arriérés. Il s'agit du nombre de prêts en souffrance à une certaine date.

M. Hollingshead: En 1977, en Colombie-Britannique, 8.7 p. 100 des prêts étaient en souffrance. C'était au 31 mars, ce qui

[Text]

good time, although I guess it is a reasonable time. Due dates are April 1, May 1, December 1 and January 1, across Canada. Alberta was 12.7 per cent, Saskatchewan 7.1 per cent, Manitoba 5.4 per cent, Ontario 5.9 per cent, Quebec 7.8 per cent, New Brunswick 7.3 per cent, Nova Scotia 11 per cent, Prince Edward Island 8.8 per cent, and Newfoundland 39.1 per cent. I could send you these statistics later, if you would care to have them.

Senator Sparrow: Is that a percentage of the dollars outstanding, or the number of loans?

Mr. Hollingshead: The number of loans.

Senator Sparrow: They used to give it as a percentage of dollars, but you are saying that this is based on the loans.

Senator Hays: When do you count a loan as being in arrears?

Dr. Poirier: When it is not paid at the due date. We have statistics telling us that a person is so many months in arrears, so that we can tell which ones are really in difficulties. There may be very good reasons why they are in arrears, of course.

Senator Inman: If a person is in arrears, and wants more money, do you give it to him?

Dr. Poirier: The only way we can do that is by refinancing. There are cases where for one reason or another a person wants to do some more building, and then we refinance. I can ask Mr. Hollingshead, are there any rules that say that a person who is in arrears cannot have a second loan?

Mr. Hollingshead: No, not if the new loan is going to help the person and solve his problems. Another thing we sometimes do, if a person accumulates considerable arrears, is to reamortize his loan and work out different repayment schedules, so that he works off his arrears in that way.

In the past, there was a penalty of half of 1 per cent on the amount of the loan in arrears. In these amendments, it is proposed that this be abolished. If this is done, then if he is in arrears, he will not be paying the penalty, and we can reamortize. In the past the person concerned had to get rid of the penalty before we could do that.

Senator Norrie: You take a percentage of a number of applicants in each province and give them credit? How do you allot these loans? How do you make sure that the different provinces are given an equal number?

Dr. Poirier: There is no system of allocation. It is done on the basis of demand. At certain stages of the year, we ask our people in the field what the different amounts are they will need during the year. In making those calculations, they take into consideration the total amount of money that we have

[Traduction]

n'est pas particulièrement une bonne époque (pas une mauvaise non plus). Voici les dates d'échéance: 1^{er} avril, 1^{er} mai, 1^{er} décembre et 1^{er} janvier, dans tout le Canada. En Alberta, le nombre de prêts en souffrance était de 12.7 p. 100, en Saskatchewan, de 7.1 p. 100 au Manitoba de 5.4 p. 100, en Ontario de 5.9 p. 100, au Québec de 7.8 p. 100, au Nouveau-Brunswick de 7.3 p. 100, en Nouvelle-Écosse de 11 p. 100, à l'Île-du-Prince-Édouard de 8.8 p. 100 et enfin à Terre-Neuve de 39.1 p. 100. Je peux vous envoyer ces données statistiques plus tard, si vous le désirez.

Le sénateur Sparrow: S'agit-il d'un pourcentage des sommes en souffrance ou du nombre de prêts?

M. Hollingshead: Du nombre de prêts.

Le sénateur Sparrow: Avant, il s'agissait d'un pourcentage en dollars, mais vous dites que maintenant c'est un pourcentage des prêts.

Le sénateur Hays: A quel moment considérez-vous un prêt en souffrance?

M. Poirier: Lorsqu'il n'est pas remboursé à la date d'échéance. Nous avons des statistiques qui nous indiquent qu'un prêt est en souffrance depuis tant de mois, de sorte que nous savons qui est en difficulté. Il peut y avoir de bonnes raisons à cela.

Le sénateur Inman: Si un prêt est en souffrance, et que la personne désire plus d'argent, le lui accordez-vous?

M. Poirier: Le seul moyen dont nous puissions le faire, c'est en procédant au refinancement. Il y a des cas où, pour une raison quelconque, une personne désire construire davantage, par exemple, et dans ce cas là nous «refinançons». Je demanderais à M. Hollingshead s'il existe des règlements stipulant qu'une personne dont le prêt est en souffrance, ne peut en recevoir un second?

M. Hollingshead: Non, pas si le deuxième prêt peut aider la personne à régler ses problèmes. Ce que nous faisons également, si une personne accumule trop d'arriérés, c'est de réamortir son prêt et d'élaborer différents programmes de remboursement, afin qu'elle amortisse ses arriérés de cette manière.

Dans le passé, nous imposions une amende correspondant à la moitié de 1 p. 100 sur le montant du prêt en souffrance. Dans les présentes modifications, on en propose l'abolition. Si la proposition est adoptée, et si quelqu'un a un prêt en souffrance, il ne paiera pas l'amende et nous pouvons réamortir la dette. Dans le passé, la personne en question devait d'abord régler l'amende, avant de lui accorder un nouvel amortissement.

Le sénateur Norrie: Vous prenez un certain nombre de candidats dans chaque province et leur accordez du crédit? Comment répartissez-vous ces prêts? Comment vous assurez-vous que chaque province en reçoit un nombre égal?

M. Poirier: Il n'y a pas de système de répartition. Cela se fait en fonction de la demande. A certains stades de l'année, nous demandons à nos représentants, quels sont les différents montants dont ils auront besoin pendant l'année. En faisant leurs calculs, ils prennent en considération le montant total des

[Text]

available, but there are no strict allocations. The funding is done through the different months of the year as things progress, but this is adjusted at all times, and depends on demand.

Senator Norrie: They would not take into consideration the percentages in the maritimes? They are so small. Would they not give them any more, or give them out to more people?

Dr. Poirier: There is no allocation. The basis of the mechanism is that the farmer himself asks for a loan, and this is satisfactory so far as distributing our money is concerned all through the different provinces. There is no difficulty. This is done on a month to month basis. There is no allocation. We do not say, at the beginning of the year, "The province of Alberta will have so much money."

Senator Norrie: I do not see how we can be sure that you are fair in giving money out to the different provinces.

Dr. Poirier: This is the mechanism that we have, and it works relatively well.

Senator Norrie: I object to that strenuously.

Dr. Poirier: Well, if we were to do it by allocation, we may find out at the end of the year that there was a lot of money not used by a certain province that could have been used by a different province.

Senator Norrie: That is not the point.

Senator Sparrow: I wonder if the answer is that anybody who is qualified for a loan receives one. You have not discriminated against anyone?

Dr. Poirier: No.

Senator Sparrow: If more qualified people had applied in the maritime provinces, more loans would have been made. Is that correct?

Dr. Poirier: Yes, within the limits of the amount of money we have at our disposal.

The Chairman: Would the percentage of rejections be greater in the maritimes?

Dr. Poirier: Not necessarily.

Mr. Hollingshead: I might add that in British Columbia, for instance, and sometimes in the maritimes, agriculture is not quite as prevalent in the over-all economy as it is, say, in Saskatchewan, Alberta or Manitoba. This is one of the reasons why the corporation does less lending in those provinces. Another reason is that some provinces—Nova Scotia, for instance—have a very good provincial lending scheme, and of course we do not try to compete with that. We try to complement it. As a matter of fact, they lend money at considerably less interest than we do. But this is one reason why we do less lending there. We try to lend our money to those who need it most and cannot get it elsewhere. I am not trying to justify this, but rather to give some of the reasons for this situation.

[Traduction]

fonds dont nous disposons, mais il n'y a pas de répartition au sens strict du terme. Le financement s'effectue au cours des différents mois de l'année au fur et à mesure que les choses évoluent, puis il est rajusté en tout temps et cela dépend de la demande.

Le sénateur Norrie: Ils ne prendront pas en considération les pourcentages dans les provinces maritimes? Ils sont si petits. Ne leur accorderont-ils pas un plus gros montant ou ne les distribueront-ils pas à plus de gens?

M. Poirier: Il n'y a pas de répartition. Le cultivateur établit lui-même sa demande de prêt. Ce système s'avère satisfaisant pour ce qui est de la distribution des fonds dans toutes les provinces. Cela ne pose pas de difficultés. On procède mensuellement. Il n'y a pas d'affectation. Nous ne prévoyons pas d'accorder au début de l'année, à la province de l'Alberta par exemple, telle ou telle somme d'argent.

Le sénateur Norrie: Je ne vois pas comment nous pouvons être sûrs que vous êtes justes dans votre répartition des fonds aux différentes provinces.

M. Poirier: C'est le mécanisme que nous avons adopté et il fonctionne relativement bien.

Le sénateur Norrie: Je m'y objecte fermement.

M. Poirier: Bien, si nous devons procéder par affectation, il se pourrait qu'à la fin de l'année nous découvriions qu'une somme considérable d'argent n'a pas été utilisée par une certaine province, alors qu'elle aurait pu l'être par une autre.

Le sénateur Norrie: Là n'est pas la question.

Le sénateur Sparrow: On devrait peut-être dire que tous ceux qui sont admissibles à un prêt en reçoivent un. Vous n'avez fait aucune discrimination?

M. Poirier: Non.

Le sénateur Sparrow: Si un plus grand nombre de personnes admissibles avaient fait une demande dans les provinces Maritimes, un plus grand nombre de prêts auraient été consentis. Est-ce exact?

M. Poirier: Oui, dans les limites de nos ressources financières.

Le président: Le nombre de demandes rejetées serait-il supérieur dans les Maritimes?

M. Poirier: Pas nécessairement.

M. Hollingshead: Je pourrais ajouter qu'en Colombie-Britannique, par exemple, et parfois dans les Maritimes, l'agriculture n'est pas aussi prépondérante dans l'ensemble de l'économie qu'en Saskatchewan, en Alberta ou au Manitoba. C'est une des raisons pour lesquelles la société consent moins de prêts à ces provinces. D'autre part, certaines provinces, comme la Nouvelle-Écosse, ont un très bon système de prêt provincial, et naturellement nous n'essayons pas de le concurrencer, mais plutôt de le compléter. En fait, ce système prête de l'argent à des taux d'intérêt considérablement inférieurs aux nôtres. Mais c'est une des raisons pour lesquelles nous consentons moins de prêts là-bas. Nous tâchons de prêter notre argent aux provinces qui en ont le plus besoin et qui ne peuvent s'en

[Text]

Senator Norrie: What about the other provinces? Do they not have a lending program also?

Dr. Poirier: Not all of them. Quebec has one, and the interest there is lower than ours. There are also some other provinces where there are lending agencies.

Senator Inman: What qualification is necessary in order to obtain a loan?

Dr. Poirier: Right now, to go up to \$150,000, for instance, you have to be less than 35 years of age. This is one of the things we want to eliminate through these amendments. Another qualification is that you have to be principally occupied in agriculture. We have a special provision, however, right now, whereby a person who is not principally occupied in agriculture, but wants to become occupied in agriculture in the next five years, may have a loan. A third condition is the guarantee in relation to the size of the loan they want. The last one, and the most important one, is that the applicant must have a viable farm which is producing enough profit to enable him not only to pay back the loan but to provide him with a sufficient income to make it possible for him to go on farming. There are other conditions, but those are the principal ones.

Senator McGrand: I would like to know the reason why Prince Edward Island has \$6.5 million in loans, New Brunswick \$5.9 million, and Nova Scotia only \$1.5 million. What is the reason that Nova Scotia is so far below New Brunswick and Prince Edward Island? Is it because of lack of interest in asking for loans, or inability to qualify for them?

Dr. Poirier: I asked myself this question a few weeks ago, because I was surprised, too. The reason I was given is that in Nova Scotia there is a provincial lending agency that offers a more interesting deal than the FCC, in that their interest rate is considerably lower than ours, and most of the farmers go to that provincial organization for their loans. A certain number, however, come to us. I am told that is the principal reason why Nova Scotia is lower than the others.

Senator McGrand: Is there any qualification for any province to make a loan for the development of a woodlot in one of the Maritime provinces? In Nova Scotia and New Brunswick the woodlot is an essential part of most farms.

Dr. Poirier: You would need a woodlot as part of a farm.

Senator McGrand: They would need the woodlot as part of the farm.

Mr. Hollingshead: We can only lend to the farmer, and this would have to be his principal occupation. Established farmers may obtain a loan. So, if the woodlot is necessary to the farming operation, that is fine.

[Traduction]

procurer ailleurs. Je n'essaie pas de justifier cette pratique, mais plutôt d'expliquer cette situation.

Le sénateur Norrie: Que pensez des autres provinces? N'ont-elles pas un programme de prêts également?

M. Poirier: Pas toutes. Le Québec en a un, et son taux d'intérêt est inférieur au nôtre. Dans certaines autres provinces, il y a également des institutions de prêt.

Le sénateur Inman: Quelle condition faut-il remplir pour obtenir un prêt?

M. Poirier: A l'heure actuelle, pour obtenir jusqu'à \$150,000, par exemple, il faut être âgé de moins de 35 ans. C'est l'un des points que nous voulons supprimer par ces amendements. Il faut également s'occuper principalement d'agriculture. Nous avons toutefois une disposition spéciale, qui prévoit qu'une personne dont l'occupation principale n'est pas l'agriculture, mais qui désire en faire son occupation principale au cours des cinq prochaines années, peut obtenir un prêt. On pose comme troisième condition une garantie proportionnelle à l'importance du prêt. Enfin, et c'est la plus importante condition, le requérant doit avoir une ferme viable, qui rapporte suffisamment pour lui permettre non seulement de rembourser le prêt, mais de tirer des revenus suffisants pour poursuivre son exploitation agricole. Il y a d'autres conditions, mais je vous ai énuméré les principales.

Le sénateur McGrand: J'aimerais savoir pourquoi l'Île-du-Prince-Édouard a obtenu 6.5 millions en prêts, le Nouveau-Brunswick, \$5.9 millions et la Nouvelle-Écosse seulement \$1.5 million. Pourquoi la Nouvelle-Écosse reçoit-elle beaucoup moins que le Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard? Est-ce parce qu'elle demande moins de prêts ou parce qu'elle ne remplit pas les conditions?

M. Poirier: Je me suis déjà posé cette question, il y a quelques semaines, parce que j'ai été surpris moi aussi. On m'a dit qu'en Nouvelle-Écosse, il existe un organisme provincial de prêt qui offre un marché beaucoup plus intéressant que la SCA, que son taux d'intérêt est considérablement inférieur au nôtre, et que la plupart des agriculteurs s'adressent à cet organisme provincial pour obtenir des prêts. Un certain nombre toutefois s'adressent à nous. Il semblerait que ce soit principalement pour cette raison que le nombre est inférieur en Nouvelle-Écosse.

Le sénateur McGrand: Une province quelconque peut-elle consentir un prêt pour la mise en valeur d'un boisé dans une des provinces Maritimes? En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, les boisés constituent habituellement une partie importante de la plupart des exploitations agricoles.

M. Poirier: Il faudrait un boisé dans chaque exploitation agricole.

Le sénateur McGrand: Il en faudrait un.

M. Hollingshead: Nous ne pouvons prêter qu'à l'exploitant agricole, et l'agriculture doit constituer sa principale occupation. Les agriculteurs bien établis peuvent obtenir des prêts. Par conséquent, si un boisé est nécessaire à l'exploitation agricole, c'est parfait.

[Text]

Secondly, where we can make a loan for the development of the woodlot in conjunction with the farm, but farming must be the principal occupation of the farmer.

Senator McGrand: In connection with the development of the woodlot, how many applications do you get from Nova Scotia?

Mr. Hollingshead: Senator, I cannot tell you, but I think it would be very small.

Dr. Poirier: We can get you the answer, but it will take a good while. It is quite hard to retrieve by our computer, but we will try.

Senator Norrië: I would like to know how many farms in the Maritimes get the loan of \$200,000.

Dr. Poirier: Right now they cannot get that much, in the province of Quebec, in the Maritimes or elsewhere. The limit now is \$100,000 per person if the person is over age 35, and it is \$150,000 per person if the person is under age 35, so it is a \$150,000 limit right now. For statistical purposes, do you want us to find how many get the \$150,000 or the \$100,000, or do you mean the maximum?

Senator Norrië: I mean the maximum.

Dr. Poirier: We can get that for you, but there is no way we can get it from the information we have here.

Senator Hays: You do not discriminate against any farmers in Canada, do you?

Dr. Poirier: No, we do not. It does not matter where they are.

An hon. Senator: Only in Alberta!

Senator Hays: Can you give percentages of the amount of loans that are in arrears? It seems to me that a better percentage is not the number of people but the percentage of the total number of dollars that are in arrears. Do you have that figure?

Dr. Poirier: We can get you that figure.

Senator Hays: You must have that figure.

Dr. Poirier: I still think that in Alberta it is a little high, whatever way you look at it, and it is a mystery to me why it is a little high.

Senator Hays: Are these the larger loans that are in arrears, or are they the small ones?

Dr. Andale: The dollar loan percentage is almost the same as the number of loans in arrears.

Senator Hays: You do not have those percentages?

Dr. Poirier: We do not have them here.

Senator Hays: I think the committee should have those figures.

Mr. Hollingshead: I can give you the percentage and the actual dollar amounts, but I have not the dollar amounts worked out. For instance, for Alberta, as of March 1, 1978, it

[Traduction]

Deuxièmement, lorsque nous pouvons consentir un prêt pour la mise en valeur d'un boisé, conjointement avec l'exploitation agricole, l'agriculture doit être la principale occupation de l'emprunteur.

Le sénateur McGrand: Pour la mise en valeur de boisés, combien de demandes recevez-vous de la Nouvelle-Écosse?

M. Hollingshead: Sénateur, je ne saurais vous dire, mais ce serait, je crois, un nombre très restreint.

M. Poirier: Nous pouvons vous obtenir la réponse, mais cela prendra un certain temps. Il nous est difficile de la trouver grâce à notre ordinateur, mais nous essaierons tout de même.

Le sénateur Norrië: J'aimerais savoir combien de fermes dans les Maritimes obtiennent le prêt de \$200,000.

M. Poirier: A l'heure actuelle, elles ne peuvent pas obtenir un montant aussi élevé, dans la province de Québec, dans les Maritimes ou ailleurs. La limite actuelle est de \$100,000 par personne de plus de 35 ans et de \$150,000 par personne de moins de 35 ans. La limite est donc de \$150,000. A des fins statistiques, voulez-vous que nous trouvions combien obtiennent \$150,000 ou \$100,000 ou songez-vous au maximum?

Le sénateur Norrië: Je songe au maximum.

M. Poirier: Nous pouvons vous obtenir ces chiffres, mais ils ne sont pas contenus dans la documentation que nous avons ici.

Le sénateur Hays: Est-ce que vous discriminez contre les cultivateurs de certaines régions du Canada?

M. Poirier: Non. Peu importe dans quelle province ils se trouvent.

Des voix: Seulement en Alberta!

Le sénateur Hays: Pouvez-vous nous donner le pourcentage des prêts arriérés? Il me semble qu'il est préférable de donner le pourcentage non pas en fonction du nombre de gens mais en fonction du chiffre total du montant en souffrance. Pouvez-vous nous donner ce chiffre?

M. Poirier: Non.

Le sénateur Hays: Vous devez le connaître.

M. Poirier: Je crois qu'il est toujours assez élevé en Alberta, peu importe la méthode de calcul, et je ne comprends pas pourquoi.

Le sénateur Hays: S'agit-il des prêts arriérés les plus importants ou des plus petits?

M. Andale: Le pourcentage en dollars est presque équivalent au nombre de prêts arriérés.

Le sénateur Hays: Pouvez-vous nous donner ces pourcentages?

M. Poirier: Nous ne les avons pas sous la main.

Le sénateur Hays: Je crois que le comité devrait connaître ces chiffres.

M. Hollingshead: Je peux vous donner le pourcentage et le montant réel mais je n'en ai pas fait la ventilation. Par exemple, en Alberta, à compter du 1^{er} mars 1978, il s'agissait

[Text]

was 13.4 per cent, \$7.957 million—say seven and a half million dollars.

Senator Hays: In arrears?

Mr. Hollingshead: The total number of accounts was 15,858. That was the total number of accounts.

Senator Hays: What was the total amount of dollars?

Mr. Hollingshead: It was \$7.957 million. I cannot tell you the amount outstanding.

Dr. Poirier: That is not the loan amount, but the money outstanding.

Mr. Hollingshead: The arrears outstanding.

Senator Hays: And that is 13 per cent of the total?

Mr. Hollingshead: It is 13 per cent of the number of loans active in the province of Alberta at that time.

Senator Hays: And it is 13 per cent of the total dollars?

The Chairman: Do you have the total loans outstanding?

Mr. Hollingshead: We do not have the dollars, but it is close, as Dr. Andal said.

Senator Hays: That all goes back to the bad price of beef.

The Chairman: Or the high price of it.

Senator Molgat: What about those oil wells? Don't they help out?

Dr. Poirier: After we have said all that, the differences are not so great. We are talking about 10 or 13 per cent. There is a small change there and if you ask me why I cannot tell you. I am just as mystified as the others.

Senator Molgat: I would like to come back to this business of the allocation according to provinces. Can you tell me the figures according to provinces?

Pourriez-vous nous dire lesquelles des provinces ont un programme de prêts agricoles?

M. Poirier: Je pourrais peut-être vous répondre, et, s'il y a quelque chose à ajouter, peut-être que mes collègues m'aideront: la province de Québec, Nouvelle-Ecosse, la province d'Ontario n'a réellement pas de prêts directs, mais ils ont toutes sortes d'aides qui peuvent être l'équivalent de prêts, mais ils n'ont pas d'organismes spécialisés dans les prêts agricoles; la province du Manitoba ont des prêts agricoles; la province de l'Alberta a des prêts agricoles, la Colombie-Britannique aussi. De toute façon, presque toutes les provinces en ont, excepté peut-être l'Ontario qui n'ont pas un organisme de prêts agricoles; l'Île-du-Prince-Édouard, aussi, je crois. Je crois qu'à peu près toutes les provinces canadiennes ont un programme élaboré de prêts agricoles, sauf la province d'Ontario.

Le sénateur Molgat: Ce nouveau projet de loi augmentera le montant total des prêts accordés à toutes les années, mais, chaque année, vous avez à proposer une nouvelle demande. Est-ce qu'une telle demande a toujours été acceptée, ou est-ce qu'il y a des années où cela a été refusé?

[Traduction]

de 13.4 p. 100, soit \$7.957 millions—disons sept millions et demi de dollars.

Le sénateur Hays: En arriérés?

M. Hollingshead: Il s'agit de 15,858 comptes au total.

Le sénateur Hays: A quoi se chiffre le montant total?

M. Hollingshead: Il s'agissait de \$7.957 millions. Je ne peux pas vous dire quelle partie de ce montant est en souffrance.

M. Poirier: Il ne s'agit pas du montant de prêts, mais de la somme à recouvrer.

M. Hollingshead: Les arriérés à recouvrer.

Le sénateur Hays: Et cela représente 13 p. 100 du total?

M. Hollingshead: C'est 13 p. 100 du nombre de prêts en circulation en Alberta à l'heure actuelle.

Le sénateur Hays: S'agit-il de 13 p. 100 de la somme totale?

Le président: Pouvez-vous nous donner le total des prêts en souffrance?

M. Hollingshead: Nous ne pouvons pas vous donner le total en dollars mais les deux sont vertuellement équivalents comme l'a déjà signalé M. Andal.

Le sénateur Hays: Cela découle du faible prix du bœuf.

Le président: Ou du prix élevé du bœuf.

Le sénateur Molgat: Quelle incidence sont les puits de pétrole? Ne permettent-ils pas d'améliorer la situation?

M. Poirier: Après tout ce que nous avons dit, les différences ne sont pas tellement grandes. Il s'agit de 10 ou de 13 p. 100. Il y a eu un léger changement mais je ne pourrais vous en donner la raison. Je n'en sais pas plus que les autres.

Le sénateur Molgat: J'aimerais revenir à l'attribution des prêts par province. Pouvez-vous me donner la ventilation par province?

Could you tell us which provinces have a farm loans program?

Mr. Poirier: I might be able to answer you question, and maybe my colleagues can provide further information: Quebec, Nova Scotia, and Ontario do not, in fact, have a direct loans program although they provide all kinds of assistance which can be considered equivalent to loans, but they have no agency specialized in farm loans; Manitoba provides farm loans as do Alberta and British Columbia. In any case, nearly all of the provinces do provide these loans except maybe Ontario which has no farm loans agency and Prince Edward Island also, I think. To my knowledge, nearly all of the Canadian provinces have a well developed program of farm loans, except Ontario.

Senator Malgat: This new Bill will increase the total amount of loans granted each year, but a new application must be submitted every year. Are such applications always approved, or are these certain years when some have been rejected?

[Text]

M. Poirier: Depuis quelques années, à cause des restrictions budgétaires, et la situation économique étant ce qu'elle est, les montants ont été quelque peu diminués. De plus, nous croyons que la même chose se produira cette année. Il y a eu certaines restrictions dans nos budgets depuis deux ou trois ans. Je ne pourrais pas vous dire quels seront les montants exacts, mais peut-être que certains de mes collègues pourraient ajouter quelque chose, et peut-être que M. Lucas pourrait nous dire ce qui s'est produit les années précédentes. Mais, pour cette année, c'est ce qui se produit.

Le sénateur Molgat: Est-ce que c'est vous-même qui présentez les demandes, qui décidez quels seront les montants requis?

M. Poirier: Nous le faisons en nous basant sur les rapports qui nous viennent de nos bureaux régionaux qui, par contre, reçoivent leur documentation de nos bureaux locaux. En d'autres termes, la demande est calculée à partir de la base, dans le champ, et elle nous arrive. Après cela, nous, vis-à-vis le Conseil du Trésor, nous faisons une certaine demande qui a été réajustée ou diminuée quelque peu depuis deux ou trois ans.

Le sénateur Molgat: Vous ne faites pas d'allocation entre les différentes provinces?

M. Poirier: Nous en faisons de cette façon-ci, étant donné que nos calculs nous arrivent de la base, et que la province d'Ontario nous dit qu'elle a besoin d'un certain montant d'argent, alors, lorsque nous faisons nos calculs, nous additionnons tous les montants d'argent afin d'en arriver à un montant total. Au cours de l'année, nous voyons comment les prêts se dépensent et nous faisons alors un ajustement, en conséquence. Mais nous n'avons aucune allocation stricte au début de l'année disant que telle province a droit à un tel montant d'argent.

Le sénateur Molgat: Alors, si une province, disons la province de Saskatchewan, utilisait tout le montant prévu, vous ne pourriez pas prendre l'argent que vous avez mis de côté pour l'Ontario et le transférer à Saskatchewan; est-ce que vous pourriez faire cela?

M. Poirier: Oui, oui. Disons que, au courant de l'année, nous n'avons pas une allocation fixe annuelle, mais nous avons une réallocation presque à tous les mois, ou un rajustement dans les montants qui sont à la disposition des différentes provinces.

Le sénateur Molgat: Alors, c'est afin de vous assurer que les provinces, et les fermiers des différentes provinces puissent être traités de façon égale, dépendant des demandes que font les provinces?

M. Poirier: Justement, d'après les demandes soumise.

Senator Molgat: I will have some more questions later.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, is there a penalty for prepayment of the loan, at any stage?

Dr. Poirier: No.

Senator Sparrow: Has there ever been, in the Farm Credit Corporation—as in the case of the Industrial Development

[Traduction]

Mr. Poirier: For the past few years, because of budget restrictions, and the economic situation being as it is, the amounts have been somewhat reduced. Furthermore, we believe that such will be the case this year. There have been certain restrictions in our budgets for the past two or three years. I can not tell you what the exact amounts are, but maybe my colleagues will be able to add something to this and maybe Mr. Lucas will be able to tell us what happened in the proceeding years. But that's how things stand this year.

Senator Molgat: Do you yourselves submit the applications and decide what amounts are required?

Dr. Poirier: We do it on the basis of reports received from regional offices; they obtain their data from our local offices. In other words, the amount required is calculated at the base, that is our field offices, and then forwarded to us. was during the last two or three years, and submit it to the Treasury Board.

Senator Molgat: You do not decide what amount of loans each province will get?

Mr. Poirier: We proceed as follows: since our figures are provided by field offices, when Ontario tells us it needs a certain amount of money, we make certain calculations, add all the amounts and arrive at a total amount. In the course of the year, we see how the loans are spent and we make necessary readjustments. We have no strict allocation at the beginning of the year by virtue of which such and such a province receives such an amount.

Senator Molgat: Then if a province, say Saskatchewan, uses the entire amount allocated, you could not take the money you had earmarked for Ontario and transfer it to Saskatchewan; could you do that?

Mr. Poirier: Yes. Let us say that during the year we do not have a fixed annual allocation; we have a new reallocation nearly every month or a readjustment in the amounts earmarked for the different provinces.

Senator Molgat: So you proceed that way in order to make sure that the provinces, and the farmers in the different provinces, are treated on an equal basis, depending on the applications from the provinces?

Mr. Poirier: Exactly, according to the applications submitted.

Le sénateur Molgat: J'aurai d'autres questions à poser plus tard.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, y a-t-il pénalité dans les cas de remboursement anticipé d'un prêt?

M. Poirier: Non.

Le sénateur Sparrow: N'y en a-t-il jamais eu à la société du crédit agricole—par exemple, à la Banque d'expansion indus-

[Text]

Bank, the Federal Business Development Bank? They have penalties on prepayment, but you do not?

Dr. Poirier: So do some of the finance companies.

Senator Sparrow: Would you be prepared to send us a written report on the basis for legal fees that are paid by the borrower? I would like a breakdown of the legal fees paid, both the minimum cost per loan and the maximum cost, if there is one, and the percentage of the legal fees. Would you also give me the breakdown if there is a difference between provinces, because there probably is? I would like to know the average fee and the average percentage of the total loan that is charged, if you would? I receive a number of complaints, not only in connection with your agency, but other agencies, where the borrower feels at times he is ripped off by legal fees and I would like to take a closer look at it. So perhaps you would forward the information?

Dr. Poirier: Yes, we will send you the information if we have it. I am sure there are differences between provinces and they adjust to the local legal fees. There is no use trying to tackle that this afternoon, but we will send you a report in that regard.

Mr. Jean Brassard, Legal Counsel, Farm Credit Corporation: Honourable senators, I would like to make a remark with respect to that question. First of all, legal fees and disbursements are paid by the borrowers, not by the corporation. The corporation releases the money, including legal fees and disbursements, upon the direction of the borrower. Now, the corporation has some sort of tariff which may not be imposed upon solicitors. It is their baby to make arrangements with the borrowers, strictly speaking, as to how much they might, or might not charge. So we can give you an idea of what the suggested tariff is, but we cannot give you any definite amount or amounts with respect to tariffs or actual legal fees charged by solicitors. If a borrower has a complaint, he has to go to a taxing officer or even file a complaint with the bar association in the province of the solicitor in question, who will then be rapped on the knuckles.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, I take exception to that answer. Surely, you have certain lawyers who are recognized for farm credit purposes?

Mr. Brassard: Yes.

Senator Sparrow: And the borrower does not have much choice as to which lawyer he will have.

Mr. Brassard: But the borrower has a strict right to independent legal advice. When he receives a loan for \$100,000 the amount is less the costs.

Senator Sparrow: But the borrower pays the lawyer's fees on behalf of the corporation.

Mr. Brassard: Yes, any lending institution will act exactly in the same fashion.

[Traduction]

trielle, ou à la Banque fédérale de développement? Celles-ci imposent des pénalités en cas de paiement anticipé, mais vous, non?

M. Poirier: Il en est ainsi de certaines des compagnies de finance.

Le sénateur Sparrow: Seriez-vous disposé à nous faire parvenir un rapport écrit sur la base servant à établir les honoraires d'avocat payés par l'emprunteur? J'aimerais avoir un état des honoraires d'avocat payés, en connaître les coûts minima et maxima par prêt, ainsi que le pourcentage des honoraires d'avocat. Pourriez-vous également me fournir une répartition par province, car il y a probablement des différences entre les provinces? J'aimerais connaître les honoraires d'avocat exigés, et le pourcentage moyen du prêt total imputé. J'ai reçu un certain nombre de plaintes, non seulement en rapport avec votre organisme, mais aussi avec d'autres. Il arrive que l'emprunteur estime se faire voler, vu l'importance des honoraires d'avocat. J'aimerais me pencher de plus près sur cette question. Vous pourriez peut-être nous faire parvenir ces renseignements?

M. Poirier: Nous le ferons, si nous avons ces renseignements à notre disposition. Je suis certain qu'il y a des différences entre les provinces, et que ces dernières s'alignent sur les honoraires d'avocats locaux. Il est inutile d'essayer d'examiner ce point cet après-midi, mais nous vous ferons parvenir un rapport à cet égard.

M. Jean Brassard (conseiller juridique, Société du Crédit agricole): Honorables sénateurs, j'aimerais faire une observation à ce sujet. Tout d'abord, les honoraires d'avocat sont payés par l'emprunteur, et non par la société. Celle-ci libère des fonds (honoraires d'avocat compris) suivant les directives de l'emprunteur. Elle a une espèce de taux qui peut ne pas être imposé à des avocats. Il appartient à ces derniers de s'entendre avec l'emprunteur sur le montant pouvant lui être demandé. Nous pouvons donc vous donner une idée du taux proposé, mais nous ne sommes pas en mesure de préciser un montant défini, en ce qui concerne les taux ou les honoraires fixés par les avocats. Si un emprunteur a une plainte à faire, il doit s'adresser à un agent de l'impôt, voire déposer sa plainte auprès de l'Association du barreau de la province de l'avocat en cause, qui sera éventuellement frappé d'une légère sanction.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, j'ai une objection à faire à cette réponse. Vous avez sûrement des avocats qui sont reconnus aux fins du crédit agricole?

M. Brassard: Oui.

Le sénateur Sparrow: Et l'emprunteur n'a pas tellement le choix quant à l'avocat qu'il aura.

M. Brassard: Mais il a strictement droit à des avis juridiques indépendants. Lorsqu'il reçoit un prêt de \$100,000, c'est ce montant, moins les frais.

Le sénateur Sparrow: Mais il paie les honoraires d'avocat au nom de la société.

M. Brassard: Oui. Tout établissement de prêt fera de même.

[Text]

Senator Sparrow: I am not questioning that.

Mr. Brassard: It will hire its own solicitor for the transaction in question.

Senator Sparrow: No, you are misconstruing; that means he has two legal fees to pay if he has his own lawyer.

Mr. Brassard: Yes.

Senator Sparrow: I do not care what he does on his own hook. I am interested in the legal fees he is required to pay to obtain that loan through the Farm Credit Corporation, because the same amount of work basically goes into a \$50,000 loan as a \$150,000 loan. There is a very great difference in the fees charged for a \$50,000 loan as compared to a \$150,000 loan and the farmer who is struggling to get it is paying that extra amount.

The Chairman: For example, if a farmer obtains a loan of \$100,000, what is the legal fee, approximately?

Mr. Brassard: In the neighbourhood of \$950 for a \$100,000 loan. That is the existing tariff throughout the country.

The Chairman: Who decides the policy with regard to the legal fees?

Mr. Brassard: We cannot decide anything; we can only suggest as a corporation a set of fees which we feel borrowers should be charged. We have always, at least since I have been there, had tariffs which are lower than the existing tariffs. However, in some provinces we were pretty well forced by the local bar associations to play their games and their tariffs were being used.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, that is the point; I am not prepared to play that game much longer and that is what I am talking about, the silly little game of charging as much as they are charging. Any federal corporation has the right and power to set whatever basis they wish for those tariffs.

Mr. Brassard: I am afraid I will have to disagree entirely with you, because this is a provincial matter. These tariffs are set by provincial bodies.

Senator Sparrow: I am sorry; I am saying that the Farm Credit Corporation, or any other federal lending institution, can go into the market and ask for a competitive price for doing a certain job and nothing in the law societies prohibits this in any province.

The Chairman: Has the corporation given any thought to having its own legal officers, hiring a lawyer or two and having them handle the work?

Mr. Brassard: Yes, it has been so, to my knowledge. There was a whole slew of them and it was found out that all the work in any event was being farmed out, because of the sheer quantity of loans handled and geographical circumstances, so the borrowers were footing the bill to a much higher extent. This is a much better deal as far as we are concerned.

Senator Molgat: Are you saying that the law societies should have a marketing board?

[Traduction]

Le sénateur Sparrow: Je ne remets pas cela en question.

M. Brassard: Toute institution de prêt engagera son propre avocat pour la transaction en cause.

Le sénateur Sparrow: Non, vous m'interprétez mal. Car ici, il aurait deux avocats à payer.

M. Brassard: C'est juste.

Le sénateur Sparrow: Je me soucie peu de ce qu'il fait de sa propre initiative. Ce qui m'intéresse, ce sont les honoraires d'avocat qu'il est tenu de payer pour obtenir un prêt, par l'entremise de la Société du crédit agricole. Il y a à peu près la même quantité de travail à faire pour un prêt de \$50,000 que pour un prêt de \$150,000. Mais il y a une grande différence entre les honoraires d'avocat qui sont imputés à l'emprunteur. L'agriculteur qui se démène pour obtenir un prêt doit payer ce montant supplémentaire.

Le président: Par exemple, si un agriculteur obtient un prêt de \$100,000, quels seraient les honoraires d'avocat approximatifs à payer?

M. Brassard: Environ \$950. C'est le taux en vigueur de par le Canada entier.

Le président: Qui détermine la politique à suivre en matière d'honoraires d'avocat?

M. Brassard: Nous ne pouvons déterminer quoi que ce soit. Nous pouvons simplement proposer, en tant que société, un ensemble de taux qui devraient, à notre avis, être imputés aux emprunteurs. Nous avons toujours eu, à tout le moins depuis que je suis là, des taux inférieurs aux taux en vigueur ailleurs. Cependant, dans certaines provinces, nous avons été presque obligés par les associations du barreau locales à entrer dans leur jeu, et à utiliser leurs taux.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, c'est là le hic. Je ne suis plus disposé à entrer dans ce jeu, et c'est exactement ce dont je veux parler, c'est-à-dire de ce petit jeu qui consiste à demander autant que les avocats. Toute société fédérale a le droit et le pouvoir d'établir le taux qu'elle veut.

M. Brassard: J'ai bien peur de diverger tout à fait d'opinion avec vous, car c'est une question provinciale. Ces taux sont fixés par des organismes provinciaux.

Le sénateur Sparrow: Je suis désolé. Ce que je veux dire, c'est que la Société du crédit agricole, ou tout autre institution de prêt fédéral, peut s'introduire sur le marché et demander un prix concurrentiel pour tel travail et rien n'interdit cette pratique, dans quelque province que ce soit.

Le président: La société a-t-elle jamais songé à avoir ses propres conseillers juridiques, à engager un avocat ou deux pour faire le travail nécessaire?

M. Brassard: Oui, cela a été le cas à ma connaissance. Il y en avait une multitude et l'on a découvert que de toute façon, tout le travail était effectué par affermage en raison de la quantité de prêts et de circonstances géographiques, de sorte que les emprunteurs payaient plus. Il s'agit donc d'un bien meilleur marché en ce qui nous concerne.

Le sénateur Molgat: Dites-vous que les sociétés juridiques devraient avoir un office de commercialisation?

[Text]

The Chairman: I have had experience with the Assiniboia Credit Union in the province of Saskatchewan. It is a big credit union and does a great job and is way ahead of the banks. If I wish to, as a borrower, I can have the officer in the Assiniboia Credit Union do all the legal work that is involved. He does it and there is no charge whatsoever. The only charge is that for registration and going through the land titles office and so on. I just put that forward to you without any criticism or inference.

Mr. Brassard: I can see your point. However, this officer to whom you refer would not be in the position, I am sure, to certify to his client or to the credit union the title in question although in the west, of course, the land title system is so much simpler than those we have in the east. Still, as a lender I would like a solicitor to certify to me that my title as the holder of the first or second mortgage, or whatever it is, is valid throughout and marketable should I wish to dispose of it.

Senator Sparrow: The Saskatchewan titles are very clear and cost \$2. But you are referring to a fee of \$950 or \$1,000 for a \$100,000 loan at the one per cent fee that I assume is charged. A \$200,000 loan then has a fee of \$2,000 for the same amount of work. I am glad we went into this discussion, because now you know the detail in which we desire the breakdown of what is happening to those fees, because that is big money.

Mr. Brassard: I agree that it is a big take for a solicitor and all he would need to do would be work six months in the year.

Senator Sparrow: And he does not do it; the girl in his office does it.

Le sénateur Michaud: Monsieur Poirier, est-ce que, dans la province du Nouveau-Brunswick, on accorde toujours un rabais d'intérêts?

Mr. Poirier: Oui, la province a encore un rabais d'intérêts. Je crois que le rabais d'intérêts va jusqu'à 2½ p. 100, mais, le rabais ne peut pas être de plus de 3 p. 100. Alors, pour toutes fins pratiques, le rabais d'intérêts sur nos prêts doit être, à l'heure actuelle, de 3 p. 100.

Le sénateur Michaud: Est-ce que la province du Nouveau-Brunswick serait la seule qui accorde un rabais d'intérêts?

Mr. Poirier: Non, il y a aussi la province de Québec. Dans le cas de la province de Québec, c'est un rabais qui nous ramène à 2½; pour le rabais dans la province de Québec, l'intérêt est ramené à 2½ p. 100, mais seulement sur le premier \$15,000. Je ne crois pas que les autres provinces aient des rabais. Ce sont les deux seules, à l'heure actuelle, qui offrent des rabais sur nos prêts, à nous.

Le sénateur Michaud: Alors, le rabais, dans la province du Nouveau-Brunswick, serait de combien?

Mr. Poirier: Trois p. 100, pour nos prêts à nous. Alors, c'est la même chose dans la province de Québec. On ramène le prêt à 2½ p. 100. Alors, à l'heure actuelle, nous prêtons à 9½ dans la province de Québec, et vous avez un rabais de 7 p. 100, mais seulement sur le premier \$15,000.

Le sénateur Michaud: Très bien, merci.

[Traduction]

Le président: J'ai eu une mauvaise expérience avec la caisse de crédit d'Assiniboia, en Saskatchewan. C'est une caisse de crédit importante qui fait un excellent travail et qui est bien en avance sur les banques. Si je le veux, en tant qu'emprunteur, je peux confier à l'agent de cette caisse le soin de régler tous les aspects juridiques en cause, sans aucun frais supplémentaire. Il n'y a de frais que pour l'enregistrement, la recherche des titres etc. Je vous le signale sans critique ou sans tirer de conclusion.

M. Brassard: Je saisis votre point. Toutefois, l'agent dont vous parlez ne pourrait, j'en suis convaincu, garantir à son client ou à la caisse de crédit le titre en question, bien que dans l'Ouest, le système des titres fonciers soit de loin plus simple que dans l'Est. Malgré tout, en tant que prêteur, j'aimerais qu'un solliciteur garantisse que mon titre, en qualité de détenteur de première ou deuxième hypothèque, ou peu importe, est valide et négociable si je décidais de m'en débarrasser.

Le sénateur Sparrow: Les titres de la Saskatchewan sont très clairs et coûtent \$2. Mais vous parlez d'un droit de \$950 ou de \$1,000 pour un prêt de \$100,000 au taux de 1 p. 100, lequel, je suppose, est exigé. Un prêt de \$200,000 entraîne donc un droit de \$2,000 pour le même travail. Je suis heureux que nous en discutons, parce que vous connaissez maintenant les détails qui nous intéressent en ce qui concerne la ventilation de ces taux; n'oublions pas qu'il s'agit de montants importants.

M. Brassard: Je conviens qu'il s'agit d'honoraires élevés pour un solliciteur; qu'il n'aurait qu'à travailler six mois par année.

Le sénateur Sparrow: Et il ne travaille même pas; c'est la secrétaire de son bureau qui s'occupe de tout.

Senator Michaud: Mr. Poirier, does New Brunswick, still lower the interests?

Mr. Poirier: Yes, it still does. I think the reduction is of 2½%, but cannot go over 3%. I suppose that the lowering of interest on our loans now is of 3%.

Senator Michaud: Is New Brunswick the only province to offer such a reduction?

Mr. Poirier: No, Quebec does it also. In the case of Quebec, it is a reduction that brings us to 2½%; the interest is brought back to 2½%, but on the first \$15,000 only. I do not think other provinces offer such reductions. Presently, these are the only two that accept to cut down interests on our loans.

Senator Michaud: Then what would be the reduction rate in New Brunswick?

Mr. Poirier: 3% as far as our loans are concerned the same goes for the province of Quebec. The loan is brought back to 2½%. Presently, we lend at 9½% in the province of Quebec; you get a reduction of 7% but on the first \$15,000 only.

Senator Michaud: Thank you very much.

[Text]

Senator Molgat: I have a further question, Mr. Chairman. Under the proposed section 12(2) any additional appropriations would be referred strictly to a committee of the House of Commons?

Dr. Poirier: Not necessarily. It states here "... or such greater aggregate amount as may be authorized from time to time..." There would be two ways of getting it, the first by changing the statute and the second by way of an appropriation act.

Senator Molgat: Under the proposed section 12(1) it would strictly be by the approval of the Minister of Finance?

Dr. Poirier: In order to increase our maximum now, we have to amend the act. In the future, we could increase our maximum by way of an amendment to the act or simply through an appropriation act. The money paid to the corporation under this proposed section would constitute the capital of the corporation.

Senator Molgat: The second method, then, would be by referring it strictly to a committee of the House of Commons. It may be that your legal counsel has a different point of view, and it may be that the members of the House of Commons would have a different point of view, but I see no reason why it should be exclusively by referral to a committee of the House of Commons. With all due respect to the House of Commons, we have shown more interest in expanding this act than they have.

Dr. Poirier: Are appropriation bills usually referred to committee in the Senate? If not, that may be the reason for this wording.

Mr. Brassard: It is a money bill, so it would go to the House of Commons.

Senator Molgat: Yes, but money bills also require the approval of the Senate.

Mr. Brassard: That is a point I anticipated.

Senator Hays: Supplementary to that, when the Farm Credit bill was before this committee last time, we amended it in respect of the limit of \$150,000 for those under 35 years of age. The opinion of our Law Clerk at that time was that we could amend it in that respect, and in fact the committee did vote in favour of the amendment. The committee's report was later defeated in the Senate.

Dr. Poirier: That could still be done under the first method.

Mr. Brassard: A new section 11(2) of the Farm Credit Act was passed by an appropriation act, giving power to the corporation to undertake any duty or duties given it by the Governor in Council. The Farm Credit Act itself was subsequently amended.

Dr. Poirier: The program was implemented immediately as a result of the clause in the appropriation bill. We did not have to wait until the Farm Credit Act itself was amended.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I view this bill in general as giving the Farm Credit Corporation greater flexibility, and I

[Traduction]

Le sénateur Molgat: J'ai une autre question, Monsieur le président. Aux termes du paragraphe 12(2), toute autre affectation de crédits serait-elle renvoyée uniquement à un comité de la Chambre des communes?

M. Poirier: Pas nécessairement. Voici ce que stipule la loi: «... ou tout autre montant global plus élevé qui peut, à l'occasion, être autorisé...» Il y aurait deux façons de s'en sortir: changer la loi ou élaborer une autre loi portant affectation de crédits.

Le sénateur Molgat: Aux termes du paragraphe 12(1), est-ce uniquement sur approbation du ministre des Finances?

M. Poirier: Pour augmenter le montant maximal de notre capital, nous devons modifier la loi. A l'avenir, nous pourrions augmenter le montant maximal en modifiant la loi ou simplement en élaborant une loi portant affectation de crédits. L'argent que reçoit la société aux termes de l'article en question constituerait son capital.

Le sénateur Molgat: La seconde méthode consisterait alors à renvoyer l'affectation à un comité de la Chambre des communes. Il se peut que votre conseiller juridique ait un point de vue différent ainsi que les députés de la Chambre des communes, mais je ne vois pas pourquoi on renverrait uniquement à un comité de la Chambre des communes. Soit dit sans vouloir offenser la Chambre des communes, nous avons manifesté plus d'intérêt qu'elle, quant à l'élargissement de cette loi.

M. Poirier: Les projets de loi portant affectation de crédits sont-ils généralement renvoyés à un comité sénatorial? Dans la négative, le libellé se justifie.

M. Brassard: S'il s'agit d'un projet de loi financier, il relève de la Chambre des communes.

Le sénateur Molgat: Oui, mais les projets de loi financiers doivent également être approuvés par le Sénat.

M. Brassard: J'ai prévu ce point.

Le sénateur Hays: De plus, lorsque le projet de loi sur le crédit agricole a été présenté devant le comité la dernière fois, nous l'avons modifié en indiquant un plafond de \$150 000 pour les personnes de moins de 35 ans. Notre secrétaire légiste pensait alors que nous pouvions le modifier à cet égard, et, en fait le Comité a voté en faveur de la modification. Le rapport du Comité a ensuite été rejeté par le Sénat.

M. Poirier: Cela pourrait encore se faire selon la première méthode.

M. Brassard: Un nouveau paragraphe 11(2) de la Loi sur le crédit agricole a été adopté à la suite d'une loi portant affectation de crédits, autorisant ainsi la société à assumer toutes les fonctions que lui a conférés le gouverneur en conseil. La Loi sur le crédit agricole a ensuite été modifiée.

M. Poirier: Le programme a été mis en œuvre immédiatement en raison de la disposition du projet de loi portant affectation de crédits. Nous n'avons pas dû attendre que la Loi sur le crédit agricole ait été modifiée.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je pense qu'en général ce projet de loi accorde une plus grande souplesse à la

[Text]

support that principle. As long as the corporation is running its business properly, it ought to have that flexibility, and it seems to me that that is the general purport of the amendments. Having said that, I would not want to see the responsibilities of the Senate reduced by virtue of an act. While that may not be the direct concern of our witnesses, I think it should be our concern. I would like our Law Clerk, to have a look at this, possibly in conjunction with the legal counsel of the corporation, to ensure that there is no reduction in our responsibilities.

Senator Hays: Are we going to have an opportunity to hear from the minister on this?

The Chairman: He was not able to come today, but we may be able to persuade him to come. He has always been co-operative in the past.

This proposed 12(2) states "permanently referred to any Committee of the House of Commons." Does that suggest that the House of Commons committee has any authority or that its approval is required before you get the increase? As I interpret it, it merely says that once it is a fait accompli, the House of Commons committee can talk about it.

Dr. Poirier: Yes. We have to send it to a committee of the House of Commons.

The Chairman: We will get advice from our Law Clerk on that.

Senator Sparrow: Is the corporation's head office going to be moved?

Dr. Poirier: It is the government's intention to move our head office to Camrose.

Senator Sparrow: Do you know when that move is to take place?

Dr. Poirier: No, but we are working on the assumption right now that it will be during the fiscal year 1981-82.

Senator Sparrow: How many people will be involved in that move?

Dr. Poirier: If the move were to take place today, it would involve 119 people. By 1981-82, that number would be increased to 125 or 150.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCESTER): Monsieur Poirier, ici, dans le texte français, concernant l'article 10, on parle des valeurs marchandes, et de valeurs productives.

M. Poirier: Oui.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCESTER): Maintenant, je comprends que les fermiers ruraux, dans les Maritimes—au Nouveau-Brunswick, par exemple—ont moins besoin de prêts, je veux dire des gros prêts, que dans l'Ouest et dans l'Ontario. Mais, si la valeur des terres en Ontario, par exemple, si un acre de terre vaut \$800, et au Nouveau-Brunswick \$200, cela peut affecter la chance d'avoir un prêt. Cela peut avoir une certaine importance sur la valeur d'un prêt, n'est-ce pas?

M. Poirier: Voici, si on se base, pour fixer le montant maximum d'un prêt, sur la valeur marchande, à ce moment-là,

[Traduction]

société de crédit agricole, et j'appuie ce principe. Tant que la société fonctionne comme il se doit, elle doit faire preuve de souplesse, et il me semble que ce soit le but général des modifications. Cela dit, je ne veux pas que les responsabilités du Sénat se réduisent à l'adoption d'une loi. Il se peut que cette question ne concerne pas directement nos témoins, mais je pense qu'elle est de notre ressort. J'aimerais que notre secrétaire légiste étudie ce point, si possible avec la collaboration du conseiller juridique de la société, afin que nos responsabilités ne s'en trouvent pas limitées.

Le sénateur Hays: Aurions-nous l'occasion d'entendre le ministre à ce sujet?

Le président: Il n'a pas pu venir aujourd'hui, mais nous pourrions peut-être le persuader de venir. Il s'est toujours montré compréhensif dans le passé.

Voici ce que stipule le paragraphe 12(2): «renvoyés en permanence aux comités de la Chambre des communes.» Cela veut-il dire que le comité de la Chambre des communes possède un pouvoir quelconque ou qu'il faut son approbation avant de procéder à une augmentation? A mon avis, s'il s'agit d'un fait accompli, le comité de la Chambre des communes peut avoir son mot à dire.

M. Poirier: Oui. Nous devons le renvoyer à un comité de la Chambre des communes.

Le président: Nous demanderons l'avis de notre secrétaire légiste à cet égard.

Le sénateur Sparrow: Le siège social de la Société du crédit agricole dénégera-t-il?

M. Poirier: Le gouvernement a l'intention de déménager notre siège social à Camrose.

Le sénateur Sparrow: Savez-vous quand ce déménagement aura lieu?

M. Poirier: Non, mais nous supposons que ce sera au cours de l'exercice financier de 1981-1982.

Le sénateur Sparrow: Combien de gens seront affectés par ce déménagement?

M. Poirier: Si le déménagement se faisait aujourd'hui, 119 personnes. D'ici 1981-1982, ce nombre devrait augmenter à 125 ou 150.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCESTER): Mr. Poirier, in the French text concerning Article 10, we talk of market values and of production values.

Mr. Poirier: Yes.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCESTER): Now, I understand that rural farmers in the Maritimes, in New Brunswick, for instance, do not have as great a need for loans, I mean large loans, than those in the West and in Ontario. But, with respect to land value in Ontario, for example, if an acre of land is worth \$800 and in New Brunswick \$200, this could affect the chances of obtaining a loan. This could have a considerable influence on the amount of a loan, could it not?

Mr. Poirier: If, in determining the maximum amount of a loan, we rely on the market value, then we will do the same

[Text]

eh! bien on va faire la même chose d'une province à l'autre. Ce que vous dites c'est que la valeur marchande à certains endroits dans les Maritimes est peut-être plus basse que la valeur productive. A l'heure actuelle, d'une façon générale au Canada, elle est quelque peu plus haute. Mais, la principale raison pour laquelle on veut faire ce changement, c'est que, à l'heure actuelle, on a un certain nombre de nos prêts qui sont consentis d'une façon, et un certain nombre qui le sont d'une autre façon. Ainsi, la réaction des agriculteurs c'est qu'ils comprennent très bien la valeur marchande, mais ils ne comprennent pas très bien la valeur productive, car il y a là un élément de calcul, un élément subjectif un peu plus fort.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): De cette manière, vous auriez l'option de prendre les deux manières.

M. Poirier: Oui, on prendrait à l'avenir la valeur marchande.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): La valeur marchande de la terre.

M. Poirier: Oui. La valeur marchande en se basant surtout sur les ventes faites dans la région pour des fermes semblables.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Maintenant, je ne sais pas réellement si c'est un avantage sur les petites fermes où la valeur de la terre n'est pas très forte. Si on compare les Maritimes, par exemple, avec l'Ontario. Prenez, par exemple, si vous avez un prêt de \$20,000, en Ontario, et un de \$20,000, le même montant au Nouveau-Brunswick, alors celui-ci aurait moins de chance de l'avoir si la terre n'a pas la valeur?

M. Poirier: Bien, voici, si la valeur marchande est un peu plus basse que la valeur productive, il aura encore le droit d'avoir jusqu'à la valeur marchande. Mais, on peut jouer aussi sur le pourcentage de la valeur qu'on peut leur donner. Dans certains cas, si on pense qu'il a la capacité de remboursement, on peut aller jusqu'à 100 p. 100, et, dans un autre cas, aller moins que 100 p. 100.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Indirectement, vous pourriez prendre en considération la valeur productive.

M. Poirier: Oui.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Très bien.

Senator Molgat: Dealing with the small farm program, in your comments you indicated that the demand is declining rather drastically. What are the reasons for that?

Dr. Poirier: When the program was initiated the problem was acute. In solving a certain number of cases we automatically reduced the total problem considerably. Also, the amount of money as a description of the small farm has been adjusted through the years, although perhaps not fast enough to take full cognizance of inflation, and it is different from one province to another because the small farm development program was the result of an agreement with each province.

[Traduction]

thing from one province to the next. What you are saying in effect is that the market value in certain areas of the Maritimes may be lower than the production value. Right now, across Canada generally, it is slightly higher. But the main reason for the change is that, at the present time, some of our loans are approved according to one method and some according to another method. Thus, the reaction of farmers is that they quite fully understand the market value but they do not understand the production value very well as it comprises an estimative factor, a somewhat greater subjective factor.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Thus, you would have the choice between the two methods.

Mr. Poirier: Yes, in the future we would use the market value.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): The market value of the land.

Mr. Poirier: Yes. The market value based particularly on sales of similar farms in the same area.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Now, I don't know whether this is really an advantage for small farms where the land value is not very high. Let's compare the Maritimes with Ontario, for instance. Let's take a loan of \$20,000 in Ontario, and one of \$20,000 in New Brunswick, for example; the latter loan would be harder to obtain if the land does not have the required value?

Dr. Poirier: Well, you see, if the market value is a little less than the production value, the farmer will still have the right to borrow an amount equivalent to the market value. But we can also play on the value percentage we can give them. In some cases, if we feel he is in a position to reimburse, we can give up to 100 per cent and, in other cases, less than 100 per cent.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): You could, indirectly, take into account the production value.

Dr. Poirier: Yes.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Fine.

Le sénateur Molgat: Parlant du programme des petites exploitations agricoles, vous avez indiqué dans vos commentaires que la demande était en train de baisser de façon importante. Quelles en sont les raisons?

M. Poirier: Lorsque le programme est entré en vigueur, le problème se posait d'une façon très aiguë. En trouvant la solution à certains cas, nous avons automatiquement réduit très sensiblement le problème dans son ensemble. Il faut ajouter à cela que les fonds alloués à ce programme ont été rajustés au cours des années, même si peut-être cela n'a pas été fait suffisamment rapidement compte tenu de l'inflation et que ce rajustement a été différent d'une province à l'autre car les programmes de développement agricole soit issus d'un accord passé avec chaque province.

[Text]

Another reason—which might be the most important reason—is that even though some of these small farmers may be in difficulty right now, the inflation on farm land prevents them from leaving the farm because they are always hoping that they will receive more money tomorrow.

Finally, this program in all cases is supposed to terminate next year, if it is not renewed with the provinces. There is right now a series of meetings taking place. In fact, there was a meeting yesterday or the day before with the provinces to have a look at it to determine if it should continue as it is, be altered or be dropped completely. So those are the reasons why there has been a reduction.

Dr. Andal: When the program was introduced in 1972, it was following a period of depressed land prices and people had difficulty in selling their farms. But starting in 1972 land values took off rather remarkably and have doubled or more since that time. That had two effects: It meant they could sell their farms much more readily and it meant also that they went above the ceiling for qualification for the small farm development program. The ceiling was \$30,000 in some cases and \$20,000 in other cases, and the value of the farms went above that because of increased land values.

Another aspect of the program was a special credit which allowed loans to people buying these farms with a very small downpayment. But with the amendments of the Farm Credit Act in 1975, one of which allowed the Corporation in its normal lending to lend to people with very low equity, the significance of the special credit provisions under this program was reduced, and so the need for it drastically declined.

Senator Hays: When you make a loan to a farmer based on the 1971 values and you have refinanced it and so on, and then the son takes over in the rollover provision without paying capital gains tax, how do you treat the son on the loan? Do you take into account the amount of capital gain that might be attached to the rollover?

Dr. Andal: I think the answer is that we do not take that into account because it is not yet a liability against the property and the property still has full value so far as we are concerned. At some stage it could become a liability, if he were to sell it outside the family; but it has not affected our lending program up to this time.

Senator Hays: You could have a pretty healthy partner in the government, couldn't you, down the road?

You made the statement a minute ago that land values have doubled since 1972. Has that had any effect on the maximum amount of the loan in terms of percentages?

Dr. Poirier: Yes. In 1972 the maximum loan was \$100,000. We are now talking about \$200,000. Moreover, at that time the \$100,000 loan was the maximum for the farm. We are now

[Traduction]

Il y a une autre raison, qui est peut-être la plus importante, c'est que même si ces petits cultivateurs sont à l'heure actuelle en difficulté, l'inflation sur les terres agricoles les empêche de vendre leur ferme parce qu'ils espèrent toujours obtenir demain plus qu'aujourd'hui.

Finalement ce programme, dans tous les cas est censé arriver à expiration l'année prochaine s'il n'est pas renouvelé avec les provinces. A l'heure actuelle, ont lieu un ensemble de réunions à ce sujet. En fait, il y a eu une réunion hier ou avant-hier avec les provinces pour étudier cette question et déterminer si l'on devrait reconduire l'accord ou alors l'abandonner ou le modifier. Voilà les raisons pour lesquelles il y a eu une diminution.

M. Andal: Lorsque le programme a été introduit en 1972, c'était à la suite d'une période où le prix des terres était très bas et au cours de laquelle les fermiers avaient beaucoup de difficulté à vendre leurs fermes. Mais dès 1972, la valeur de ces terres a considérablement augmenté, voire doublé ou plus depuis ce moment-là. Cela a eu deux effets. Premièrement, les agriculteurs pouvaient vendre leurs fermes beaucoup plus rapidement, et deuxièmement ils dépassaient le plafonds de qualification du programme de développement des petites entreprises agricoles. Ce plafonds était de \$30,000 dans certains cas et de \$20,000 dans d'autres, et la valeur des fermes dépassait ces chiffres vu l'accroissement de la valeur des terres.

Il y a un autre aspect du programme, le crédit spécial en vertu duquel on consentait des prêts aux gens qui achetaient ces fermes, lesquels ne disposaient que d'un apport initial peu élevé. Cependant, à la suite des modifications de la Loi sur le crédit agricole en 1975, une de ces modifications permettait à la société de prêter de l'argent aux personnes qui n'avaient pas beaucoup de répondant, dès lors, les dispositions des crédits spéciaux ont été limitées et conséquemment leur utilité a également beaucoup diminué.

Le sénateur Hays: Lorsque vous prêtez à un cultivateur, tenez-vous compte de la valeur en 1971, ou refinancez vous un prêt, et qu'ensuite c'est le fils du cultivateur qui reprend la ferme sans payer d'impôts sur les plus-values en capital, quelles conditions faites-vous au fils pour obtenir le prêt? Est-ce que vous prenez en considération le montant des plus-values en capital découlant de la succession?

M. Andal: Je crois que l'on peut répondre que non parce qu'il ne s'agit pas encore d'une dette grevant la propriété, cette dernière conserve sa pleine valeur pour ce qui nous concerne. A un certain niveau cela pourrait devenir une dette si il était contraint de vendre la propriété à des étrangers mais cela ne s'est pas encore passé dans le cadre de notre programme de prêts.

Le sénateur Hays: Vous pourriez bientôt avoir du gouvernement un partenaire en pleine santé, n'est-ce pas?

Il y a une minute, vous avez déclaré que la valeur des terrains avait doublé depuis 1972. Cela a-t-il eu une incidence sur le montant maximum des prêts en termes de pourcentage?

M. Poirier: Oui. En 1972, le maximum était de \$100,000. Maintenant, c'est \$200,000. De plus à l'époque \$100,000 était le maximum que l'on pouvait obtenir en tant que prêt agricole.

[Text]

talking about a maximum of \$200,000 for one individual on the farm and a maximum of \$400,000 for the farm, if there is more than one individual qualifying on the farm. So we are making adjustments, although we may not be following inflation exactly.

Senator Hays: Are you somewhat under in that doubling from \$100,000 to \$200,000?

Dr. Andal: It would be slightly under for that part, for the standard loans. The \$150,000 limit at the present time was established in 1975. So we are over in that respect. We are more than compensating for the increase in land values.

Senator Hays: You mean from the \$150,000 to the \$200,000?

Dr. Andal: Yes, because that was established only three years ago.

Senator Norrie: Is there a difference between the incomes from the small farms in the east and the incomes from the small farms in the west, on the average?

Dr. Poirier: You mean the small farm program?

Senator Norrie: The incomes.

Dr. Poirier: The requirement varies from one province to the other. I can tell you the lowest one. It is Ontario, at \$20,000. The sale price ceiling, in order to have access to the grant, is now \$40,000 in Alberta, in Ontario \$20,000, in New Brunswick \$40,000, B. \$55,000, Prince Edward Island \$40,000, Nova Scotia \$40,000, Manitoba \$30,000, Saskatchewan \$40,000 and Quebec \$30,000, although I understand Quebec have asked for that to be raised to \$35,000. Those are the maximums needed in in order to qualify.

Senator Norrie: But are there more that go under than qualify?

Dr. Poirier: This is the farm itself. That does not apply to the individual. It does not matter if there are one, two or three individuals, the amount is the same. The maximum is the farm.

Senator Norrie: Yes, I know what you mean.

Senator Michaud: With respect to land value, on an acre to acre basis, do you have different evaluations, province by province?

Dr. Poirier: If you want to have averages, we have those. These were done recently. The last year I have here is 1977. The land value per acre in B.C. was \$597, in Alberta \$183, in Saskatchewan \$166, in Manitoba \$172, in Ontario \$924, in Quebec \$333, in New Brunswick, \$190, in Nova Scotia \$171, and in Prince Edward Island \$182. The average for Canada was \$271.

Senator Norrie: That is not farm land, is it?

Dr. Poirier: Yes. Land value.

[Traduction]

A l'heure actuelle, un particulier peut obtenir jusqu'à \$200,000 et un maximum de \$400,000 pour la ferme si plus d'une personne y a droit. Ainsi, nous effectuons les rajustements nécessaires même si nous ne suivons pas, pas à pas l'inflation.

Le sénateur Hays: Êtes-vous un peu en-dessous en doublant les \$100,000 et en parlant de 200,000?

M. Andal: Juste un peu en-dessous en ce qui concerne les prêts standards. La limite de \$150,000 à l'heure actuelle a été établie en 1975. Nous l'avons dépassée dans ce domaine-là. Nous faisons plus que compenser l'accroissement de la valeur des terres.

Le sénateur Hays: Vous parlez des \$150,000 à \$200,000?

M. Andal: Oui, parce que cette mesure a été prise il y a 3 ans.

Le sénateur Norrie: Y-a-t-il une différence entre les revenus des petits agriculteurs de l'est et ceux de l'ouest, en moyenne?

M. Poirier: Vous parlez des programmes des petites entreprises agricoles?

Le sénateur Norrie: Des revenus.

M. Poirier: Les conditions varient d'une province à l'autre. Je peux vous dire que l'Ontario reçoit le plus faible montant, soit \$20,000. Le plafond du prix de vente, ouvrant droit à la subvention, est maintenant de \$40,000 en Alberta, \$20,000 en Ontario, \$40,000 au Nouveau-Brunswick, \$55,000 en Colombie-Britannique, \$40,000 à l'Île-du-Prince Édouard, \$40,000 en Nouvelle-Écosse, \$30,000 au Manitoba, \$40,000 en Saskatchewan et \$30,000 au Québec, mais on me dit que le Québec a demandé que son plafond son porté à \$35,000. Voilà les maxima ouvrant droit aux subventions.

Le sénateur Norrie: Mais le nombre de personnes non admissibles est-il plus élevé que le nombre de personnes qualifiées pour solliciter un prêt?

M. Poirier: Il s'agit de la ferme elle-même. Ces critères ne s'appliquent pas aux particuliers. Peu importe s'il y a un, deux ou trois particuliers, le montant reste le même. Le maximum est déterminé en fonction de la ferme.

Le sénateur Norrie: Oui, je comprends ce que vous voulez dire.

Le sénateur Michaud: Vos évaluations de la valeur de la ferme, en fonction du nombre d'acres, varient-elles d'une province à l'autre.

M. Poirier: Si vous voulez des moyennes, je peux vous les donner. Elles ont été calculées dernièrement. Les derniers chiffres que j'ai se rapportent à 1977. La valeur des fermes par acre varie comme suit: \$597 en Colombie-Britannique \$183 en Alberta, \$166 en Saskatchewan, \$172 au Manitoba, \$924 en Ontario, \$333 au Québec, \$190 au Nouveau-Brunswick, \$171 en Nouvelle-Écosse, et \$182 à l'Île-du-Prince-Édouard. La moyenne pour le Canada est de \$271 l'acre.

Le sénateur Norrie: Il ne s'agit pas des terres à culture?

M. Poirier. Oui, de la valeur des terres.

[Text]

Senator Norrie: \$924 in Ontario?

Dr. Poirier: That is the average, yes.

Mr. Hollingshead: Of course, that includes land and buildings.

Senator Michaud: Per acre?

Dr. Poirier: Per acre. Of course, these are averages, and the amount varies very much in any province from one location to another. We can let you have a copy of these figures if you would like it.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCESTER): What you mentioned just now comes back to my question of a while ago. Ontario is \$924, you say, and New Brunswick \$180. If a farmer in each province needs the same amount of money the probability is that the fellow in Ontario will have a better chance of getting it because his farm is worth so much more.

Dr. Poirier: Usually it is not necessarily only because it is in one province or another; it is because of the nature of the land and what they do with it. We must take that into consideration, because when they borrow these amounts of money they have to make an annual remittance.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCESTER): What I mean is, if we only use land value for the purpose of borrowing money, this is less equitable than market value.

Dr. Poirier: We are talking now of market value.

La valeur productive ou la valeur marchande, il n'y a pas de grande différence. Il peut y avoir des cas où la différence est assez grande. Mais, ordinairement c'est assez près l'un de l'autre. Mais, la valeur marchande, la raison pour laquelle on demande, à l'avenir, de se baser complètement sur la valeur marchande, c'est qu'elle est plus facile à comprendre, plus facile à calculer, parce que, lorsque l'on parle ici de ces différentes valeurs pour les fermes des différentes provinces, c'est tout autant la valeur marchande que la valeur productive. Les deux vont ensemble. Il peut y avoir quelques variations, mais pas tellement.

Senator Norrie: You refer to the buildings on these properties. Does that mean just farm buildings?

Mr. Hollingshead: That includes all buildings on the property that we take as security.

Senator Norrie: It does not mean, for example, a manufacturing concern?

Mr. Hollingshead: If there were one on the property, and we took it, we would include it, but we do not normally take that type of property. Usually we exclude them, for one reason or another.

Dr. Poirier: That does not change the average very much, because there are very few such situations. Usually it is a house and, depending on the nature of the operation, barns, or

[Traduction]

Le sénateur Norrie: \$924 en Ontario?

M. Poirier: C'est la moyenne, oui.

M. Hollingshead: Bien sûr, cela comprend les terres et les installations.

Le sénateur Michaud: Par acre?

M. Poirier: Par acre. Il s'agit évidemment de moyennes et les montants varient énormément d'une région à l'autre de chaque province. Je peux vous fournir une copie de ces chiffres si vous le voulez.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCESTER): Ce que vous venez de dire se rattache à la question que j'ai posée tantôt. Vous dites que la valeur est de \$924 en Ontario et de \$180 au Nouveau-Brunswick. Si un cultivateur de chacune de ces deux provinces demandent la même somme d'argent, il est probable que celui de l'Ontario aura une meilleure chance de l'obtenir parce que la valeur de sa ferme est beaucoup plus élevée.

M. Poirier: La décision ne dépend pas habituellement du fait qu'il s'agit de provinces différentes; les principaux facteurs sont la nature des terres et l'utilisation qu'on en fait. Nous devons tenir compte de ces éléments parce que lorsqu'ils empruntent ces sommes d'argent, ils doivent rembourser un certain montant chaque année.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCESTER): Ce que j'essaie de dire c'est que si nous utilisons uniquement la valeur des terres aux fins de l'emprunt, c'est moins équitable que la valeur marchande.

M. Poirier: Nous parlons maintenant de la valeur marchande.

The production value or the market value, there isn't much difference. There may be some instances where the difference is fairly great. But, ordinarily, they are more or less the same. The reason we have been asked to base ourselves in the future on the market value is that it is easier to understand and figure out. Indeed, when we are talking about the different value of farms located in various provinces, we mean both the market value and the production value. They go together. There can be some differences, but not that many.

Le sénateur Norrie: Vous voulez parler des bâtiments qui se trouvent sur ces propriétés. Voulez-vous parler seulement des bâtiments de ferme?

M. Hollingshead: Cela comprend tous les bâtiments situés sur les propriétés que nous acceptons en cautionnement.

Le sénateur Norrie: Cela ne s'appliquerait pas, par exemple, à une usine de fabrication?

M. Hollingshead: S'il y en avait une sur la propriété et que nous l'acceptions, elle serait comprise, mais en général, nous n'acceptons pas ce genre de propriété. Habituellement, nous les excluons pour une raison ou une autre.

M. Poirier: Cela ne change pas tellement les moyennes, car nous faisons face à très peu de situations semblables. Il s'agit habituellement d'une maison et dépendant de la nature de

[Text]

things of that nature. The cases that are exceptions would not change the average. These other types of buildings that we are talking about now are rare exceptions, and so they would not affect the averages. You must remember that we are talking about averages here.

Senator Norrie: I cannot see what you are aiming at in that.

Dr. Poirier: We are saying that the averages we gave you right now are calculated on the price of land, with normal buildings on them. You asked what happens if there is a small manufacturing company of some sort there. That is taken into consideration, but there are so few such cases that they would not change the averages we have given you. The averages we have given you are for land and ordinary buildings.

Senator Norrie: That would be for viable farm land, though.

Mr. Hollingshead: Yes, that we or the corporation lend money to. Normally, if they have a large potato storage, for example, that 10 people are involved in, they will get a separate deed or title to that property and exclude it, you see.

Senator Norrie: I see.

Senator Molgat: And these calculations refer to those to whom you have lent money. This is not an average across the province.

Dr. Andal: These land value figures are averages for the province, and you cannot really apply them to small areas within it. There are great variations, as Dr. Poirier mentioned, within a province.

Dr. Poirier: But these have not been calculated only on the basis of our loans. They include all sales.

Dr. Andal: They are samples of all farms, but they are intended to represent all the farms in the province.

The Chairman: If there are no other questions at this moment I would like to ask one, if I may. Could you give us a brief idea of the extent to which the land bank in Saskatchewan has been a competitor in the loaning field? I know something about it, but in what sense has it been a competitor to the Farm Credit Corporation, and to what extent are credit unions in Saskatchewan competitors? These are three big organizations that are in the loaning business. How does that business divide up? How do you think the credit unions and the land bank, along with the credit corporation, in terms of the money available, have been helpful in getting land prices increased, and so on?

Dr. Poirier: Do we have somebody here who is familiar with this situation in Saskatchewan?

The Chairman: Or Manitoba.

Dr. Poirier: We have a breakdown of the statistics of the different areas, and the different types of lenders, but this is only for the whole of Canada. We need someone who would

[Traduction]

l'exploitation, d'étables ou d'autres bâtiments de ce genre. Les cas exceptionnels ne changent en rien la moyenne. Les autres types de bâtiments dont nous discutons sont des exceptions assez rares et ils n'ont donc aucun effet sur les moyennes. Il ne faut pas oublier que ce sont des moyennes dont nous parlons.

Le sénateur Norrie: Je ne vois pas à quoi vous voulez en venir.

M. Poirier: Nous voulons simplement dire que les moyennes que nous venons de vous citer sont calculées à partir du prix de la terre, y compris les bâtiments normaux que s'y trouvent. Vous avez demandé ce que nous faisons dans le cas d'une petite société de fabrication. Nous en tenons compte, mais nous nous occupons de si peu de cas pareils qu'ils ne changent en rien les moyennes que nous vous avons citées. En effet, ces dernières portent sur la terre et les bâtiments ordinaires.

Le sénateur Norrie: Il s'agit toutefois de terres arables.

M. Hollingshead: Oui, et à l'égard desquelles nous-mêmes ou la société consentissons un prêt. En règle générale, si une dizaine de personnes possèdent un grand entrepôt de pommes de terre, elles peuvent obtenir un titre distinct à l'égard de cette propriété et l'exclure.

Le sénateur Norrie: Je comprends.

Le sénateur Molgat: Et ces calculs portent sur ceux à qui vous avez consenti des prêts. Cette moyenne ne porte pas sur l'ensemble de la province.

M. Andal: Ces valeurs mobilières sont en fait des moyennes pour la province, et elles ne peuvent pas vraiment être appliquées à des petites régions. Comme M. Poirier l'a mentionné, il peut exister des différences assez considérables à l'intérieur d'une province.

M. Poirier: Mais elles n'ont pas été calculées uniquement à partir de nos prêts, elles comprennent toutes les ventes.

M. Andal: Il s'agit d'échantillons de toutes les fermes, mais ces échantillons visent à représenter toutes les fermes de la province.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions pour l'instant, j'aimerais en poser une, si vous me le permettez. Pouvez-vous nous indiquer approximativement dans quelle mesure la banque hypothécaire de la Saskatchewan a été concurrentielle dans le domaine des prêts? J'en ai une vague idée, mais de quelle façon a-t-elle concurrencé la société du crédit agricole et dans quelle mesure les coopératives de crédit sont-elles concurrentielles en Saskatchewan? Ce sont trois organisations importantes qui œuvrent dans le domaine des prêts. Comment ce domaine est-il réparti? Selon vous, exprimé en crédit disponible, comment les coopératives de crédit, la banque hypothécaire ainsi que la société du crédit ont-elles contribué à faire augmenter les prix des terres, etc.?

M. Poirier: Y a-t-il quelqu'un qui soit au courant de la situation en Saskatchewan?

Le président: Ou au Manitoba.

M. Poirier: Nous avons les statistiques détaillées pour les différentes régions et les différents genres de sociétés, mais ces statistiques portent sur l'ensemble du Canada. Nous avons

[Text]

know the situation in Saskatchewan. The only thing I can tell you is that Saskatchewan, as you have seen in the figures we have given here, is in certain years the largest province as far as loans are concerned, and sometimes Ontario. Our loans there are very considerable, but I do know Saskatchewan is a real agricultural province. To give you a breakdown as to our own business there as compared to other organizations would be difficult at the moment because I do not have any figures. Perhaps one of my colleagues has enough experience to answer that. What about Mr. Hollingshead? Do you think our share of long term credit is as high as the rest of the country? Or is it higher or smaller?

Mr. Hollingshead: I would think that the land bank does not compete in that sense with the corporation. It was instituted originally, I think, to assist certain people, perhaps, at that time, that we were not helping, or that the provincial government did not think we were helping, for one reason or another. For the last few years we have been short of capital. I would think that we lend all the money in Saskatchewan that we normally would have been able to lend anyway, and we complement one another. Dr. Andal may have some statistics. I do not know how much money the land bank lent.

Dr. Andal: I do not have the figures either, Mr. Chairman, but I would think that our lending would be a very large proportion of the total long-term lending in Saskatchewan, taking into account credit unions and the land bank. The availability of credit no doubt does have some effect on land values. The fact that credit is available allows land to be sold and no doubt has some effect on the value. Nevertheless, we think that the main influence on land values is the income-producing capacity of the land itself and the economic conditions, rather than the availability of credit. We think that is the main influence that affects land values.

Dr. Poirier: I have some figures here, just issued, and the last figure is for 1976, and, again, it is only for Canada. This refers to long-term credit. We have \$443 million in that year by the Farm Credit Corporation. We have loans under the Veterans' Land Act a small amount, \$7.7 million. We have provincial government agencies, \$112 million. Then we have loans by private individuals, \$44 million; and we also have here the figure by insurance, trust and loan companies, \$2.4 million. And we have treasury branches and credit unions, \$84.9 million.

It would be hard to tell you what has happened in Saskatchewan, but if you are highly interested in that, we can get the figure for you. It would be in our regional office, which covers the local situation.

Senator Michaud: By way of comment on Senator Norrie's remark some time ago, might I add that things are moving in the right direction?

[Traduction]

besoin de quelqu'un qui serait au courant de la situation en Saskatchewan. Tout ce que je peux vous dire c'est que certaines années, la Saskatchewan, comme l'indiquent les chiffres que nous vous avons fournis, est la province qui effectue le plus de prêts; parfois c'est l'Ontario. Nos prêts en Saskatchewan sont très importants, mais je sais aussi que c'est réellement une province agricole. Vous fournir des statistiques détaillées concernant notre chiffre d'affaires dans cette province par rapport à celui des autres organisations serait difficile pour l'instant puisque je ne possède aucune donnée. Un de mes collègues possède peut-être assez d'expérience pour répondre à cette question. Peut-être M. Hollingshead? Pensez-vous que notre crédit à long terme est aussi élevé que dans les autres provinces? Ou alors est-il plus élevé ou moins élevé?

M. Hollingshead: A cet égard je ne penserais pas que la banque hypothécaire concurrence la société du crédit. Initialement elle a été créée, je crois, afin d'aider certains cultivateurs que peut-être nous n'aidions pas à l'époque ou que, d'après le gouvernement provincial, nous n'aidions pas pour une raison ou pour une autre. Nous manquons de fonds depuis quelques années. Je crois que nous prêtons en Saskatchewan tout l'argent que nous aurions pu prêter normalement. Nous nous complétons. M. Andal a peut-être des statistiques à ce sujet. J'ignore combien d'argent le crédit foncier a prêté au cours des dernières années.

M. Andal: Je n'ai pas non plus de chiffres à ce sujet, monsieur le président, mais je crois que l'argent que nous avons prêté représente une proportion très importante de tous les prêts à long terme consentis en Saskatchewan, compte tenu des prêts obtenus par l'intermédiaire des caisses d'économie et du crédit foncier. La disponibilité du crédit influe certainement sur la valeur des terres. Le fait que le crédit est disponible permet de vendre les terres et en influence certainement la valeur. Néanmoins, nous croyons que la valeur productive de la terre elle-même ainsi que la conjoncture économique, et non la disponibilité du crédit, influent sur la valeur des terres. Nous croyons que ce sont là les principaux facteurs.

M. Poirier: J'ai quelques chiffres qui viennent d'être publiés et le dernier qui est pour 1976 se rapporte au Canada seulement. Il s'agit du crédit à long terme. La Société de crédit agricole a octroyé \$443 millions en 1976. Un petit montant de \$7.7 millions représente les prêts accordés aux termes de la Loi sur les terres destinées aux anciens combattants. Les prêts octroyés par les organismes du gouvernement provincial représentent \$112 millions. Il y a ensuite les prêts consentis par des particuliers qui s'élèvent à \$44 millions, tandis que les prêts accordés par les sociétés d'assurance, les sociétés de fiducie et les compagnies de prêts s'élèvent à \$2.4 millions. Les prêts consentis par le Trésor et les sociétés d'épargne se chiffrent quant à eux à \$84.9 millions.

Il serait difficile d'expliquer ce qui s'est produit en Saskatchewan, mais si cela vous intéresse, je peux obtenir les chiffres à ce sujet. Il me faudrait contacter notre bureau régional qui s'occupe des affaires locales.

Le sénateur Michaud: Si vous me permettez un commentaire au sujet de la remarque du sénateur Norrie, j'aimerais ajouter que la situation s'améliore.

[Text]

M. Poirier: Sénateur Michaud, vous allez être intéressé de savoir que, dans le comté de Kent, à l'heure actuelle, vous avez 75 prêts en force pour un montant—je n'ai pas le montant des prêts en force,—mais, les montants prêtés durant les trois dernières années, de 1977 à 1979, s'élevaient à tout près de \$300,000. En 1976-1977, l'année précédente, \$400,000, et, l'année précédente, à peu près \$400,000 aussi.

Alors, ceci veut dire que le comté de Kent, en ce qui concerne la Société de crédit agricole, est un endroit où l'agriculture ne va pas si mal. Il y a un certain nombre d'agriculteurs qui, non seulement ont fait des prêts, mais qui réussissent assez bien à rencontrer l'échéance.

Le sénateur Michaud: Merci beaucoup.

The Chairman: I wonder if I might make a request myself. It is along the lines of Senator Sparrow's questions about legal fees. I wonder if it would be possible for you to give us some idea of how you would respond, if somebody asked what could be done to eliminate legal fees, that is to say, to eliminate the cost of the legal work to the borrower.

Someone would have to do the legal work, but what could be done to eliminate that cost? What would it cost to have such an operation done, perhaps by the Farm Credit Corporation? There is an important question there. If I may say so, I believe it is a fact that the Land Bank in Saskatchewan has worked out a method by which the cost of their legal work as a whole is a lot less than that of the Farm Credit Corporation. It would generate more goodwill for the Farm Credit Corporation if it were possible, by some method, to reduce the cost of the legal fee to the borrower.

Mr. Brassard: Mr. Chairman, if I may add this, it is a matter of trying to convince our solicitors out in the field to charge less. It is very unlikely that that can be done, because our experience now is that it is always the same question that is coming back. It is always the same question as to who is to be saddled with the legal costs.

The Chairman: Perhaps you could give us a general idea. It may be that you do not agree with the assumptions or with such a policy. Our question is, if it were done, what would it cost? The borrower has a hard enough time paying back the loan, without adding \$1,000 in legal fees, and he questions that perhaps the secretary in the lawyer's office does most of the work.

Dr. Poirier: This would take a little time, but we can do it for you.

The Chairman: Before we adjourn, may I say that we will have another meeting and will probably invite you to return, when we receive the bill itself from the House of Commons.

We will have a meeting a week from today, to hear the Canadian Federation of Agriculture, who wish to make their annual presentation to our committee at that time.

[Traduction]

Mr. Poirier: Senator Michaud, you will be interested in knowing that, 75 loans have been given out up to now in the country of Kent I don't have the amount of these loans, but the loans which have been given out during the past three years, that is from 1977 to 1979, amount to nearly \$300,000. In 1976-77 as well as in the previous year, \$400,000 were granted in loans.

This means that agriculture is healthy in the County of Kent as far as the Farm Credit Corporation is concerned. A number of farmers have obtained loans and they succeed pretty well in meeting their payments.

Senator Michaud: Thank you very much.

Le président: Je pourrais peut-être aussi poser une question. C'est dans la même veine que les questions du sénateur Sparrow concernant les frais juridiques. Je me demande si vous pourriez nous dire un peu comment vous réagiriez si quelqu'un demandait ce qu'on pourrait faire pour bannir les frais juridiques, c'est-à-dire les coûts des recherches juridiques que doit assumer l'emprunteur.

Quelqu'un devrait nécessairement exécuter des fonctions juridiques, mais que peut-on faire pour en supprimer les coûts? Qu'en coûterait-il de faire exécuter ce travail par la Société du crédit agricole par exemple? C'est une question importante. Si je peux me permettre, je crois que la banque de terrains de Saskatchewan a mis au point une méthode grâce à laquelle les coûts des services juridiques qu'elle offre sont, dans l'ensemble, très inférieurs à ceux que réclame la Société du crédit agricole. La clientèle de la Société du crédit agricole en serait d'autant accrue s'il était possible, en adoptant une certaine méthode, de réduire les frais des services juridiques que doit payer l'emprunteur.

M. Brassard: Monsieur le président, j'ajouterai qu'il s'agit d'essayer de convaincre nos avocats qui travaillent sur place de demander moins. Il est très peu probable, que nous y parvenions, parce que d'après notre expérience c'est toujours la même question qui revient, à savoir qui devra payer les frais juridiques.

Le président: Peut-être pourriez-vous nous donner une idée générale. Il se peut que vous ne soyez pas d'accord avec les affirmations ou cette orientation. Nous voulons connaître les coûts qu'entraînerait cette mesure. L'emprunteur a déjà bien assez de mal à rembourser le prêt sans qu'on lui réclame \$1000 dollars de frais juridiques. Il se demande d'ailleurs si ce n'est pas tout simplement le secrétaire de l'étude de l'avocat qui ne fait pas la plus grande partie du travail.

M. Poirier: Cela pourrait nous demander un certain temps, mais nous pouvons le faire.

Le président: Avant d'ajourner, puis-je ajouter que nous tiendrons une autre réunion et vous inviterons probablement à comparaître à nouveau quand nous recevrons le projet de loi de la Chambre des communes.

Nous aurons une réunion dans une semaine afin de recueillir les témoignages de la Fédération de l'agriculture qui souhaite nous soumettre à cette occasion son exposé annuel.

[Text]

On the following day, the Canadian Cattlemen's Association will be in Ottawa and they have asked us to be their guests at lunch at 12.30 p.m. that day.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le lendemain, les représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail seront à Ottawa et ils nous ont invités à déjeuner en leur compagnie à 12 h 30.

Le Comité suspend ses travaux.



Canada
Post
Postage paid

Postes
Canada
Port payé

**Third Troisième
class classe**

**K1A 0S7
HULL**

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Farm Credit Corporation:

Mr. Rolland Poirier, Chairman;
Mr. M. E. Andal, Director, Research Services;
Mr. Gordon Hollingshead, Lending Officer;
Mr. Jean Brassard, Legal Counsel.

De la Société du crédit agricole:

M. Rolland Poirier, président;
M. M. E. Andal, directeur des recherches;
M. Gordon Hollingshead, agent de prêt;
M. Jean Brassard, conseiller juridique.



Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

Wednesday, April 12, 1978

Le mercredi 12 avril 1978

Issue No. 8

Fascicule n° 8

**Annual submission of
the Canadian Federation of Agriculture**

**Mémoire annuel
de la Fédération canadienne
de l'agriculture**

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE

The Honourable Hazen Argue, *Chairman*
The Honourable Hervé J. Michaud, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE

Président: L'honorable sénateur Hazen Argue
Vice-président: L'honorable sénateur Hervé J. Michaud

et

Les honorables sénateurs:

Argue	McDonald
*Flynn	McGrand
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	McNamara
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Michaud
Greene	Molgat
Hays	Norrie
Inman	Olson
Lafond	*Perrault
Macdonald	Riel
	Sparrow
	Williams
	Yuzyk—(20)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, November 23, 1977:

With leave of the Senate,

The Honourable Senator Argue moved, seconded by the Honourable Senator Norrie:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be empowered, without special reference by the Senate, to hear submissions from representatives of agricultural and related industries;

That the Committee have power to engage the services of such counsel, staff and technical advisers as may be necessary for the purposes of its examination and consideration of such legislation and other matters as may be referred to it; and

That the Committee have power to sit during adjournments of the Senate.

After debate, and—

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat du 23 novembre 1977:

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Argue propose, appuyé par l'honorable sénateur Norrie,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture ait le pouvoir, sans mandat spécial du Sénat, d'entendre les représentants de l'agriculture et d'industries connexes.

Que le comité ait le pouvoir de retenir les services d'avocats, de conseillers techniques et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui seront déferées, et

Que le comité ait le pouvoir de siéger durant les ajournements du Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, APRIL 12, 1978
(18)

[Text]

Pursuant to adjournment and notice, the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3:15 p.m., the Honourable Senator Argue presiding.

Present: The Honourable Senators Argue, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson and Williams. (11)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Roblin.

In attendance: Mr. Albert F. Chambers, Director of Research to the Committee.

The Committee proceeded to consider the Annual Submission of the Canadian Federation of Agriculture.

Witnesses:

From the Canadian Federation of Agriculture:

Mr. Dobson Lea, President;
Mr. David Kirk, Executive Secretary;
Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary;
Mr. Ralph Barrie, First Vice-President, Ontario Federation of Agriculture.

The President of the Canadian Federation of Agriculture made a statement and he, and the other witnesses, answered questions.

The Honourable Senator Fournier (*Madawaska-Restigouche*) moved that the Brief of the Canadian Federation of Agriculture, presented to the Committee today, be printed as an Appendix to this day's proceedings. The Motion carried. (*See Appendix "1-A"*).

At 4:10 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

Le greffier du Comité
Denis Bouffard
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 12 AVRIL 1978
(18)

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 15 sous la présidence de l'honorable sénateur Argue.

Présents: Les honorables sénateurs Argue, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Inman, Lafond, McNamara, Michaud, Molgat, Norrie, Olson et Williams. (11)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Roblin.

Aussi présent: M. Albert F. Chambers, directeur de la recherche auprès du Comité.

Le Comité entreprend l'étude du mémoire annuel de la Fédération canadienne de l'agriculture.

Témoins:

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

M. Dobson Lea, président;
M. David Kirk, secrétaire exécutif;
M. William Hamilton, secrétaire exécutif adjoint;
M. Ralph Barrie, premier vice-président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario.

Le président de la Fédération canadienne de l'agriculture fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

L'honorable sénateur Fournier (*Madawaska-Restigouche*) propose que le mémoire de la Fédération canadienne de l'agriculture présenté aujourd'hui au Comité soit joint aux délibérations de la séance d'aujourd'hui. La motion est adoptée. (*Voir appendice «1-A»*).

A 16 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, April 12, 1978

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 3.15 p.m. to hear the annual presentation of the Canadian Federation of Agriculture.

Senator Hazen Argue (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, on your behalf I welcome the Canadian Federation of Agriculture once again. We have as our chief witness this afternoon Mr. Dobson Lea, the newly elected President of the Canadian Federation of Agriculture. I wish to congratulate you, sir, on your election.

I might say that we are all veteran members of this committee, except for Senator Duff Roblin, whom I wish to welcome on behalf of the committee. Senator Roblin, the presentation that is being given today by the Canadian Federation of Agriculture follows other presentations in the last three or four years. Prior to that, this practice was not followed. So we are happy, as a committee, to welcome from the witnesses today their annual submission to the Parliament of Canada. I would ask Mr. Lea to introduce his associates.

Mr. Dobson Lea, President, Canadian Federation of Agriculture: Thank you, Mr. Chairman. We certainly appreciate the opportunity of meeting with the Senate so that we can discuss the problems we have and obtain your help in doing something about them.

First of all, I should like to introduce the group we have here today. On my right is Mr. Dave Kirk, Secretary of the Canadian Federation of Agriculture, whom you all know. Next is Mr. Bill Hamilton, Associate Executive Secretary. Then we have Mr. Ralph Barrie from the Ontario Federation of Agriculture; Dr. M. Bursa, one of our economists; and Mr. Howard Falkenberg from the province of Alberta. Do you want me to proceed with my opening statement, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, that would be fine.

Mr. Lea: I believe you all have copies of the main submission.

Senator Molgat: Mr. Chairman, if I may interrupt for just a minute, either now or at some stage I want to explain that I may have to leave this meeting rather suddenly because I have to present the farm credit bill for second reading. I hope you will understand, then, that if I leave hurriedly it is not because I am disagreeing with what is being said.

Mr. Lea: We will certainly understand that your mission is worthwhile, senator.

The opening statement we have is designed to meet the needs of your members in that they will not have had a chance to read the main submission. We do hope you will read that main submission at the earliest opportunity, because not only does it include some statements on policy but it also includes the resolutions which were passed at our annual meeting.

In this shorter brief I will attempt to touch on the major features of what we have to say in the larger document.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 12 avril 1978

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 15 h 15 pour entendre l'exposé annuel de la Fédération canadienne de l'agriculture.

Le sénateur Hazen Argue (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, en votre nom, je voudrais cette année encore souhaiter la bienvenue à la Fédération canadienne de l'agriculture. Cet après-midi son nouveau président M. Dobson Lea, est notre principal témoin que je tiens à féliciter à l'occasion de son élection.

Je rappellerais qu'à ce Comité nous sommes tous d'anciens membres, à l'exception du sénateur Roblin, que je souhaite accueillir au nom de tous. Sénateur Roblin, l'exposé que fera aujourd'hui la Fédération canadienne de l'agriculture s'inscrit dans une tradition qui remonte à trois ou quatre ans et qui n'existait pas auparavant. Notre Comité est donc heureux, de souhaiter la bienvenue aux témoins qui sont venus faire leur exposé annuel au Parlement du Canada. Je demanderais à M. Lea de présenter ses confrères.

M. Dobson Lea, président, Fédération canadienne de l'agriculture: Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de nous retrouver au Sénat afin de discuter de nos problèmes et d'obtenir votre aide pour essayer d'y remédier.

Tout d'abord, j'aimerais présenter ceux qui sont parmi nous aujourd'hui. A ma droite se trouve M. Dave Kirk, bien connu de tous et qui est le secrétaire de la Fédération. A coté de lui est M. Bill Hamilton, secrétaire exécutif associé. Viennent ensuite M. Ralph Barrie, de l'Ontario Federation of Agriculture, M. Bursa, l'un de nos économistes et M. Howard Falkenberg de l'Alberta. Monsieur le président, voulez-vous que je fasse ma déclaration préliminaire?

Le président: Oui, je vous en prie.

M. Lea: Je pense que vous avez tous des exemplaires du mémoire principal.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, je me permettrai de vous interrompre une minute; maintenant ou un peu plus tard, il me faudra peut-être quitter cette réunion assez brusquement parce que je dois présenter en deuxième lecture le bill sur le crédit agricole. J'espère que vous comprendrez donc que, si je quitte la salle précipitamment, ce n'est pas pour manifester mon désaccord avec ce qui a été dit.

M. Lea: Nous comprendrons certainement que votre mission en vaut la peine, sénateur.

Notre déclaration préliminaire est conçue pour satisfaire aux besoins de vos membres qui n'auront pas eu l'occasion de lire le mémoire principal. Nous espérons que vous le lirez à la première occasion, parce qu'il renferme non seulement certaines déclarations de principe mais aussi les résolutions qui ont été adoptées lors de notre réunion annuelle.

Dans cet exposé plus court, je tenterai de traiter des principales caractéristiques abordées dans le document principal.

[Text]

Canadian agriculture is experiencing a very severe reduction in net cash income—of the order of 54 per cent in real terms from 1975 to 1978 estimates. These figures are taken from Statistics Canada information and from the Department of Agriculture information. This represents grain price declines, and low beef prices of course, but most of all it is the result of constantly rising costs—the cost-price squeeze with a vengeance.

Even so, food costs continue to rise and farmers are often placed under attack and on the defensive. This is intolerable, and we are calling for a clear commitment by governments and legislators to the objective of a healthy and growing agricultural industry in this country. Only in the context of such a commitment can the search for the best solutions to our problems be carried out systematically and constructively. We believe that broadly this commitment exists, but it is too often unclear, compromised and confused by adversarial controversy.

We want a healthy, growing and family-based agriculture in Canada. For this, in modern conditions of high cash costs and investment, an increasing degree of security is essential. Yet in spite of the policy framework that has been developed in this country, acute instability continues in major sectors—grains, beef, pork, horticulture, to name the principal ones.

The supply management option is not generally accepted by producers of non-managed commodities at this time, and perhaps will not be in future. Yet the search for policies and programs that will reduce, if not eliminate, the insecurity of the industry continues—among producers, and among governments, federal and provincial. These options must be thoroughly explored, and hence the need for commitment. There are options to be examined between supply management and traditional free markets, and they must all be examined. It is the classical free market option, we believe, that is proving, and will continue to prove, to be unacceptable. For the rest, where the supply management option has not yet been embraced—and perhaps should not be—the search for greater assurance of income adequacy, of stability and of order in the marketplace must continue.

For example, the severity of the depression in returns to cow-calf producers must not be permitted to recur, and as the industry appears to be moving into an upward phase of the cycle, we should view this as an opportunity to begin policies to prevent such a recurrence. It is a major priority of the CFA to work toward this objective.

Where policies of import protection are required, as in beef and horticulture, these must be put in place. Major improvement is required in the horticultural sector.

The prairie grains rail and handling system must be put in shape to handle our export needs, and the national commitment represented by the Crows Nest Rates must be respected.

[Traduction]

L'agriculture canadienne connaît une très grave réduction du revenu net en numéraire—de l'ordre de 54% en valeur réelle des budgets de 1975 à 1978. Ces chiffres sont tirés de renseignements donnés par Statistique Canada et par le ministère de l'Agriculture. Ils représentent des baisses dans le prix des céréales, et des baisses dans le prix du bœuf bien sûr, mais ils résultent surtout de coûts qui vont sans cesse croissant—la spirale coûts-prix qui s'affirme encore plus vivement—

Même là, les prix des aliments continuent à augmenter et les agriculteurs sont souvent la cible de critiques; ils restent sur la défensive. C'est intolérable et nous demandons que les gouvernements et les législateurs s'engagent clairement à atteindre l'objectif d'une industrie agro-alimentaire saine et prospère au pays. Ce n'est qu'ainsi que nous pourrions trouver systématiquement et de façon constructive les meilleures solutions à nos problèmes. Nous croyons que dans l'ensemble cet engagement a été pris, mais il est trop souvent imprécis, teinté de compromis et obscurci par toutes sortes de controverses.

Nous voulons une agriculture saine, prospère et de type familial au Canada. A cette fin, compte tenu des forts coûts en espèces et de l'investissement nécessaire dans la conjoncture actuelle, il est essentiel d'accroître le degré de sécurité. Malgré la structure politique qui a été mise au point au pays, une grave instabilité subsiste dans d'importants secteurs comme ceux des céréales, du porc, de l'horticulture, pour ne nommer que les principaux.

L'option de la gestion de l'offre n'est pas globalement acceptée par les producteurs de denrées qui ne sont pas assujetties à cette gestion pour l'instant et qui ne le seront peut-être pas à l'avenir. Malgré cela, la recherche d'orientations et de programmes qui réduiront, sinon totalement du moins en partie, l'insécurité de l'industrie se poursuit tant chez les producteurs qu'au sein des gouvernements fédéral et provinciaux. Ces options ainsi que la nécessité d'un engagement doivent être étudiées en profondeur. Il existe des options qui se situent entre la gestion de l'offre et le maintien des libres marchés traditionnels et elles doivent être toutes étudiées. C'est l'option du libre marché classique qui, nous le croyons, se révèle et continuera de se révéler inacceptable. Pour le reste, dans les cas où celle de la gestion de l'offre n'a pas encore été adoptée, et ne devrait peut-être pas l'être, la recherche d'une plus grande sécurité de revenus, de stabilité et de réglementation dans le marché doit continuer.

Par exemple, on ne doit pas permettre que se reproduise une grave réduction des revenus des éleveurs-naisseurs et comme l'industrie semble connaître actuellement une tendance à la hausse, nous devrions saisir l'occasion pour mettre en application des directives qui empêcheraient une nouvelle rechute. C'est une des premières priorités de la FCA que de travailler à la réalisation de cet objectif.

Là où des programmes de protection en matière d'importation sont nécessaires, comme dans le cas du bœuf et de l'horticulture, ils doivent être appliqués. Il faut procéder à d'importantes améliorations dans le secteur de l'horticulture.

Le système de manutention et de transport ferroviaire des céréales des Prairies doit être mis en état pour satisfaire nos besoins d'exportation, et l'engagement national que constituent les tarifs du Pas du Nid-de-Corbeau doit être respecté.

[Text]

For the protection of consumers, and of the industry, over the long pull, research funds in the agricultural sector must be increased.

Canada must continue its support for international agreement in field of grain marketing that will contribute to world food security, and at the same time, protect producer prices within an acceptable range. Whether the minimum being proposed by the United States in recent discussions in Geneva are acceptable is greatly in doubt.

When our statement was prepared we expected that dairy policy would have been announced by this time. Our essential request is to protect industry demand by a reduction in cheese import quotas and maintenance of the overall direct subsidy fund at the \$266 million level. We also would hope and expect that the total within-quota levy would not, at the outside, exceed \$1.25 per hundredweight.

We are concerned also with taxation matters that are not listed here. Thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to present these brief opening remarks.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Lea. We are open to questions from senators. As there is not a question immediately forthcoming, may I ask you what your policy is with regard to what might be done at the moment in respect of the beef industry?

Mr. Lea: As we listed, Mr. Chairman, we think it is rather important that we do not overlook the need for a beef import law, or some kind of undertaking whereby producers will know about how much is going to be imported so that there can be better planning in the industry. I will put that as No. 1, at the top. Mr. Hamilton might wish to add something to that.

Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture: Honourable senators, I would draw your attention to the resolutions which deal with that subject. They are in the back part of the major brief at page 11. Included there, Mr. Chairman, are the decisions taken at our recent annual meeting. The resolution itself is support for a number of recommendations from the federal beef inquiry and also support for the proposal of your committee, Mr. Chairman, for a beef import law, as Mr. Lea has indicated.

Senator Roblin: Mr. Chairman, I am interested in the call in this statement for a clear commitment by governments and legislatures to the objective of a healthy, growing agricultural industry. Coming from the part of the world I do, I must say I find this request to be entirely reasonable. In the maintenance of a healthy socio-economic climate in this country, it is exceedingly important that agriculture's place in our community should be recognized and also that it should have an economic base that enables it to perform.

[Traduction]

Dans l'intérêt du consommateur et dans celui de l'industrie à longues échéances, il faut accroître les fonds consacrés à la recherche dans le secteur agricole.

Le Canada doit continuer d'appuyer l'idée d'un accord international dans le domaine de la commercialisation des céréales, accord qui contribuera à assurer la sécurité de l'approvisionnement alimentaire mondial tout en garantissant des prix acceptables aux producteurs. On peut fortement douter que le minimum proposé par les États-Unis dans les récentes discussions de Genève soit acceptable.

Quand nous avons rédigé notre mémoire, nous espérons que la politique laitière aurait déjà été annoncée. Nous demandons principalement que le niveau de la demande industrielle soit préservé par une réduction des contingents sur les importations de fromage et par le maintien du volume global des subventions directes à \$266 millions. Nous espérons et escomptons aussi que la taxe perçue dans les limites des contingents n'exécède pas \$1.25 les 100 lbs.

Nous nous inquiétons également de certaines questions fiscales qui ne sont pas énoncées ici. Merci, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion de vous présenter ces quelques remarques préliminaires.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lea. J'invite maintenant les sénateurs à poser leurs questions. Comme il semble qu'aucun ne soit encore prêt à interroger nos témoins, puis-je vous demander quelle est votre politique en ce qui concerne les mesures à prendre dès maintenant dans le cas de l'industrie du bœuf?

M. Lea: Comme nous l'avons mentionné, monsieur le président, il est assez important, selon nous, de ne pas oublier qu'on a besoin d'une loi sur les importations de bœuf, ou de toute autre mesure susceptible de permettre aux producteurs de prévoir leurs volumes d'importation afin qu'ils puissent mieux planifier leur industrie. Ce serait là une priorité absolue. M. Hamilton voudra peut-être ajouter quelque chose.

M. William Hamilton, secrétaire exécutif associé, Fédération canadienne de l'agriculture: Honorables sénateurs, j'aimerais attirer votre attention sur les résolutions qui portent sur ce sujet. Elles figurent à la page 11 de l'annexe au mémoire principal. Vous y trouverez, monsieur le président, les décisions prises lors de notre récente assemblée annuelle. La résolution en elle-même vise à appuyer un certain nombre de recommandations découlant de l'enquête fédérale sur la commercialisation du bœuf et à soutenir la proposition de votre Comité visant la promulgation d'une loi sur les importations de bœuf, comme M. Lea l'a indiqué.

Le sénateur Roblin: Monsieur le président, je suis frappé de l'appel fait dans cet énoncé en faveur d'un engagement net que prendraient les gouvernements et les assemblées législatives provinciales pour garantir la santé et la prospérité de notre industrie agricole. Permettez-moi d'ajouter que, dans cette partie du monde, une telle demande est tout à fait raisonnable, car si l'on veut maintenir un climat socio-économique sain dans le pays, il est extrêmement important de reconnaître la place de l'agriculture dans notre société et de lui assurer un fondement économique qui lui permette d'être rentable.

[Text]

I myself, therefore, have no hesitation in responding to this call for support by saying, yes, there should be a clear commitment to this end. We recognize that it means that we have to help the farming public make their case with the great mass of consumers, who sometimes take a short-run view of these things.

Having made a general statement like that, which is very simple, we then get down to the question as to how one approaches this problem of maintaining a healthy agriculture in the Canadian economic community. You look around the world and you see the United States, which has, by and large, a pretty pure free-enterprise approach to these things, with its advantages and disadvantages. Then you take a look at the European Economic Community, where there is a price support system which has the effect of keeping everybody else out except at rates which in fact subsidize the community itself, and which also have the effect within the community of calling forth larger supplies than the market there can absorb. While that has very distinct advantages to the farming community there, and to the community itself, I suspect that at some time the weight of the surpluses will become such a problem that it will call for some re-examination of their situation. We have neither of those two systems here. We operate, as usual, in Canada, and I think probably advisedly, on a mixed system.

I am getting down to this. On this question of the cost price squeeze, which must be concerning the farming public greatly these days in terms of their economic status, what is the best way for us to go at dealing with this problem?

I must confess to having a certain sympathy with the deficiency support system which we have seen operating in some places, whereby the free market operates as it will, but farmers are compensated if the free market levels sink to levels which are uneconomic for the average reasonable farming operation. I wonder whether your organization has any views on that; and if it thinks it is a good idea I would be pleased to hear you say so. If it is not, what proposals would you suggest would be best adapted to meet the problems we are dealing with here today?

Mr. Lea: I will respond briefly, and then ask Mr. Kirk to supplement what I say. You are suggesting that where farmers are in financial difficulty the deficiency approach is probably the most practical. In the federation we take the position that the producers of the various commodities have the opportunity to choose the kind of system they would like to use. Over recent years, this has resulted in some pretty strong national agency-type of programs which can use supply management, and pricing formulas that are good for both the producers and the consumers because the price goes up and down in relation to what the costs are. That is the kind of thing we would like to encourage, keeping in mind, of course, that the producers within each commodity must be in a position to choose what they want.

[Traduction]

Pour ma part, je n'ai donc aucune hésitation à répondre à l'appel que vous avez lancé afin d'inciter le gouvernement à prendre un engagement net dans cette voie. Nous reconnaissons, je pense, que cela signifie que nous devons aider les fermiers à plaider leur cause auprès des consommateurs, qui parfois considèrent ces éléments à court terme.

Après avoir fait une telle déclaration générale, qui est très simple, nous en arrivons à la question de savoir comment aborder ce problème du maintien d'une agriculture saine dans l'économie canadienne. En regardant la situation mondiale, on constate que les États-Unis, par exemple, abordent en général ces choses avec l'esprit même de la libre entreprise, avec ce que cela comporte d'avantages et d'inconvénients. De son côté, la Communauté économique européenne est dotée d'un régime du soutien des prix qui a pour effet non seulement d'écartier tous les étrangers, sauf à des taux qui rapportent en fait à la communauté même, mais aussi d'attirer au sein de la communauté des approvisionnements supérieurs à ce que le marché peut absorber. Bien que ce régime comporte ses propres avantages pour la communauté agricole, et la communauté en général, je pense qu'à un moment donné, l'importance des surplus sera telle que la communauté devra ré-examiner sa situation. Nous n'avons ici ni l'un ni l'autre de ces systèmes. Comme d'habitude, au Canada, et je pense que c'est probablement judicieux, nous avons un système mixte.

Maintenant, à propos de la question de la compression des prix de revient, qui doit préoccuper de nos jours considérablement la communauté agricole sur le plan de sa situation économique, quelle est la meilleure façon de nous attaquer à ce problème?

Je dois avouer voir d'un assez bon œil le système des paiements compensatoires qui a été appliqué en certains endroits, et dans lequel le marché libre fonctionne comme d'habitude, mais où les agriculteurs reçoivent une compensation si les niveaux du marché dégringolent à des niveaux bien avantageux pour l'exploitation agricole moyenne. Je me demandais si votre organisation avait des opinions là-dessus; si elle estime que c'est une bonne idée, je serais heureux de l'entendre dire. Sinon, quel serait à votre avis les solutions les mieux adaptées aux problèmes que nous examinons aujourd'hui?

M. Lea: Je répondrai brièvement, et demanderai à M. Kirk de compléter ce que j'aurai dit. Selon vous, lorsque des agriculteurs sont en difficultés financières, la solution des versements compensatoires est probablement la plus pratique. La fédération a pour politique d'offrir aux producteurs des divers produits, l'occasion de choisir le système qu'ils aimeraient utiliser. Au cours des dernières années, cela a permis la mise en œuvre de certains programmes très efficaces semblables à ceux que lancent des organismes nationaux, et à l'intérieur desquels il est possible de recourir à la gestion des approvisionnements et à des formules d'établissement de prix qui rapportent à la fois aux producteurs et aux consommateurs, car les prix fluctuent selon les coûts. Voilà ce que nous aimerions encourager, à condition toutefois que les producteurs de chaque collectivité puissent choisir le système qui leur convient.

[Text]

When you move into those commodities that have not accepted that supply management orderly marketing type of program, you are playing with the problem of possible surpluses, and the need for stabilization under the deficiency type of arrangement that you are talking about. The deficiency payment type of program can never be quite adequate, particularly when you compare the economies of scale that are used by different producers. There are different levels of deficiency, or different levels of cost, particularly for the young farmer who is trying to start up, and who cannot quite compete with the others. Your deficiency program is exactly what it says: It is not quite adequate for an on-going situation, and it does not completely cure the boom and bust situation. So we think that the stabilization program on a cash cost basis is coming fairly close to that. There may be ways of improving it, but it is not the whole answer. Now, there is the policy angle. Mr. Kirk, can you add something to that?

Mr. David Kirk, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture: Well, you have touched on many aspects of it, and it is very complex. You are talking, Senator Roblin, about the difference between acquiring product as a means of support and the deficiency payments system, in stabilization programs. Supply management is a different question altogether. In general, the government certainly—and I think many producers now, too—think of deficiency payments rather than market intervention as a means of supporting the return to farmers. That, for the most part, is accepted. In dairy policy it is a combination where the price of butter and milk powder are set as part of the policy, and are, as it were, an integral part of it, which is another case. Apart from that, our stabilization programs are in fact on a deficiency payment basis, and I notice no particular move towards a request for support programs with the Government acquiring product. That has been a bad word in support programs pretty nearly ever since they got that pork surplus in 1959.

Insofar as you are talking about that aspect of it, a full scale deficiency system, in the sense that you go straight on world prices, such as the United Kingdom had for many years—where the consumer level of prices was at world prices, and they subsidized the difference to the agricultural industry—would not be acceptable to farmers, in that full scale form. That is another variation and I think it is not acceptable. A support mechanism is the most acceptable one. Does that answer the question?

Senator Roblin: Both answers have helped me a great deal, but I would like to know whether you would be inclined to expand upon your ideas as to where we go from here with respect to the cost price squeeze problem.

Mr. Lea: It is really very different on those commodities of which we are net exporters, and those in which we may be a

[Traduction]

Lorsqu'on aborde les secteurs de produits qui n'ont pas accepté ce genre de programmes méthodiques de gestion des approvisionnements et de commercialisation, vous risquez de vous retrouver avec des surplus et vous êtes confrontés au besoin de stabilisation dans le cadre des ententes de versements compensatoires dont vous parliez; ce genre de versements ne peut jamais être satisfaisant, surtout lorsqu'on compare les économies d'échelle adoptées par différents producteurs. Il existe divers niveaux de compensation ou divers niveaux de coûts, surtout dans le cas du jeune fermier qui se lance en affaires et qui ne peut soutenir entièrement la concurrence des autres. Votre programme de versements compensatoires correspond entièrement à sa propre définition: il n'est pas tout à fait efficace à long terme et il ne résout pas complètement les problèmes de variation. Ainsi, nous croyons que le programme de stabilisation établi en tenant compte du coût des liquidités s'en rapproche passablement. Il y a peut-être moyen de l'améliorer mais il ne règle pas complètement le problème. Il faut maintenant aborder l'aspect politique. Monsieur Kirk, pourriez-vous ajouter quelque chose à ce sujet?

M. David Kirk, secrétaire Exécutif, Fédération canadienne de l'agriculture: Vous avez abordé de nombreux aspects de cette question fort complexe. Mais vous parliez, sénateur Roblin, de la différence entre l'acquisition de produits comme forme d'aide et le système de versements compensatoires dans le cadre de programmes de stabilisation. La gestion des approvisionnements est évidemment tout à fait différente. De façon générale, le gouvernement et, à mon avis, beaucoup de producteurs à l'heure actuelle préfèrent les versements compensatoires à l'intervention sur le marché pour garantir le revenu des agriculteurs. C'est une pratique généralement acceptée. En fait, il existe une certaine combinaison de politique des produits laitiers où le prix du beurre et du lait en poudre fait partie de la combinaison dont nous parlions, ce qui est un autre cas. À part cela, nos programmes de stabilisation sont en fait basés sur les versements compensatoires et j'ai remarqué que l'on avait demandé des programmes de subventions prévoyant l'achat par le gouvernement de certains produits. Voilà qui ne s'accorde plus avec des programmes de soutien presque depuis qu'on a enregistré des excédents de porc en 1959.

Dans la mesure où l'on parle de cet aspect, c'est-à-dire d'un système de versements compensatoires complet, dans la mesure où vous respectez les prix mondiaux comme le fait le Royaume-Uni depuis de nombreuses années, où le niveau des prix au consommateur est aligné sur celui des prix mondiaux et qui subventionne la différence en accordant des fonds au secteur agricole, les cultivateurs ne l'accepteront pas sous cette forme absolue. C'est une autre possibilité et je pense qu'elle n'est pas acceptable. Un mécanisme de soutien serait la solution la plus acceptable. Cela répond à votre question?

Le sénateur Roblin: Les deux réponses que vous venez de donner m'ont beaucoup aidé, mais je voudrais savoir si vous seriez disposé à expliciter vos idées davantage en ce qui concerne le chemin que nous devons suivre maintenant pour ce qui est du problème de contraction des prix.

M. Lea: La situation est très différente pour les produits de base où nous sommes exportateurs nets et ceux dont nous

[Text]

little deficient in Canada. In those commodities where we are seeking to be self-sufficient, we can probably do something along the lines of what EEC is doing in relating costs and supply and demand to each other. On the others, we get involved in GATT negotiations. We have to make a place for our grain exports and do a little trading off in that regard on some other commodities.

Mr. Kirk: In the major commodity of grain, which is the primary cause of this present vast income slump, we place our primary reliance and hope on orderly marketing through international arrangements. Of course, we do not have that under our domestic control altogether.

Senator Roblin: I appreciate that, and I agree that the grain situation is the result of many years of trial and error through which we have arrived at what most people would agree is the best we can do at the moment. What about the other commodities that are not handled in that manner?

Mr. Lea: Our position is a very conservative one compared to that of the EEC farmers, who have both supply management and fully remunerated price support. Where we do not have supply management we do not expect the support to be set at an incentive level. What we expect is that it be put at as good a level as possible short of that. That is our essential policy. That is not an easy figure to arrive at, but that is the principle. The point about the commitment is that, unless the commitment is clear, and unless you are clear about your objectives, and say, "We are going to do what is necessary in order to have the kind of agricultural industry we want," then you cannot argue about the alternatives properly. That is point No. 1.

In this discussion, in case we do not get back to it, there is one difference that should be pointed out between Canada and the EEC. I think the EEC has a better balance between its density of population and its agricultural resources than Canada has. I think we have more resources which can only be used through exports. Therefore the EEC can get by with the co-operative type of programs which it uses to support its marketing programs, whereas in Canada that is not quite adequate.

Mr. Kirk: There is one more aspect to which Mr. Hamilton has drawn my attention. There is a good deal of support for the principle of the producer contributory type of scheme, as a way of—

Senator Olson: Price insurance?

Mr. Kirk: Yes, and making the whole program more meaningful to farmers and their participation in it as adding a new dimension to the whole thing, to make for hard thinking about it, and more responsibility.

[Traduction]

manquons peut-être un peu au Canada. Pour les produits où nous essayons d'être autonomes, nous pouvons probablement faire quelque chose qui se rapprocherait de ce que la CEE a fait en essayant de répartir les frais entre l'offre et la demande. Pour ce qui est des autres programmes, il nous faudra prendre part aux négociations du GATT. Il nous faut faire une place à nos exportations céréalières et nous livrer à certains échanges sur d'autres produits.

M. Kirk: En ce qui concerne les principales céréales qui sont la cause principale de ce fléchissement de revenu, nous comptons surtout et nous fondons beaucoup d'espoirs sur les accords internationaux qui seront passés, lesquels contribueront à la régularisation du marché. Bien entendu cela ne relève pas entièrement du contrôle que nous pouvons exercer de l'intérieur.

Le sénateur Roblin: Je m'en rends compte et je conviens que la situation actuelle dans le secteur des céréales est le fruit des nombreuses années où l'on a procédé par tâtonnements et qui ont permis d'en arriver à un résultat qui, de l'avis de la majorité, serait la meilleure solution dont nous disposons pour l'instant. Qu'advient-il des autres produits qui n'ont pas fait l'objet d'un tel processus?

M. Lea: Notre position est très conservatrice par rapport à celle des cultivateurs de la CEE qui ont un régime de gestion de l'approvisionnement et de soutien des prix. Là où nous n'avons pas de gestion de l'approvisionnement, nous ne pouvons nous attendre à ce que le prix de soutien soit fixé à un niveau incitatif. Donc, à défaut de cela, nous nous attendons à ce que le prix soit fixé au meilleur niveau possible. C'est notre politique essentielle. Il n'est pas facile d'arriver à ce niveau mais c'est là notre principe. Voici ce dont il s'agit en ce qui concerne l'engagement: à moins de préciser cet engagement, d'énoncer clairement les objectifs et de dire: «Nous ferons ce qui est nécessaire afin d'obtenir le genre d'industrie agricole que nous voulons», il est impossible de discuter convenablement de solutions de rechange. C'est la question n° 1.

Dans ce débat, il faut souligner une différence qui existe entre le Canada et la CEE, au cas où cette question ne serait plus soulevée. Je crois que la CEE a un meilleur équilibre entre la densité de sa population et ses ressources agricoles que le Canada. Je crois que nous avons plus de ressources qui ne servent qu'à l'exportation. Par conséquent, la CEE peut s'en tirer grâce au type de programmes coopératifs dont elle se sert pour appuyer ses programmes de mise en marché alors qu'au Canada cette méthode n'est pas assez appropriée.

M. Kirk: Monsieur Hamilton a attiré mon attention sur un autre aspect. On semble appuyer dans une très grande mesure le principe de la méthode qui met le producteur à contribution, ce qui serait . . .

Le sénateur Olson: S'agit-il d'assurer les prix?

M. Kirk: Oui, et on cherche à adapter l'ensemble du programme aux cultivateurs et à faire en sorte que leur participation à ce programme ajoute une nouvelle dimension à l'ensemble de cette question, afin qu'elle soit envisagée de façon réaliste et avec plus de responsabilité.

[Text]

The Chairman: Senator Olson has been trying to catch my eye. I must apologize to the committee, but could I have a motion, if you are agreeable, that we have this submission printed as an appendix to our *Proceedings* for today?

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): I do so.

Hon. Senators: Agreed.

(For text of submission, see appendix.)

Senator Olson: Mr. Chairman, I want to ask Mr. Lea, or anyone else from the Federation, if they would care to comment on this matter of the beef import law as it now stands and the commitments that you are asking for on the first page of the brief.

When I look at the press release put out by the Minister of Agriculture, together with the Minister of Industry, Trade and Commerce, a few days ago, it seems to me that there is a commitment there. I think it says something about three years in it. I am having a little difficulty, because I do not have the press release in front of me. I am trying to remember what the specifics were. It seems to me that it does essentially comply with your resolution on page 12, especially (b)(iii), that is, the base quota. Your brief says:

that a base quota be established which would be adjusted by consumption changes, production patterns, historical shares . . .

I am asking now whether you do not regard that as a commitment? It is a commitment; it may not be quite as hard as we in this Agricultural Committee wanted it, when we said we should have a meat import law that spelled out some of these things.

The point is that, even if you had a meat import law that was a separate statute by itself, it might have more cosmetic value, but even that would have to have some provision for adjustment from time to time along these lines that are mentioned, such as consumption changes, production patterns, historical shares, and so on. I presume that these resolutions were passed before that press release was issued. That press release to me is a commitment. What is your attitude towards the level of commitment within that undertaking, given jointly by the two ministers?

Mr. Lea: The resolution that we have here was passed in February. However, the resolution was passed as a result of dissatisfaction with the existing situation. I am concerned with regard to the press release that you refer to, that it indicates to us that there will not be much change over what there has been. I may not understand it properly, but I am concerned that an announcement was made that there would not be any legislation, that the present monitoring and adjustment and so on would be carried on as it has been. I think there was some statement that it was for the next three years that that would be so. I do not know whether we have a copy of that press

[Traduction]

Le président: Le sénateur Olson essaie d'obtenir la parole. Je dois m'excuser auprès du comité, mais quelqu'un voudra-t-il présenter une motion proposant que ce mémoire soit annexé aux délibérations de la séance d'aujourd'hui.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): J'accepte.

Des voix: Adoptée.

(Pour le texte du mémoire, voir l'appendice . . .)

Le sénateur Olson: Monsieur le président, je désire demander à M. Lea, ou à tout autre représentant de la Fédération, s'il voudrait formuler des observations sur cette loi concernant l'importation du bœuf, telle qu'elle existe à l'heure actuelle, et sur l'engagement que vous demandez à la première page du mémoire.

Lorsque j'examine le communiqué de presse qui a été publié il y a quelques jours par le ministre de l'Agriculture, ainsi que le ministre de l'Industrie et du Commerce, il me semble qu'il y a là un engagement. Je crois qu'il est fait mention de trois ans. J'éprouve quelque difficulté parce que je n'ai pas ce communiqué de presse sous les yeux. J'essaie de me souvenir des détails. Il me semble qu'il se conforme essentiellement à votre résolution, à la page 12, plus particulièrement l'alinéa (b) (iii), à savoir le contingent de base. Il précise:

Qu'un contingent de base sera établi, adaptable aux fluctuations de la consommation et aux courbes de la production et partagé . . . d'après la part du marché canadien qu'ils avaient l'habitude d'obtenir;

Je demande maintenant si vous considérez ou non cela comme un engagement? C'en est bien un. Il n'est peut-être pas tout à fait aussi rigoureux que le désirait le comité sur l'agriculture; en effet nous avons déclaré qu'il fallait une loi sur l'importation de viande qui énoncerait de façon précise quelques-uns de ces éléments.

La question est que, même si vous aviez une loi sur l'importation de viande qui constituerait un statut distinct par elle-même, elle pourrait n'avoir surtout qu'une valeur superficielle. Toutefois, il serait tout de même nécessaire d'avoir quelques dispositions pour procéder de temps à autre à des ajustements selon les directives mentionnées, telles que les modifications dans la consommation, les normes de production, etc. Je présume que ces résolutions ont été adoptées avant que le Communiqué de presse ne soit publié. Ce dernier constitue à mes yeux un engagement. Quelle est votre attitude à l'égard du degré d'engagement dont témoigne cette initiative conjointe de deux ministres?

M. Lea: La résolution que nous avons ici a été adoptée en février. Toutefois elle l'a été parce qu'on était mécontent de la situation existante. Je suis préoccupé du fait que le communiqué de presse auquel vous faites allusion nous indique qu'il n'y aura pas beaucoup de modifications par rapport à la situation qui prévalait. Je ne comprends peut-être pas bien, mais je regrette d'apprendre qu'il n'y aurait pas de loi, que le système actuel de contrôle et d'ajustement continuerait d'être appliqué tel quel pendant les trois prochaines années, il me semble. Je ne sais pas si nous avons ici une copie du communiqué sur lequel nous pourrions nous fonder, mais c'est ce qui me préoccupe le plus.

[Text]

release here that we could refer to more definitely, but that was my main concern, at least.

Senator Olson: Mr. Chairman, I have just been handed a copy of the press release. It does say three years. I am not trying to downgrade in any way, shape or form your request for a commitment and a law—because that is what we did, too, in the report that came forth from this committee. I want to know what is the attitude of your people, the leaders and members of your federation, and whether they would regard this as a commitment. It seems to me to be a pretty hard commitment for three years, and they have adjusted the quota for 1978, I think it was 1.6 per cent, or close to that. It seems to me that that is what you can expect for the next year also, based on consumption patterns, which I think is what changed it by that very small percentage this year. You should hold the government to that commitment, as a commitment of equal stature as if they had passed a separate law.

Mr. Kirk: I agree, and there is no doubt it represents a commitment. There is no doubt that it does. Certainly it is a very firm statement of intent. That is clear. It does not represent a commitment like that of Parliament in the same way. The issue, as we go along, in beef imports, will be how much flexibility is needed in administering it and for what reasons. The standards set in this policy commitment, the policy that has been announced, are related to this fairly rigid proposition. It may be that this is a good thing, in the sense that it is a commitment to put these import limitations at not less than certain levels and to increase those according as the population changes. I think the population change was the criteria. It may be that that will work fine; I do not know.

I have a notion that we are going to find that we need to look at things in a more complex way—such as the Senate, indeed, did—and for that we need a law.

To be blunt about it, many of our people think it should be administered in the Department of Agriculture. That is one aspect of the question but not the primary one. The primary one is that you need legislation, with the kind of criteria that will not result in a situation where you could get *ad hoc* pressures that could destroy the program.

Senator Olson: Would you envisage a law, a separate meat import law, however it is structured, with regulations attached, that would in fact absolutely prevent the government from having the flexibility to change it from time to time?

Mr. Lea: I do not think that is what the producers really expect. I think they are willing to accept flexibility in that kind of thing. But there is very much dissatisfaction on the part of producers that a couple of years ago, when the prices were certainly depressed in Canada, by imports from the United States, that there was not some quicker action to save the

[Traduction]

Le sénateur Olson: Monsieur le président, on vient tout juste de me remettre une copie du communiqué. En effet, ce sont trois années. Je n'ai aucunement l'intention de remettre en question votre demande d'engagement ou de loi—parce que c'est également ce que nous cherchons à obtenir et c'est indiqué dans le rapport du comité. Je veux savoir quelle est l'attitude de vos collègues, des chefs et des membres de votre fédération et s'ils considèrent cette mesure comme un engagement. Il me semble que c'est un engagement assez définitif pour ces trois années. Ils viennent de fixer un contingent pour 1978; je pense qu'il s'agit de 1.6 p. 100 ou à peu près. Il me semble que c'est ce à quoi nous pouvons nous attendre pour l'année prochaine également, si l'on tient compte du taux de consommation qui, d'après moi, est responsable de ce très faible changement, en termes de pourcentage, cette année. Je pense que vous devriez exiger que le gouvernement respecte cet engagement, car il est aussi valable que si l'on avait adopté une loi distincte.

M. Kirk: Je suis tout à fait d'accord et il ne fait aucun doute que c'est un engagement bien concret. C'est définitivement une déclaration de principe. Cela ne représente pas un engagement comme ceux que prend le Parlement. Mais le nœud du problème dans le contexte de l'importation du bœuf consiste à déterminer le degré de souplesse nécessaire au niveau de l'administration ainsi que les raisons pour lesquelles les normes établies dans cette politique qui vient d'être annoncée sont liées à cette proposition assez rigide. C'est peut-être une bonne chose, en ce sens qu'il s'agit d'un engagement dont le but est de déterminer des contingents d'importation et de les augmenter en fonction des changements de population. Je pense que c'est le critère dont on s'est servi. C'est peut-être une bonne solution, mais je ne peux vraiment pas me prononcer à cet égard.

Je pense que nous finirons par nous apercevoir qu'il nous faudra examiner la question de façon plus poussée—comme en fait, le Sénat l'a fait—mais pour ce faire, nous avons besoin d'une loi.

A dire vrai, beaucoup de nos membres estiment qu'il faudrait en confier l'administration au ministère de l'Agriculture. Il s'agit d'un aspect secondaire de la question. L'aspect principal réside dans la nécessité d'une loi dont les critères n'entraîneront pas une situation dans laquelle des pressions orchestrées à cette fin risqueraient d'étouffer le programme.

Le sénateur Olson: Envisageriez-vous une loi, une loi distincte sur l'importation de la viande, peu importe sa structure, dont découleraient des règlements, et qui enleverait absolument toute souplesse au gouvernement pour ce qui est d'y apporter de temps à autre les modifications?

M. Lea: Je ne crois pas que c'est ce à quoi s'attendent vraiment les producteurs. Je crois qu'ils accepteraient une certaine souplesse dans ce genre d'affaire. Mais les producteurs sont très mécontents parce qu'il y a quelques années, alors que les prix étaient très bas au Canada, en raison des importations provenant des États-Unis, aucune mesure n'a été

[Text]

Canadian producers from losing what they claim is \$400 million dollars. Perhaps that figure is high, perhaps they do not understand it properly, but that is what they are saying, that there needed, a couple of years ago, to be some quicker action taken and it did not happen, and we will see now what this means.

Senator Olson: I appreciate those responses. For the record, I should identify the news release giving the commitment I was talking about. It is "Beef and Veal Import Controls" dated, Ottawa, March 30, 1978.

My final question would be this. Do you think that your members would feel a little more confident since that press release was issued, with the commitment contained therein? Maybe you would like to inform them so that they would feel a little more comfortable, as indeed I do.

Mr. Kirk: I think that they do.

Mr. Lea: Since the press release, I have not been in contact enough to be sure that they will feel that it is adequate. I have already received some expressions of concern that it was an extension of the previous arrangement with which they felt they would not be satisfied. That is the reading I have so far.

Senator Olson: Well, the three years was never there before. It is there now.

Mr. Lea: Okay.

Mr. Kirk: I am not familiar with the views of the industry on this. To some extent it depends on the level of imports allowed. There may be some views that they are too high. The obverse of the arrangement, as it has been arrived at, I suspect, is that it is a form of guaranteed access. It could be that to the importers, if they have reached international undertakings, if that is how Industry, Trade and Commerce has done it. For all we know, that is the obverse of that policy. We do not know about that. That is just a question that has been in my mind. I don't know.

The Chairman: My view would be that it is worth something. It is an advance. My view would also be that the job of the Canadian Federation of Agriculture is to do what it can to see that this policy is cemented even more by a further development by the people who issued the press release and so on, because it was not a long one. If the policy had been developed to a greater extent in the press release and if a second statement had been made in the House of Commons, although those kinds of things would not have changed the policy, that would have helped bring about a better response from the producers.

Senator Williams: There was a brief reference to page 11 of the brief, section 22, subsection (a)(ix), a resolution dealing with the use of unofficial grades.

[Traduction]

prise assez rapidement pour épargner aux producteurs canadiens des pertes qui se seraient élevées, selon eux, à \$400 millions. Ce chiffre est peut-être élevé, peut-être ne comprennent-ils pas bien la situation, mais c'est ce qu'ils disent, qu'on avait eu besoin il y a quelques années d'une mesure plus rapide qui n'a pas été prise; nous verrons maintenant ce que cela signifie.

Le sénateur Olson: Je vous sais gré de ces réponses. Je devrais officiellement préciser le titre du communiqué de presse où est pris l'engagement dont je vous ai parlé. Il s'agit du communiqué intitulé: «Les contrôles sur l'importation du bœuf et du veau» publié à Ottawa le 30 mars 1978.

Et ma dernière question. Croyez-vous que vos membres se sentiraient un peu plus confiants depuis la publication de ce communiqué de presse mentionnant un engagement? Peut-être aimeriez-vous leur en faire part afin qu'ils soient un peu plus à l'aise, comme je le suis moi-même.

M. Kirk: Je crois qu'ils le sont.

M. Lea: Je n'ai pas eu suffisamment de contacts avec eux depuis la parution du communiqué, pour être sûr qu'ils en seront satisfaits. On m'a déjà fait part de certaines préoccupations disant que c'était une extension des mesures précédentes qu'ils ne jugeaient pas satisfaisantes. C'est tout ce que je sais à l'heure actuelle.

Le sénateur Olson: Eh bien, il n'a jamais été question de trois ans auparavant. Il en est question maintenant.

M. Lea: C'est bien.

M. Kirk: Je ne suis pas au courant des vues de l'industrie à ce sujet. Dans une certaine mesure, tout dépend du niveau des importations autorisées. Certains croient peut-être que ces chiffres sont trop élevés. L'autre côté de la médaille, en ce qui concerne l'entente à laquelle nous sommes arrivés, constitue, je crois, une garantie d'accès. C'est peut-être le cas pour les importateurs, s'ils font déjà partie du marché international et si c'est la façon dont a procédé le ministère de l'Industrie et du Commerce. Tout ce que nous en savons, c'est que cela constitue l'autre facette de cette politique. Nous ne sommes pas au courant. C'est seulement une question qui me préoccupe. Je ne sais pas.

Le président: A mon avis, cela pourrait être intéressant. Cela constitue une avance. Mon propre point de vue serait aussi de donner à la Fédération canadienne de l'agriculture la mission de faire tout en son pouvoir pour que cette politique soit consolidée encore davantage en demandant à ceux qui ont émis le communiqué de presse, qui n'était pas très long, d'élaborer un peu plus ces idées. Si la politique avait été expliquée un peu plus longuement dans le communiqué et que si une deuxième déclaration avait été faite à la Chambre des communes, même si ces faits n'avaient pas apporté de changement à la politique, cela aurait pu nous aider à obtenir une meilleure réponse de la part des producteurs.

Le sénateur Williams: On a fait une brève allusion à la page 11 du mémoire, paragraphe 22, alinéa (a)(ix). C'est une des résolutions qui traite de l'utilisation des catégories non officielles.

[Text]

Mr. Kirk: There are some examples. For example, on the one hand when you get A-1 or A-2 carcasses, that is what the grade is, but they have a price differential. Then there may be a discount for heifers, for example, which is away more than anybody has ever been able to demonstrate was in relationship to any lesser value to the carcass on the same poundage, and on the unofficial grades they downgrade dairy-type carcasses. That is particularly the unofficial grade. There is A-1 dairy and A-2 dairy. That is unofficial. They call it A-1X. They pay less for a good holstein steer than they do for a beef type of animal, and it is awfully hard to prove that there is any sense in that either.

Senator Olson: They came along with another one called a D-5 for cows, which is mostly dairy cows whose yield does not turn out well. Would you not agree that that is a useful thing for the producers, because there was such a difference in D-4s that some packing houses were saying they would not buy them at all if they had to pay the same price? Apparently, the yield is better from beef cows than from dairy cows. Maybe it was useful or there would have been too much resistance in the marketplace to that type of cow, if they were forced to buy them at the same price, knowing that they were not getting the same value in the so-called cutability.

Mr. Hamilton: I agree with Senator Olson. No doubt that has been taken into account and the cow grades have been revised or, at least, a new definition for cow grades has been proposed, and I think it is about to be accepted.

The real problem this refers to, as Mr. Kirk said, is the A-1X, so-called, dairy-type steers in which all of the research indicates there is absolutely no reason for it, as you well appreciate. That is what the specific point is, but the cow example is bona fide and has to be taken on.

Senator Williams: From what I understand of this unofficial grading, the carcass is branded with an unofficial tag and it brings a lower price.

Mr. Lea: The problem is that when producers deliver animals and the packers then invent special grades that are not within the grading standards, they ask questions that are difficult to answer. The grading system needs to be reviewed, revised and maybe there is some need for another category in there, as Senator Olson has suggested, and an understanding on the invoice as to what was sold and what they are talking about.

Mr. Kirk: Sure, the A-1X and the A-2X get less money than the A-1 and the A-2.

Senator Williams: They bring a lower price to the producers.

Senator Olson: The A-1 sometimes sells cheaper than the A-2 as well.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Who is responsible for the grading?

[Traduction]

M. Kirk: Il y en a quelques exemples. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'une part, de carcasses de catégories A-1 ou A-2, c'est ce qu'on obtient, mais il existe une différence de prix. On accorde un escompte pour les génisses, par exemple, ce qui s'écarte plus qu'on n'a jamais été en mesure de le démontrer d'une valeur inférieure de la carcasse pour le même poids et pour les catégories officielles en fonction desquelles ils donnent une valeur moindre aux carcasses de bétail laitier. Il y a le bétail laitier A-1 et A-2, deux catégories officielles. On l'appelle aussi A-1X. On paie moins pour un bon bouvillon holstein, que pour un animal de boucherie et il est très difficile de prouver que cela est justifié.

Le sénateur Olson: Ils ont créé une autre catégorie pour les vaches, appelée D-5, qui s'applique généralement aux vaches laitières dont le rendement est insatisfaisant. Ne conviendriez-vous pas que c'est utile pour les éleveurs, parce que les D-4 étaient tellement différentes que certaines salaisons déclaraient qu'elles ne les achèteraient pas si elles devraient payer le même prix? Apparemment, un troupeau de bovins de boucherie donne un meilleur rendement qu'un troupeau de vaches laitières. C'est peut-être utile sinon il y aurait trop de difficultés à écouler ce genre de vaches sur le marché, si les acheteurs étaient forcés de les acheter au même prix, sachant qu'ils n'obtiennent pas la même valeur sur le plan de la coupe.

M. Hamilton: Je suis d'accord avec le sénateur Olson. Il n'y a pas de doute qu'on en a tenu compte et que les catégories de vaches ont été révisées, ou du moins qu'on en a proposé une nouvelle définition qui est, je pense, sur le point d'être accepté.

Le problème réel auquel cela se rapporte, comme l'a déclaré M. Kirk, concerne la catégorie A-IX, des bovins dits laitiers; toutes les recherches indiquent que rien ne justifie le maintien de cette catégorie, comme vous vous en conviendrez. C'est le point précis soulevé, mais l'exemple est authentique et on doit en tenir compte.

Le sénateur Williams: D'après ce qu'on m'a laissé entendre, au sujet de ce classement officiel, la carcasse est marquée d'une estampille officielle et est donc rendue à un prix inférieur.

M. Lea: Le problème est que lorsque les éleveurs livrent les animaux et que les salaisons inventent alors des catégories spéciales qui ne figurent pas dans les normes de classement, des questions auxquelles il est difficile de répondre sont posées. Le système de classement a besoin d'être, révisé et peut-être serait-il nécessaire d'y introduire une autre catégorie, comme l'a proposé le sénateur Olson, et d'indiquer sur la facture la nature et la catégorie du produit qui a été vendu.

M. Kirk: Bien sûr. On obtient un prix moindre pour les A-1X et les A-2X que pour les A-1 ou A-2.

Le sénateur Williams: Ces catégories de viande rapportent un revenu moindre aux éleveurs.

Le sénateur Olson: Et en outre, la viande de catégorie A-1 est moins chère que celle de catégorie A-2.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Qui est responsable du classement de la viande?

[Text]

Mr. Lea: There are government inspectors at most plants. They are from Agriculture Canada.

Senator Williams: Who actually does the grading?

Mr. Lea: The employees of the Government of Canada do the official grading.

Mr. Hamilton: In response to the question who does the grading, it is clear that grade A-1Xs are not official grades. That is a term that the packing plants use, not the graders.

Senator Williams: Why does that happen?

Mr. Hamilton: Because the packing firms believe that those so-called dairy-type animals do not yield the same cutout as the beef-type animals.

Mr. Lea: Therefore, that is all they are willing to pay for them. They are a special category.

Mr. Kirk: There is an element of controversy in this question, Senator Williams, as you can imagine.

Senator Olson: What is the alternative?

Mr. Kirk: To pay full value for the animals.

Senator Olson: If they then say they are going to buy A-1 or A-2 without an X on it, they are forced to pay the same price as for A-1 or for A-2, for what is now going into their X category. The consequences seem to be a little unsatisfactory, when they might issue an order like they did once about so-called virgin bulls. They said, if they would have to pay the same price, "No thanks, don't ship any!" The price went tumbling down so disastrously that it was really a disservice to the producers. That is why I am asking if you have thought through an alternative to the packers making a market decision.

Mr. Kirk: Our main hope has been that the packers would start to face up to the reality of the value of dairy animals. That has been our main hope. Some day they will.

Senator Olson: They could argue that they are facing up to reality while the grading system is not.

Mr. Kirk: But the research results on this are clear. The beef inquiry found the same thing, and said it in spades.

Mr. Lea: It depends a good bit on what the demand is in the wholesale and retail markets, too, does it not? If they do not want fat beef, then grade A2 is worth more than A1, and if there is a big demand for hamburger, then your A1-X really might be a better price than your A1.

Mr. Kirk: The primary quality factor in beef is age, as you know. That is the basic criterion, plus finish. But it has not even been demonstrated—In fact, it has been demonstrated with the dairy animals that the distribution of cuts in a carcass is virtually the same, the quality is the same. There is no difference. We do not understand why they underprice them. There may be a reason, but they have been unable to articulate it, except for the statement that it is worth less.

[Traduction]

M. Lea: Il y a des inspecteurs du ministère de l'Agriculture dans la majorité des salaisons.

Le sénateur Williams: Qui classe la viande en réalité?

M. Lea: Ce sont les employés du gouvernement du Canada.

M. Hamilton: En réponse à cette question, il est évident que les catégories A-IX ne sont pas des classements officiels. C'est un terme que les salaisons utilisent, mais non les classeurs.

Le sénateur Williams: Pourquoi?

M. Hamilton: Parce que les salaisons estiment que le rendement des animaux dit, laitiers est inférieur à celles des animaux utilisés pour l'obtention de leur viande.

M. Lea: Par conséquent, c'est tout ce qu'elles sont prêtes à payer. Elles forment une catégorie spéciale.

M. Kirk: Cette question est quelque peu ambiguë, sénateur Williams comme vos pouvez l'imaginer.

Le sénateur Olson: Quelle est la solution?

M. Kirk: Payer les animaux à leur prix fort.

Le sénateur Olson: Mais si les salaisons décident d'acheter des catégories A-1 ou A-2 sans X, elles sont obligées de payer le même prix que pour des catégories A-1 ou A-2, pour ce qui entre actuellement dans leur catégorie X. Les conséquences ne semblent pas être des plus satisfaisantes et les salaisons pourraient donner les mêmes directives qu'elles avaient données pour les taurillons. Elles avaient déclaré qu'elles n'en voulaient pas si elles devaient payer le même prix. Les prix se sont totalement effondrés et cela a beaucoup nui aux producteurs. C'est pourquoi je me demande si vous avez envisagé une solution de rechange permettant de perdre un décision sur le marché sans avoir recours aux entreprises de salaisons.

M. Kirk: Notre principal espoir a été que ces entreprises de salaisons prendraient conscience de la réalité de la valeur des vaches laitières. C'est là notre principal espoir. Ils en prendront conscience un jour.

Le sénateur Olson: Ils pourraient prétendre qu'eux s'en rendent compte alors que le système de détermination de la qualité de la viande n'en tient pas compte.

M. Kirk: Mais les résultats de la recherche dans ce domaine sont très clairs. L'enquête sur le bœuf est arrivée aux mêmes conclusions, sur lesquelles elle a fortement insisté.

M. Lea: Tout dépend en grande partie de la demande sur le marché de gros et de détail, n'est-ce pas? Si personne ne veut acheter de la viande grasse, la qualité A2 vaut plus chère que la qualité A1, et s'il y a beaucoup de demande pour la viande hachée, la qualité A1X peut avoir un meilleur prix que la qualité A1.

M. Kirk: Comme vous le savez, le principal facteur de qualité pour le bœuf est l'âge, c'est un critère essentiel, avec l'apprêt. Mais ça n'a même pas été démontré. En fait, en ce qui concerne les animaux laitiers, il a été démontré que la répartition des morceaux dans un quartier est pratiquement la même, la qualité est la même. Il n'y a pas de différence. Nous ne comprenons pas pourquoi cette viande est vendue à un prix inférieur. Il y a peut-être une raison, mais personne n'a pu

[Text]

Mr. Lea: I wonder, Mr. Chairman, if Mr. Ralph Barrie, who is a dairyman, would want to make any comment on this.

Mr. Ralph Barrie, Ontario Federation of Agriculture: None that I could document, I am afraid, Mr. Chairman; but surely the small abattoirs throughout the country consistently use dairy grade animals, and animals that would not grade as high under federal standards, and they are highly accepted through the countryside. We eat a young dairy cow at our home all the time, and I would challenge anyone to produce better meat. Other meat may be more marbled and more fat, but not to the degree that you would find on the market. I do not refer to the supermarkets, because we are not sure if there is that much difference there, either; but I would certainly challenge the suggestion that there should be that much difference in the stockyards or on the market. As I say, I cannot document that.

Senator Williams: Going back to page 11 of your resolutions again, I come to resolution No. 22(a)(vii) and I refer particularly to the latter part of it:

“... the sale of all slaughter cattle to federally inspected plants in Canada.”

Are there such things as plants that are not federally inspected?

Mr. Lea: Yes, there are some plants to which a federal inspector comes perhaps once a week, or on occasion, and checks the carcasses when they have been hung for several days, and that kind of thing. Some of the plants are pretty small. You have to recognize that.

Senator Olson: I do not like being the devil's advocate here, but that is what I am going to be for a minute or two. I apologize for that.

Under your resolution No. 22(a)(v), you say:

that tariff reciprocity with the United States be applied to live cattle, calves, fresh and frozen beef and veal.

“Tariff reciprocity” has several interpretations. Does this reject the Senate committee's report, in which we suggested that there probably ought to be a little differential of up to five cents a pound, I think it was, because of the higher costs of production in Canada than the average throughout the United States, when you take into account all of the southern areas as well?

Mr. Lea: I think it does. That seemed to be the feeling of the meeting, namely, that if we imposed the higher rate of tariff there would be some trade-offs and it would be rather expensive, like lack of access for live cattle, and that sort of thing. The general feeling was that reciprocity is something that would be an improvement over what we have had in the past when the tariff at times was higher against us; so that was the feeling of the meeting that passed this resolution.

[Traduction]

l'expliquer; on se contente de déclarer que cette viande est sans valeur.

M. Lea: Monsieur le président, peut-être que M. Ralph Barrie, qui est producteur laitier, pourrait faire une remarque à ce propos.

M. Ralph Barrie (Fédération de l'agriculture de l'Ontario): Je n'ai pas de remarque à faire, monsieur le président. Il est certain que les petits abattoirs de campagne débitent en permanence des animaux de qualité laitière, et ces animaux n'atteindraient pas une qualité supérieure en fonction des normes fédérales; ils sont parfaitement acceptés à la campagne. Chez moi, nous mangeons en permanence de la viande de jeune vache laitière et je mets quiconque au défi de produire de la viande meilleure. On peut trouver des viandes qui sont plus persillées ou qui sont plus grasses, mais pas autant que ce qu'on peut trouver sur marché. Je ne veux pas parler de supermarchés, car il n'est pas certain qu'il y ait autant de différence à ce niveau non plus; mais il semble qu'il ne devrait pas y avoir autant de différences dans les abattoirs ni sur le marché. Comme je le disais, je ne peux pas appuyer ce commentaire par des preuves.

Le sénateur Williams: En me reportant encore une fois à la page 11 de vos résolutions, j'en viens à la résolution 22a) (vii) et en particulier à la dernière partie:

«... la vente de tout bovin de boucherie aux usines visitées par les inspecteur fédéraux au Canada.»

Y aurait-il des abattoirs non inspectés par le gouvernement fédéral?

M. Lea: Oui, dans certains cas, l'inspecteur ne vient à l'abattoir peut-être qu'une fois par semaine, ou à l'occasion, pour vérifier les carcasses qui sont là depuis plusieurs jours. Certains de ces abattoirs sont très petits, vous l'admettiez.

Le sénateur Olson: Je n'aime pas jouer l'avocat du diable, mais je le ferai ici pendant une ou deux minutes. Vous m'en excuserez.

Dans votre résolution n° 22a)(v), vous dites:

Que la réciprocité tarifaire avec les États-Unis s'applique aux bovins vivants ainsi qu'à la viande fraîche ou congelée de bœuf et de veau.

Il y a plusieurs interprétations de la «réciprocité tarifaire». Est-ce que cela écarte les conclusions du rapport du comité sénatorial dans lequel nous avons proposé qu'il faudrait probablement tenir compte d'une petite différence, de l'ordre de 5 cents la livre, je crois, et ce en raison des coûts moyens de production plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, si l'on envisage toutes les régions du Sud?

M. Lea: A mon avis, oui. C'est ce qui semblait se dégager de la réunion: si nous imposons un taux tarifaire plus élevé, il faudrait certaines compensations qui seraient assez coûteuses telles que le manque de débouchés pour les bovins sur pied etc. Dans l'ensemble, on croyait que la réciprocité serait une amélioration par rapport à la situation que nous avons connue dans le passé lorsque le tarif était parfois plus élevé, à notre

[Text]

Senator Olson: Was tariff reciprocity defined in that meeting to mean zero?

Mr. Lea: No.

Senator Olson: Then it could have been 5 cents, but if it was, it should be both ways.

Mr. Lea: Exactly.

The Chairman: And our Senate committee recommended 5 cents on carcass beef rather than on live beef, so it really was not that much different from the American situation of tariffs against our cattle now. It was very close.

Mr. Lea: We did not want free trade, we wanted reciprocity.

Senator Olson: Do you think that attitude would have been slightly different if the dollar had been at par when this resolution passed?

Mr. Lea: That might have made a difference. Mr. Hamilton, would you like to make a comment?

Mr. Hamilton: Not on that last question.

Senator Olson: On the day in question—in February, I think you said—there was 5 cents, I think, because of the difference in the dollar. There was at least 5 cents at the time. They were enjoying it, but it might not be there forever.

Mr. Lea: That is right. I would agree.

Senator Olson: You do not think, then, that they accept our findings that there is very definitely, all other things being equal, such as exchange rates, a higher cost in Canada with the result that we need at least some sort of fence against imports.

Mr. Lea: That is a matter for debate. I have heard quite a few people talk about the colder winters here, and wonder whether that is counterbalanced by the heat in the summer, and the muddy feedlots and so on, during a lot of the year—conditions by which we are not bothered. That aspect needs a little more research, depending on the point of view.

The Chairman: You do not apply that to Australia, though; only to the southern United States.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Coming back to the inspectors, do they have the same standards all across Canada, or does each province have its own standards?

Mr. Lea: Federal standards apply all across Canada.

Mr. Kirk: On the grades.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): The reason I ask that is that there was a big inquiry in Quebec two years

[Traduction]

détriment; c'est dans cet esprit que la résolution a été adoptée lors de la réunion.

Le sénateur Olson: Lors de cette réunion, a-t-on indiqué que la réciprocité tarifaire serait nulle?

M. Lea: Non.

Le sénateur Olson: Alors, la différence a pu être de 5 cents, mais dans ce cas, elle devrait être réciproque.

M. Lea: Exact.

Le président: Notre Comité sénatorial a recommandé cinq cents sur le bœuf en carcasse plutôt que sur le bœuf vivant, de sorte qu'il n'y avait pas vraiment de différence entre les tarifs américains par rapport à notre bétail aujourd'hui. La différence était presque nulle.

M. Lea: Ce que nous voulions, ce n'était pas le libre-échange, mais la réciprocité.

Le sénateur Olson: Croyez-vous que les choses auraient été légèrement différentes si le dollar avait été au pair lorsque cette résolution a été adoptée?

M. Lea: Cela aurait pu créer une certaine différence. Monsieur Hamilton, avez-vous des remarques à faire?

M. Hamilton: Je n'ai pas de remarques à faire sur cette dernière question.

Le sénateur Olson: Le jour dont il s'agit—c'était en février, avez-vous dit—il y avait une différence de 5 cents en raison de la différence dans la valeur du dollar. Il y avait alors au moins 5 cents de différence, différence dont on profitait, mais il n'en sera peut-être pas toujours ainsi.

M. Lea: C'est exact, je suis d'accord.

Le sénateur Olson: Vous ne croyez pas alors que l'on a accepté le résultat de nos recherches selon lesquelles, tous les autres éléments étant les mêmes, comme les taux de change, le prix est plus élevé au Canada; nous nous devons donc, à tout le moins, d'élever une sorte de barrière contre les importations.

M. Lea: C'est là une question qui mérite d'être discutée. J'ai entendu certaines personnes faire état de nos hivers plus rigoureux et se demander si la chaleur de l'été compensait ces hivers rigoureux; j'ai aussi entendu parler des pâturages plus boueux et ainsi de suite, durant une partie de l'année, conditions qui ne nous touchent pas ici. Cet aspect doit, faire l'objet de plus amples recherches, selon le point de vue que l'on adopte.

Le président: Ces conditions ne s'appliquent pas à l'Australie cependant; seulement au Sud des États-Unis.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Pour revenir aux inspecteurs, sont-ils soumis aux mêmes normes partout au Canada, ou si chaque province a ses propres normes?

M. Lea: Les normes fédérales sont les mêmes partout au Canada.

M. Kirk: Sur rail.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Je pose cette question, parce qu'il y a eu, il y a deux ans, une enquête

[Text]

ago which dealt with the selling of tainted meat to the public. Were the inspectors in question federal or provincial?

Mr. Kirk: Provincial. The basic authority for federal inspection standards, constitutionally, derives from the authority over the interprovincial and export trade. Mind you, I think some provinces have utilized the federal service for a broader range of plants, some of whom do not have any trade across provincial borders or export trade, although most plants do. Where you have local abattoirs that operate on a purely intraprovincial basis, then the federal jurisdiction ends there and it becomes a matter for either provincial law or, sometimes, for local medical health inspection authorities.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): How do you qualify to become an inspector?

Mr. Kirk: For health inspection you have to be a veterinarian, in the federal service, largely so that you can detect disease conditions, and so on.

Senator Roblin: On another topic, if we have exhausted this one, Mr. Chairman, I am very interested in the statement of the federation with regard to research. This is an exceedingly important area to invest our efforts in, and I wonder would the federation like to expand on what they think the Government of Canada should be doing that they are not doing, and what they should stop doing that they are doing. I would like to know if the federation has any particular thoughts in mind with respect to the difference between pure and applied research, and where the two activities should be carried on.

Mr. Lea: First of all, could I respond by saying that we appreciate the interest that the federal government is taking in the provision of funds for research. There was some reference made in the budget to additional research in many different areas, not particularly that of agriculture. We expect that that will result in probably more jobs in Canada, new technology, new products. That is one of the ways that agriculture has been able to keep competitive, by changing technology and becoming more efficient in grain handling, in transportation, in production, in marketing, the whole works.

With regard to the kind of research that is done and how it is done, I would ask Mr. Kirk to make some comments. We have some opinions about that as well.

Mr. Kirk: Honourable senators, we would like to be a great deal better informed than we are and be able to talk specifics—to be really informed about priorities and research. We need to know about the useful potentials in the research fields, where growth points are and where the opportunities are. One has to be extraordinarily well informed to do that and the fact of the matter is that what we are basically going by is what we are told by the scientific communities—by the Agricultural Institute of Canada, the universities and so on. We are told that the research effort is being endangered primarily, not by some reductions in the federal service by reducing the number of scientists. So far what they have done, on the contrary, is maintained more or less the number of scientists but they have

[Traduction]

importante au Québec sur la vente au public de viande avariée. Dans ce cas, s'agissait-il d'inspecteurs fédéraux ou provinciaux?

M. Kirk: Provinciaux. La juridiction du gouvernement fédéral sur le commerce interprovincial et international justifie constitutionnellement les normes d'inspection fédérales. Je crois cependant que certaines provinces ont eu recours au service fédéral dans un plus grand nombre d'usines, dont certaines ne s'adonnent à aucun commerce interprovincial ou international, bien que ce soit le cas de la plupart des usines. Les abattoirs locaux, dont les activités se limitent au commerce à l'intérieur de la province, ne relèvent pas du gouvernement fédéral mais d'une loi provinciale ou, parfois, des autorités d'inspection sanitaires locales.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Quelles doivent être les qualifications d'un inspecteur?

M. Kirk: Le service fédéral d'inspection sanitaire exige que ses inspecteurs soient des vétérinaires, afin surtout qu'ils puissent dépister les maladies.

Le sénateur Roblin: Si nous avons terminé avec l'étude de ce point, monsieur le président, j'aimerais dire quelques mots au sujet de la déclaration de la fédération concernant la recherche. C'est un secteur très important auquel nous devrions consacrer des efforts et je me demande si la fédération aimerait préciser les mesures que le gouvernement canadien devrait prendre à son avis ainsi que celles qu'il devrait abandonner. J'aimerais savoir si la fédération a des propositions concrètes concernant la différence entre la recherche pure et la recherche appliquée et quant aux secteurs dans lesquels ces activités devraient se concentrer.

M. Lea: Premièrement, nous apprécions le fait que le gouvernement fédéral s'intéresse à investir des fonds dans la recherche. Le budget a évoqué la nécessité d'accroître la recherche dans différents domaines et non dans celui de l'agriculture en particulier. Nous prévoyons que le Canada en retirera plus d'emplois, de nouvelles technologies et de nouveaux produits. L'agriculture reste compétitive grâce au renouvellement des technologies et à l'efficacité accrue des méthodes de manutention du grain, de transport, de production, de commercialisation, etc.

Je demanderai à M. Kirk de nous parler de la recherche en cours. Nous avons aussi des opinions à exprimer à ce sujet.

M. Kirk: Honorables sénateurs, nous aimerions être mieux informés pour pouvoir parler de questions précises; nous voudrions être vraiment bien renseignés au sujet des priorités et de la recherche. Nous devons connaître les secteurs de recherche prometteurs et savoir quelles sont les possibilités d'expansion. Pour ce faire, il faut réellement être bien renseignés et le fait est que nous nous fions aux informations que nous fournissent les collectivités scientifiques par l'intermédiaire de l'Institut agricole du Canada, des universités, etc. On nous dit que les efforts de recherches sont menacés non pas par des restrictions imposées aux services fédéraux, mais, jusqu'à maintenant, par la réduction du nombre de scientifiques. En réalité, le nombre de chercheurs a été maintenu à peu près au même niveau, le

[Text]

cut down on the amount of funds available to service them. The decline in support service to them is resulting in less effectiveness and a poorer utilization of them.

I was at a meeting last week on the poultry industry. Poultry scientists there from Guelph University said: "We are just not doing the work to utilize the opportunities there are for important breakthroughs, for increased productivity in the poultry industry." I do not have the expertise to give you chapter and verse on that, but that is being said by scientists all over.

We are hoping to get better informed on this. The government set up the other day—I mean, a couple of years ago; the way it is working out, the slowness of it, means that it is "the other day"—the Canadian Agricultural Research Council. We have a representative on it. We are hoping that, as it gathers steam, they will get a better insight, a more accurate insight into the nature of the problem, where the priorities should sit. That is what the committee is supposed to be for, as an advisory group. It is a little more than an advisory group, it is supposed to be a co-ordinating body.

Basically, from the point of view of our expertise in the federation office—we are going by what the people who should know tell us—we cannot give you chapter and verse, unless Bill Hamilton has some specific examples he would like to bring forward—or unless some of the other people here have something to say.

The Chairman: We are running out of time now.

Senator Roblin: I think that agricultural research in any aspect is constitutionally shared between the two levels of government, the provincial and the federal. I had some experience in that matter, and I was a bit surprised to note this business about contracting out. In some provinces, almost all of the agricultural research is contracted out. That is done either to the local universities or to other groups that are locally based. It is not done within the department itself. Of course, the department has a feed-back, to translate what the university finds into language that a practical farmer can understand.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): Mr. Chairman, I hear the Senate bell ringing.

Mr. Lea: Mr. Chairman and honourable senators, I should say in closing that we welcome the opportunity we have had to talk with you. We hope you will find time to read the brief, and we hope that we will be back with you again.

The Chairman: We thank you very much, gentlemen, for coming here to make this presentation today.

The committee adjourned.

[Traduction]

montant des subventions, les services de soutien dont ils disposent ont été réduits, entraînant ainsi une baisse de l'efficacité et une sous-utilisation des ressources.

J'ai assisté la semaine dernière à une réunion sur l'industrie de la volaille. Les spécialistes de la volaille de l'Université de Guelph ont dit: «Nous ne faisons pas suffisamment d'efforts pour mettre à profit les possibilités des découvertes importantes qui permettraient d'augmenter la productivité de l'industrie de la volaille.» Je ne suis pas expert en la matière, mais je vous répète ce que disent les scientifiques de toutes les régions.

À l'heure actuelle, nous aimerions être mieux informés. Le gouvernement a créé le Comité canadien de recherches agricoles l'autre jour, je veux dire il y a quelques années; sa façon de procéder, sa lenteur nous portent à croire qu'il s'agit de «l'autre jour». Un de nos représentants en est membre. Nous espérons qu'au fur et à mesure que ses travaux avanceront, nous aurons une idée plus exacte de la nature du problème et de l'ordre de priorité à respecter. Car le comité est censé constituer un groupe consultatif. Il représente un peu plus qu'un groupe consultatif, il est censé être un organisme de coordination.

En principe, étant donné nos connaissances en ce qui concerne le bureau de la Fédération, nous devons respecter ce que nous disent des personnes compétentes, nous ne pouvons vous donner aucune précision à moins que M. Hamilton ait des exemples précis à citer ou que d'autres personnes aient quelque chose à dire.

Le président: Le temps nous presse maintenant.

Le sénateur Roblin: À mon avis, toute recherche agricole est aux termes de la Constitution, partagée entre les deux paliers de gouvernement: provincial et fédéral. Je connais un peu la question et j'ai été un peu surpris d'apprendre l'existence de la sous-traitance. Dans certaines provinces presque toute la recherche agricole est confiée à des organismes extérieurs. Soit à des universités, soit à d'autres groupes de la région. Le travail ne se fait pas au sein du ministère lui-même. Naturellement, ce dernier est tenu au courant, pour transmettre les conclusions de l'université en des termes que l'agriculteur moyen peut comprendre.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Monsieur le président, j'entends la sonnerie du Sénat.

M. Lea: Monsieur le président et honorables sénateurs, j'aimerais dire en terminant que nous sommes heureux d'avoir en cette occasion de discuter avec vous. Nous espérons que vous aurez le temps de lire le mémoire et que nous pourrions vous revoir.

Le président: Messieurs, nous vous remercions beaucoup d'être venus témoigner aujourd'hui.

Le Comité s'ajourne.

APPENDIX "8-A"

STATEMENT TO
THE SENATE OF CANADA
BY
THE CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE
APRIL 1978

1. If there is a single word that can be used to sum up what farmers ask of governments, Federal and Provincial, in this country, that word would have to be "COMMITMENT". It is hardly a new word in farm organization rhetoric, but it is one that will and should recur, because it contains the fundamental clue to achieving constructive and satisfactory approaches to agricultural policy development in this country.
2. When we ask of governments a commitment to agriculture in this country, what are we saying? We are saying most importantly that whatever their differences of opinion, or even of interest, farmers in Canada are united in mutual support of the concept that agriculture is a uniquely valuable industry that, by whatever means may be chosen, must be ensured a continued, healthy and growing place in the Canadian economy and society. This is the cement that maintains the Federation as an organization. It is also the cement that should bind together the structure of farm policy in this country.
3. Farmers do not like and do not accept attitudes and approaches to food and agriculture policy that are rooted in an adversarial approach to agricultural policy problems. They do not like it because it is unproductive and demeaning. They do not accept it because it is unjustified on the record, either in terms of levels of consumer food costs, which are low by any fair standard or in relation to the legitimacy of farmer objectives, which are reasoned and moderate, or in terms of the attitudes of the generality of the public, which have been demonstrated to be fundamentally supportive of the farmer.
4. We are not asking for blind, unlimited, or uncritical commitment. What we are asking is that policy questions be approached from fundamental assumptions of support for the healthy survival of the agricultural sector, with regional balance of opportunity, reasonable security and stability, protection of our agricultural land base, and preservation of a viable economic structure based on family, owner-operated enterprises. Given such assumptions, and the constructive consultative approaches that they make possible, much progress can be made on long term as well as short term problems. Without them, we will be faced with dealing with adversarial preoccupations that

will undoubtedly result in much less speed, though with perhaps a superficial appearance of more haste. We will also experience more heat and less light in many policy discussions.

5. In the ongoing debate that has been taking place about a national food policy and a national food strategy, what the Federation has been saying in part is that to an important degree the structure of agricultural legislation in this country reflects such a commitment. This we value. That legislation is however mostly enabling (there are important exceptions like the prairie grains proceeds stabilization legislation, and the mandatory aspects of the agricultural stabilization legislation, Federally). Therefore it is very often the use that is made of legislation that becomes critical. Moreover, decisions respecting uses are not only dependent on government decision, but on producer views, and sometimes, as with agricultural marketing legislation, on producer decision.

6. What these producer views and decisions will be and should be is by no means always self-evident, and the process of policy-making should not be thought of as a simple one of government acceding to, or resisting, increasingly importunate producer demands. This latter is a way of looking at the farm policy question that is frequently encountered, but one which obscures more than it clarifies the issues. It reflects an adversarial conception of the farm policy question which as already noted we reject. The extreme form of this phenomenon is one in which virtually all farm policy is viewed as the result of "concessions" to producers. In fact, in almost all major farm policy decisions, the public interest has been a major, if not paramount, factor in the decisions taken. The public interest of course embraces, as it should, the legitimate interests of farmers, but basic employment, regional, industrial, social and environmental considerations are also part of the picture.

7. All this is by way of emphasizing the importance of commitment. As the Federation emphasized to the Food Strategy Conference, such a commitment is the rule, not the exception, among the developed countries of the world. In Canada, as we have said, we think that commitment exists, but by no means as strongly and clearly, often, as it should. We think, to speak of the Federal government and Parliament, that it should be made more clear and explicit. In particular, we would emphasize that the policy criterion of competitiveness in international markets should not be viewed, to the extent that it is in government agricultural strategy statements, as the dominant and even overriding

one. To do so is simply not consistent with the realities of agriculture in the world - either the realities of trade in a world of heavy agricultural protectionism and intervention, or the realities of the objectives which we should adopt and pursue domestically in the economic and social interests of ensuring a healthy and viable agricultural base to our society. We are very aware of our tremendous interest in agricultural trade, as a surplus-producing nation. We do not want to see our trade jeopardized and we do not think it need be. We are not a highly protectionist agricultural economy, and the measures that need to be taken to protect our producers in this field are moderate and reasonable ones which need not and should not endanger our trading position. Canada is not an island of protection in a free trade sea. If anything, the contrary is true.

8. The need for commitment, it must be emphasized, is not confined to policy areas like trade, stabilization and marketing. It embraces a whole range of policy concerns, including research, environmental considerations, energy, and animal health protection, to name a few.

9. Finally, we hope it is evident that a critical advantage of having a recognized commitment within the context of which agricultural problems are addressed is that a much more adequate and constructive consultative process can be carried on than would otherwise be the case. In fact the adequacy of the consultative process is a critical indicator of the extent of the commitment, as farmers see it, and one of the reasons why so much emphasis is placed on it by the farm community.

10. It is consistent with the position as we have attempted to outline it above that the Canadian Federation of Agriculture does not at this point of time have a long list of major new demands on government, and many of those we have represent, as far as we are concerned, questions of better implementation of policy already adopted in part, or accepted in principle, by government. So what we have to talk about in specifics is part "shopping list" as it is sometimes disparagingly called, and part identification of areas in which we hope the process of policy-making can be strengthened and improved.

Beef Industry

11. The beef industry in Canada represents a major part of the agricultural industry. It is also a complex sector requiring, for it to be understood, considerable differentiation between the feeding and finishing of cattle, on

the one hand, and the raising of them for beef ("cow calf") on the other. It is also characterized not only by specialized and sometimes quite large scale enterprises in raising (ranching) and feeding, but also has a very large and important number of smaller producers for whom the raising of cattle and/or the feeding of them is an important component of their farming operations, but not the only one. Very large numbers of grain producers utilize a part of their land and labour in the cattle business. The dairy industry is also a substantial contributor to the nation's beef supply through the sale of cows for slaughter and the sale for feeding of young stock surplus to dairy requirements. The raising of bovine animals is land based and directly competes with grain for utilization of land for forage, which is not the case with hogs and poultry. The Canadian Federation of Agriculture supports a beef import policy which by limiting overall imports of dressed beef will add a degree of stability to the market while still permitting substantial trade, and it is the declared policy of the government to in some form continue its present policy of establishing quantitative limits on imports. The Federation believes that special legislation under the authority of the Minister of Agriculture would be the best way to provide for such a policy in the long pull. During the recent years of disastrously depressed prices for beef - the major brunt of which has been borne by the cow-calf producer - controversy has surrounded the question of whether and at what level stabilization supports should be provided, and beyond this whether and in what ways the beef marketing system could be improved. The Federation believes that for cow-calf producers the action taken by the Federal government under the Stabilization Act has been both too little and too late, but does recognize that the industry as a whole has been less than fully united on this issue, as is the case also with some broader marketing questions. Attached to this statement (Resolutions 22(a) and (b)) are our policy positions on beef import policy and on a number of other matters which we believe represent the present state of consensus or near consensus in the industry on trade and marketing policy. It is to be hoped, and would appear, that the industry is now moving into a more favourable phase of the beef cycle. This should provide an opportunity, which it is important be grasped, for producers to study and resolve the many questions of what stabilization and marketing policies can best shape and strengthen the industry in the years ahead. The Federation sees it as a major ongoing priority, working with all parts of the industry and with government, to work in any way it can toward this objective.

Agricultural Research

12. The thing that above all determines the real cost of food production is the level of productivity achieved in the industry. There is no area in which the consuming public has a more basic interest in agricultural policy than in the adequacy of agricultural and food research. Yet Federal funds for research are becoming progressively less adequate in the amounts provided. This is happening not through dramatic cuts in appropriations, but through the gradual application of a policy of stringency that hits first at the support services that are available to the scientists. This of course can be debilitating to a research program. This stringency also is excessively limiting funds for support of university-based research, so important to the vitality of the graduate schools from which our future scientists must come.

International Grains Marketing

13. The Canadian Federation of Agriculture has long supported international agreement among importers and exporters for orderly marketing of wheat, and ideally coarse grains also in world trade. We support such policy in the interests of fair and stable prices to the producer, and security of supply to the buyer. The importance of this matter can be gauged by the impact that the disappearance of grain surpluses and escalation of prices of the early seventies had upon economic conditions of that period, and the deep and worldwide concern it caused.

14. It is therefore a matter of concern and regret to the Federation that the recent Geneva negotiations for an international wheat agreement and, as some wish, a feed grains agreement also, have concluded, or at least adjourned, without agreement being reached. It is to be hoped that the negotiations will not be abandoned, but pursued, in spite of the difficulties, to a successful, though delayed, conclusion. It should be said that in this area the government maintains close and willing consultative relationships with producer representatives, and that in broad terms the government's position of support for international agreement corresponds to the position of producers. This still leaves much room for assessment and debate on the precise basis of agreement that can and/or should be reached. The fundamental issues relate: to defining the nature of reserves, their necessary size, and the assignment of responsibility for holding them; to the levels of minimum and maximum prices that should be targeted (as some say), or guaranteed, (as others desire); to the ultimate outcome of an agreement in terms of shares of

market which in turn relates to national responsibilities for restraining production (or holding stocks) in periods of surplus. While the Federation does not have a dogmatic position in these matters, it should say that it is concerned that the basic minimum price targets that seem to be reflected in current U.S. policy thinking are too low, and unnecessarily so.

Farm Income and Stabilization

15. What is happening to net farm income in Canada is startling and disturbing. Realized net farm income (the calculation that leaves out inventory changes) is made up of a combination of net cash income (receipts less operating expenses and depreciation) and income in kind (imputed rent to farm houses in largest part plus also the value of food and fuel produced on the farm.) This income in kind is not insignificant. It was 21% of net farm income in 1975, and is estimated for 1978 to rise to 37% as net cash income falls. It is the cash income that tells the commercial story of what is happening to farm income.

16. Cash income for Canada was \$3.395 billion in 1975. It is estimated to be \$1.929 billion in 1978. This is a 42% drop in three years. If the 1978 figure is reduced 19% to 1975 dollars, it becomes \$1.562 billion, a drop from 1975 of an horrendous 54%.

17. What is happening here? The biggest thing is rising expense. Cash receipts from sales in 1978 will be up, just a little, compared to 1975. Overall, the whole of the drop is attributable to expense increase. For every dollar the farmer receives, on the basis of 1978 estimates, he gets to keep less than 20¢ for his labour, investment and management.

18. Of course, you have to look within the cash receipts figure to understand a little more of the picture. It is true that in 1975 they were at a peak, and admittedly a high one, from current sales and wheat board payments. Probably that level was not sustainable. Grain producers never argued that it was a good year. But let us look at the net cash income of grain producers (those with more than 50% of their income from grain in that year). In 1975 it was \$1.3 billion. This is less than the drop in net cash income (\$1.467 billion) from 1975 to 1978. In this period receipts from wheat, oats and barley dropped substantially (exactly how much is not known as this is written) but receipts for other crops and animal products rose. But expenses rose faster. The worst hurt sector, after grains, was the beef

sector, but all along the line there has been an erosion of income as expenses have escalated.

19. These overall figures of course reflect a complex of events and forces, with differing impacts on individuals, regions and commodities. They also represent instability of the most striking, and for many farmers, the most damaging, kind.

20. The consequences of this kind of instability, whatever the causes, cannot help but be inimical to good farm planning and to orderly agricultural development in the national interest. In the process many people will inevitably be hurt. Industry patterns will be disrupted. Long term industry planning will be made more difficult.

21. The Canadian Federation of Agriculture knows of no ready answers to this problem, which cannot be altogether corrected in the nature of the industry, at least without a much greater degree of production planning and regulation than is acceptable to the producers of many commodities, or than is perhaps desirable.

22. Yet as cash expenses and necessary investments rise in farming, the consequences of instability are increasingly intolerable. For consumers, the consequences of instability will overall be higher, rather than lower, prices - because there is a price that must be paid for risk and uncertainty. Farmers are increasingly searching for greater security and assurance of fair returns, and income assurance programs and legislation have appeared at provincial level, posing major questions about the co-ordination of Federal and provincial policy into national programs.

23. There are two basic planks to Federation policy respecting Federal stabilization programs, as they should be applied where there are not programs of supply management. The first is that supports cannot be at incentive levels, since to so set them would result in heavy overproduction, rising government costs, and either their abandonment or the introduction of production restraints and controls. The second is that subject to this, levels of support should be at the highest possible levels. Just where they should and can be set is a matter for commodity by commodity study, consultation and decision. The objective of setting supports at as adequate a level as possible, subject to the non-incentive rule, will reduce, but not eliminate, instability in the industry, and will make more feasible achievement of the

desirable goal of establishing co-ordinated national policies on a Federal-provincial basis.

Stabilization Policy

24. The Federal Agricultural Stabilization Act provides for levels of price support at 90% of the previous five years' prices, supplemented by a factor indexing the cash costs. This is the general rule of application, which in the case of some named commodities is a mandatory minimum, and in other cases is the norm, though the actual support level may be more or less than the 90%. The actual support given will depend upon: the base level chosen (i.e. the % of the previous five years); the qualities of product to be supported; the quantities of product to be supported; the estimation of cash costs (i.e. what level of productivity is assumed); what are considered to be cash costs, to name the main factors. The theory of the cash costs indexing system is that what should be supported is some margin over returns over cash costs, the amount depending upon the percentage of the five year average chosen. The dairy adjustment formula is a modification of this system in that in addition to cash costs there is a factor for the employers' labour in the indexing formula (as represented by the Consumer Price Index), and it is essentially returns to investment, and management that remain unindexed. In general the Stabilization Board does not consider depreciation a cash cost, while the Federation believes it clearly is one, notwithstanding the cash outlays involved take place in lumps rather than a regular stream. This may seem a technical point, but it is an important one.

International Trade

25. In regard to this subject, may we state again the position communicated to Members of Parliament in a special statement last November. In that statement we said in part:

26. The position of the Canadian Federation of Agriculture, which is well known to the government, and has been discussed and documented with the Canadian Trade and Tariffs Committee, is that, to put it bluntly, we do not see any significant scope for the lowering of tariffs or the granting of greater quantitative access into the Canadian market of the agricultural products of other countries. No apologies are made for this. Except where quantitative restrictions on entry through quotas, as in milk, eggs and poultry, are related to domestic programs of supply management (and are

therefore recognized in the GATT as legitimate extensions of the supply management principle to the import sector) we are not in general a nation of high agricultural tariffs (in fact the contrary). The Wheat Board Authority to control (and thereby limit) imports of wheat, oats and barley is also related to our orderly marketing system, and in these export crops cannot be attacked on grounds of providing significant protection from our competitors.

27. Not only this, but the needs of the industry for reasonable stability, and basic protection of the agricultural base of our economy as a matter of national policy (a virtually universal objective of all countries, usually pursued more rigorously than is the case with Canada) are on balance pointing, for domestic policy purposes, in the direction of some increased, not lessened, degree of protection, especially but not exclusively, in the interests of protection against the impact of depressed prices in destabilized world markets.

28. Our basic position, then, is that we see little or no scope for legitimately reducing downward the degree of protection now afforded the industry, and indeed, as in horticultural products and the beef industry, are looking to a more reasonable basis of protection of the legitimate interests of producers. This is not to say that we have no interest in improved agricultural trade policy, but we do place primary reliance on international negotiations looking to commodity marketing arrangements and understandings (see international grains arrangements for example) that grow out of an ongoing process of effective international consultations on commodity problems, rather than a trading of concessions within the GATT. Moreover, while there may be and probably are cases of domestic protection of agriculture by some countries where those countries will see their own domestic interest co-inciding with a liberalization of access by foreign suppliers to their markets, and these matters could very appropriately become a component in the current negotiations, we do not see that this is the situation in Canada, nor do we see that any particular case has been made by any Canadian government, publicly, that such is the case. Our concern however, is that the pressure to make some concessions by Canada in the agricultural area will lead to the granting of concessions or the making of commitments (e.g. freezing of rates) that are not in the interests of the industry or of national agricultural and food policy.

29. It would of course be outrageous if Canada should negotiate increased access in quantitative terms to eggs, poultry or cheese. These quantities have already been negotiated on what, particularly in the case of cheese, are in excessively generous terms.

Horticulture

30. This section could have been included under the international trade heading, because it concerns trade and tariff policy, but it deserves special mention and explanation. The Canadian Tariff Commission has completed and published its enquiry into the industry and generally has concluded that the industry requires an additional degree of protection in a considerable range of products. Due largely to the heavy use in the horticultural tariffs of specific duties, general inflation has led over the years to substantial declines in real levels of protection. In the cases of carrots and grape concentrate, we believe the tariff board did not fully appreciate the damage that would be done by implementing its recommendations for tariff reductions, and it is to be hoped this action will not be taken.

31. In general the Tariff Board recommendations are much welcomed by the industry, although it must be said that they are no more than sufficient. It is the impression of the industry that in general the Canadian government is supportive of the Board's recommendations for modestly improved protection in the interests of the preservation of the Canadian industry, and it is to be hoped that the necessary changes can be negotiated with a minimum of delay. It has already been a long wait while the Tariff Board prepared its report.

32. Apart from duty rates, there is a further critical area. That is the need to set up some system whereby automatic (by preset rules) action can be taken to protect Canadian producers from exceptionally depressed prices, through the imposition of a surcharge. The law now provides for such surcharges, but the intent of it has been to a very large extent frustrated by the system used, which requires such a long procedure to be gone through, once trouble strikes, that the damage can be largely done before action is taken. It is essential that this defect be corrected, as the Tariff Board recognized, and we look to early action on this matter also.

Taxation

33. The Federation gives considerable detailed attention to the need, as we see it, for amendments to the income tax law. There is a considerable list, of which many deal with what we consider anomalies or inequities that should be corrected and do not relate to new matters of principle. At this time we would, however, bring to your attention, and request your support, for three requests which we think are of very considerable importance. None of them are new. They are:

- to provide for deferral of capital gains on transfer or inheritance of farms within the family when these are bona fide family incorporations or partnerships. It is a very serious departure from the principle of providing deferral for family farms that incorporations and partnerships are not included. To do so of course involved providing definitional rules for what family corporations and partnerships are, to guard against deferral for other than bona fide family businesses. We are suggesting that one or more members of the family must be living on and operating the farm, and that 90% of the assets be in farm assets and held within the members of the family. These are stringent rules, as they are intended to be. It is urgent that such amendments be enacted since their absence is creating impossible difficulties for many family enterprises in carrying on the farming business, and the intent of the policy of Parliament in this regard is being frustrated.

- to provide that the farm wife be given recognition for her contribution to the operation of the farm by providing that she may file separate returns for money earned by her legitimately for her contribution to the farm work.

- to provide that there be some system of indexing of the adjusted capital cost base of farm assets, and particularly of land, to prevent the inevitable occurrence of accumulated tax obligations which represent illusory gains in real terms. This also is a serious matter. If this cannot be done, then there should alternatively be some system, where there is deferral of tax on family transfers, for a progressive forgiveness of a portion of the tax obligation while the family operator remains on the farm - as a compensating mechanism.

Transportation and Grain Handling

34. We conclude this statement with a reference to a subject of major importance to Canada and in particular to the western provinces. It is an example of a complex and much studied policy area in which, it is a matter of satisfaction to report, definite progress is being made.

35. We would wish first of all to express our strong support for the program which has been initiated by the Federal government for committing funds to the upgrading of the western rail line system. It is of the first importance that this program be completed as has been projected by the Minister of Transport.

36. It would appear also that the program of rail line abandonment is being proceeded with by the Action Committee, in its recommendations, in fairly good order after perhaps a slow start. It is important of course that the process of abandonment be orderly, and the timing is therefore of considerable significance. Matters should move forward as rapidly as possible without creating damaging disruption of service.

37. The C.F.A. also wishes to lend its support to the proposal that monies saved on the termination of subsidies on abandonment of lines should be utilized as required to assist in the inevitable heavy capital costs to municipalities in road improvement that will flow from consolidation of the elevator system.

Respectfully submitted

THE CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE

INDEX OF
POLICY AND RESOLUTIONS
CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE
1978 ANNUAL MEETING
QUEBEC CITY, QUEBEC

1.	Pesticides and Herbicides	
2.	Farm Machinery	
3.	Energy	(a)
4.	Credit	
5.	Research	(d)
6.	Agriculture Research Stations	
7.	Grains check-off	
8.	Plant Breeders Rights	
9.	Farm Labour	(c)
10.	Inflation	
11.	Consumer Index	(b)
12.	Statistics Canada	
13.	Taxation	
14.	Capital Cost Allowance	
15.	Capital Gains	
16.	Sales Tax	
17.	Unemployment Insurance	
18.	Canada Pension Plan	(a)
19.	Pension Benefits	
20.	Welfare	
21.	Dairy Policy	
22.	Livestock	(d)
	- Beef Import Policy	
	- Compensation	
	- Pregnant Mares Urine	
	- Medication	
23.	Grain, Marketing, Handling	
24.	Advance Payments Act	
25.	Transportation	
26.	Trade	
27.	Marketing	
28.	Nutrition	
29.	Weather Forecasting	
30.	Rape	
31.	Postal Service	
32.	Farm Improvement Loans	

POLICY AND RESOLUTIONS
CANADIAN FEDERATION OF AGRICULTURE
1978 ANNUAL MEETING
QUEBEC CITY, QUEBEC

Pesticides and Herbicides

1. BE IT RESOLVED:
 - (a) that C.F.A. press for regulations to allow Canadian farmers to import chemicals produced in U.S. which are licensed in Canada.
 - (b) that C.F.A. ask appropriate governmental agencies to investigate the banning of the use of agricultural pesticides which action appears to be slanted against efficiency of the agricultural industry.
 - (c) that the Federal Government be asked to investigate the high cost of chemicals and chiefly those for wild oat control.
 - (d) that more research be done by the Federal Government, agricultural research stations and chemical manufacturers on the safety to health of operators using chemicals in field spraying.
 - (e) that C.F.A. request the Federal Government to pass legislation giving pilots of agricultural spray planes authority to fly below 500 feet minimum to allow them to continue the practise of crop spraying and seeding.

2. Farm Machinery

- (a) WHEREAS the price of farm machinery and parts keeps increasing at unreasonable rates;

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Department of Industry, Trade and Commerce to inquire into the price of farm machinery and parts.

- (b) BE IT RESOLVED that when the changeover is made to metric all machinery companies be required to standardize as many items as possible.

3. Energy

- (a) Energy Policy

WHEREAS agriculture is actually a net producer of energy; and

WHEREAS rising energy prices are not an effective and practical incentive to reduce energy use in the production of food, but rather result in an upward pressure on producer production costs, thus encouraging less efficient farm practices; and

WHEREAS it is difficult for producers to pass on higher administered fuel prices in the farm gate price of their produce; and

WHEREAS an efficient agriculture requires the use of chemicals to increase production in order to more effectively feed a growing world population;

THEREFORE BE IT RESOLVED that the C.F.A. strongly urge that the following be included in government energy strategies;

- (i) preferential prices on fuels used in the production of food;
- (ii) increased research into alternative energy sources in view of rapidly decreasing supplies of fossil fuels;
- (iii) more emphasis on other segments (e.g. auto industry) which are able to conserve energy on a larger scale than the agriculture sector;
- (iv) the promotion of practical and revenue generating energy use options for farmers as part of the farm extension programs;
- (v) that the line be held on further price increases on all farm fuels;
- (vi) that the Federal Government undertake a feasibility study into the use of grain alcohol as a fuel.
- (vii) that federal legislation be enacted to require that automotive and tractor manufacturers must improve the fuel efficiency of all multi-cylinder engines.

(b) Gas Tax Rebate

BE IT RESOLVED that the tax on gasoline for bulk purchases be reduced by 10¢ per gallon to registered bona-fide farmers and the rebate system for bona-fide farmers be abolished.

4. Credit

Farm credit programs are very important in facilitating the continual development of the industry. To improve present F.C.C. services,

BE IT RESOLVED that the C.F.A. work closely with F.C.C. to establish policies which would:

- (a) recognize provincial, regional and local development situations;
- (b) develop an ongoing mechanism for consultation between C.F.A. and the Corporation.

5. Research

BE IT RESOLVED:

- (a) that C.F.A. oppose the proposed policy by which the Government of Canada would diminish its financial input into in-house Agriculture Research conducted by Agriculture Canada, and further
that the C.F.A. strongly petition the Federal Government to exempt Agriculture in-house research from the Federal Treasury Board directive, "Policy and Guidelines on Contracting out Government Requirements in Science and Technology."
- (b) that the C.F.A. urge the Federal Government to give more financial aid to Agricultural Research Stations;
- (c) that more research be conducted into frost tolerant varieties of crops;
- (d) that more liaison be established between research centres and research committees of farm organizations;
- (e) that because commercial nitrogen fertilizer is dependent on diminishing fossil fuels, and possibilities exist for developing grains that will fix their own nitrogen C.F.A. supports the rapid development of these grains by encouraging increasing interest and funding from all sources possible, including farmers.

6. Agriculture Research Stations

WHEREAS agricultural practises are changing rapidly, and

WHEREAS a continuous flow of information applicable to Nova Scotia conditions is required to provide also Nova Scotia agriculture with the methods, tools, varieties and expertise necessary to continue economic development of this primary industry,

BE IT RESOLVED the agronomic efforts of the Research Stations in N.S. - Kentville and Nappan be expanded to include comprehensive crop management program dealing with such questions as:

- (a) identification of crop varieties especially suited for this area;
- (b) evaluation of baking, malting and other processing qualities of crops which could be grown in this area;
- (c) management recommendations regarding seed rates, dates, general fertility and management, use of growth regulators, disease control measures for different varieties and the different soil and climatic areas encountered in N.S.;
- (d) identification of locations suited for different varieties and species;
- (e) rotations especially aimed at the needs of the dairy or beef farmer or the farmer involved in combinable crops;

- (f) machinery system recommendations for entire operations from soil working equipment, seeding, spraying, harvesting, transportation, drying and storage.

Grains Check-off

7. BE IT RESOLVED that C.F.A. explore the possibilities of reconsidering the check-off for the Western Grains Research Fund.

Plant Breeders Rights

8. That the forthcoming legislation on plant breeders rights be closely monitored to assure that:

- (a) the merit system of licensing varieties remain in effect;
- (b) that safeguards be built in to see that farmers are not exploited; and
- (c) that there be no reduction in federal research on cereals breeding.

9. Farm Labour

- (a) BE IT RESOLVED that C.F.A. strongly recommend that the highly successful Canada Farm Labour Pool program be continued and expanded where appropriate and properly funded in accordance with its needs.
- (b) BE IT RESOLVED that the Federal off-shore employment and student exchange programs be continued and expanded, and that:
 - (i) the Federal Government revise the off-shore manpower entry system to take into account producers' needs rather than unemployment statistics that do not truly reflect actual numbers of persons suitable for, and willing to accept employment in agriculture.
 - (ii) the screening process be improved to get better quality workers and that the Government establish training programs for local CMC recruiting officers to upgrade their screening skills.
 - (iii) that where the need exists skilled dairy and swine herdsmen be allowed to immigrate to Canada.
 - (iv) that farmers be permitted to hire unemployed or people on welfare during the seeding or harvest periods without any loss of benefits for these people, excepting for the period they are actually employed.
 - (v) the employers of seasonal workers be not required to deduct and remit Income Tax, C.P.P., and unemployment insurance for amounts earned of less than \$1000, and for working less than 40 days.

10. Inflation

- (a) BE IT RESOLVED that the C.F.A. indicate its disagreement with the decision to lift wage and price controls as a means of stimulating the economy; and moreover indicate that as farmers we feel that all Canadians must hold the line in wage and price demands if we are to survive in the world marketplace.
- (b) BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Federal Government to initiate a massive nationwide educational program to create awareness of the cause of inflation and cite possible solutions to our economic problems.

Consumer Index

- 11. BE IT RESOLVED that the C.F.A. convene a meeting with appropriate Federal Government officials to consider revisions to the Consumer Price Index.

Statistics Canada

- 12. WHEREAS in Canada approximately 13 cents out of a dollar is spent on food, and

WHEREAS news releases in reporting raises in the cost of living index often indicate that the cause is increased cost of food, and

WHEREAS such reports discriminate against the farmer,

BE IT RESOLVED that Statistics Canada be requested to also report raises in income when reporting raises in the cost of living index.

Taxation

13. Income Tax

BE IT RESOLVED:

- (a) that a husband and wife be allowed to file separate income tax returns, and be allowed to divide their total income.
- (b) that the standard medical and charitable deduction for married couples be increased from \$100 to \$200.
- (c) that exemptions for a taxpayer supporting a spouse be double the basic personal exemption.
- (d) that the \$200 write-off for small tools for income tax purposes be increased to \$500.00.

- (e) WHEREAS there seems to be a possibility whereby some sectarian groups are receiving tax concessions by changing their status of ownership, (i.e. income tax) giving advantage to them in purchasing power relating to their being able to purchase land, improving their farmsteads, and any other capital expenditure:

BE IT RESOLVED that because of these advantages, the Federal Government in co-operation with Provincial Governments, have an indepth look at these tax concessions.

Capital Cost Allowance

14. WHEREAS farmers must put the cost of surfaced areas (paved or concrete) in Class I of capital cost allowance and depreciate them at a rate of 8% on the diminishing balance for areas built after May 25, 1976, and at a rate of 4% for areas built on or prior to May 25, 1976, and

WHEREAS trucking surfaced areas are depreciated in Class VIII at a rate of 20% on the diminishing balance, and

WHEREAS farm surface areas deteriorate as quickly as trucking surfaced areas

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Federal Government to change the farm surfaced areas to Class VIII in capital cost allowance schedule XI for income tax purposes.

15. Capital Gains

- (a) That this meeting reaffirm C.F.A. standing policy pursuant to the Capital Gains Tax rollover provision being extended to family farm corporations.
- (b) WHEREAS the tax free roll-over provision under Section 73(3) of the Income Tax Act allows land and depreciable assets to be transferred from parent to child during the lifetime of the farmer and defer Capital Gain, and

WHEREAS Government Rights and Licenses only qualify for this tax deferral upon death of the farmer, Sections 24(2) and 70(5.1).

BE IT RESOLVED that the C.F.A. request the Government to amend the Income Tax Act, to allow these government rights and licenses to have the same tax free roll-over during the lifetime of the farmer.

- (c) WHEREAS the price of farm land in Canada had remained relatively constant over a period of years with some upward trends during the 15 year period 1956-71, and

WHEREAS since 1971 there has been a substantial increase in the price of farm land brought about by:

- (i) the marked increase in the investment of foreign capital in farm land,
- (ii) the increasing number of urban dwellers purchasing small holdings for home sites, and
- (iii) the recent short-lived inflation of grain prices, and

WHEREAS the Valuation Day values based on 1971 prices (for purposes of capital gains) is bringing a great burden of taxation upon retiring farmers,

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Government of Canada to enact or amend legislation which would alleviate this undesirable situation.

16. Sales Tax

WHEREAS the Federal Government reduced the sales tax on plastic sheeting used to cover greenhouses from 12% to 5%, and

WHEREAS the cost of plastic sheeting has increased tremendously during the past few years, and

WHEREAS there is only one Canadian manufacturer still producing plastic sheeting for greenhouses in a limited size and type range, and

WHEREAS it has been proved that using a double layer of plastic will greatly reduce the amount of fuel consumed in the greenhouse,

BE IT RESOLVED that C.F.A. request that:

- (a) the Federal Sales Tax on plastic sheeting when used for greenhouses be eliminated entirely;
- (b) the duty on imported plastic sheeting when used for greenhouses be eliminated, and,
- (c) that, as and when measures are undertaken to subsidize insulation materials, greenhouse plastic be included.

17. Unemployment Insurance

- (a) WHEREAS part-time farmers holding jobs off the farm must pay UIC premiums on their off-farm earnings, and

WHEREAS gross farm income is only partially available for the farmer's use,

BE IT RESOLVED that UIC regulations be amended so that only the net income from farming be considered in the calculations which determine a part-time farmers' eligibility for benefits.

- (b) WHEREAS a salaried woman who bears a child is awarded Unemployment Insurance for 15 weeks for maternity leave; and

WHEREAS a woman who adopts a child is required to be at home for three months after the baby's arrival, without this insurance;

BE IT RESOLVED that the mother who adopts a baby obtain the same unemployment insurance benefits as a natural mother.

- (c) WHEREAS at present in farming or a farming enterprise an employee is insurable if the employee receives more than \$250. in cash during the calendar year and works more than 25 days;

BE IT RESOLVED that the Department of Employment and Immigration be requested to raise the minimum exemption level for seasonal labour to \$1,000.

BE IT FURTHER RESOLVED that Section 57, subsection 1(a), of the Canadian Unemployment Insurance Legislation be amended to remove the clause which limits a farm employee for benefits unless employed 25 days or more.

- (d) WHEREAS seasonal employment in agriculture should be considered as similar employment in fisheries and in the lumber industry;

WHEREAS seasonal workers employed for short periods in agriculture should not be penalized in their claims for benefits when they are laid off;

BE IT RESOLVED that a farm worker whose period of employment extends over several months within the year but who must be laid off for a few months with, however, a guaranty of re-employment be not required to look for work elsewhere during the off-season; and

FURTHER BE IT RESOLVED that a seasonal worker whose periods of employment are of short duration be entitled to benefits as soon as his employment is terminated.

18. Canada Pension Plan

BE IT RESOLVED that C.F.A. reaffirm its position that C.P.P. should be available to farm spouses who work on the family farm, and continue to press the Federal Government to take the appropriate action.

19. Pension Benefits

WHEREAS on the death of an old age pensioner the spouse no longer receives the deceased spouse's old age pension allowance,

BE IT RESOLVED that the living spouse continue to receive the deceased spouse's allowance until reaching the age of eligibility for the old age pension.

20. Welfare

BE IT RESOLVED that the welfare system be reorganized in such a way as to provide an incentive for people to work.

Dairy Policy

21. BE IT RESOLVED that C.F.A. adopt the following statement as dairy policy for 1978.

- (1) The fundamental objectives of dairy policy are the achievement of income security and stability for Canadian milk producers.
- (2) The concept of supply management is the key to achievement of those objectives.
- (3) The supply management program for industrial milk and farm separated cream, together with the stabilization program, are integral parts of the national plan for the industry, which embodies a national commitment to supply Canada's needs for manufactured milk products from Canadian production.
- (4) Dairy Farmers of Canada is the vital instrument of producer solidarity, in meeting the challenging issues involved in operation of the supply management system, and in ensuring milk producers across Canada do not lose sight of their fundamental mutuality of interest.
- (5) The Canadian Milk Supply Management Committee must be strengthened and made effective as the instrument for the essential task of reaching consensual agreement between governments and producers, the parties to the plan, on the policies to be followed in its operation.
- (6) In the operation of the national industrial milk program the following principles must be observed:
 - (a) Penalties must attach to marketings by producers in excess of their quota entitlements, which penalties must be borne by those producers.
 - (b) On some basis an obligation of the fluid sector to assist in meeting costs of national program must be met, though alternative bases for doing this have not yet been fully examined, or agreement reached.
 - (c) Milk produced within the quota allocation of the provinces, but which proves not needed to meet domestic requirements, incurs costs which it must be the responsibility of either the provinces, or the individual producers, who produce it, to meet. Quota must be administered in such a way as to eliminate any possibility that producers in any province can gain an advantage over producers in any other province through their provincial M.S.Q. policies and programs.
 - (d) Effective policies must be devised to substantially even out seasonal fluctuations in production. Among these are a change in the quota year to a period that would facilitate the achievement of this objective. Policy for the dairy year beginning April 1/78 must include provision for transitional measures for moving to whatever new dairy year is found most desirable.

- (e) Every effort must be made, through a crash program of study and consultation between federal, provincial, producer and processor representatives, to by the fall of 1978 put in place improved policies for gathering and analysing statistical data in order that accurate, verifiable and timely information so essential to the supply management program may be provided.
- (7) At the very least the direct subsidy fund for industrial milk should be maintained at \$266 million, to partially offset the inflationary erosion of the fund and to moderate the increases in prices to consumers that will be required as inflation proceeds. This is in the consumer interest, the producer interest, and in the public interest in maintaining the economic strength of the Canadian dairy industry.
- (8) In applying price increases under the Federal formula, the rule of triggering price adjustment with a 4% change in the formula should be changed to 2% in the interest of more price stability in relation to inflationary change.
- (9) The price/demand outlook for industrial milk, in its intermediate and long term implications for dairy policy, should be carefully studied.
- (10) Continuing study must be given, not only to the industrial milk returns adjustment formula, but to direct determination of prices required to meet farmers costs plus a fair level of returns to labour, capital and management.
- (11) The size of industry that should be the entitlement of any province or region raises considerations that should be the subject of ongoing study - considerations which can bear on the definition of criteria for interprovincial adjustment and on the application of global quota adjustments.
- (12) Regarding import and export policy:
- (a) the cheese import quota should be reduced to 35 million lbs. from its present 50 million lbs. The justification that the 50 million lb. level is required to ensure consumers of a full choice of specialty cheese varieties has become less and less valid since the quota was instituted.
- (b) any increase in the cheese import quota or in that of any other dairy product would be intolerable. An unqualified statement by government of withdrawal of any intention to implement such increases, a matter still technically under "review", should be immediately made.
- (c) import levies for cheese, as is done by the EEC and the United States should be implemented for Canada, especially corrective measures to meet the problem of imports of subsidized cheeses. Loopholes that continue to permit skim milk powder imports in mixtures must also be closed.
- (d) advantage should be taken of the important opportunities that exist for the most constructive use of milk powder in food aid through long term guaranteed commitment to nutritional and developmental programs.

- (13) Implementation of the new brucellosis control program, looking to its eradication within a reasonable span of years, requires substantial additional staff for monitoring and inspection, and it is urged very strongly that as the program develops adequate funds be provided in the departmental budget for this purpose.

22. Livestock

(a) BE IT RESOLVED that the C.F.A. beef policy include the following:

- (i) that C.F.A. support the concept of the open competitive market for beef and cattle in Canada. To this end we favour continuing research, necessary legislation and proper negotiations with regards to any modification of the present marketing structure.
- (ii) that a national cattle registry be established by producers to develop a comprehensive, timely, consistent and greatly improved market information system.
- (iii) that a producer operated beef market information system working in co-operation with other agencies, that is readily accessible to all producers be established.
- (iv) that a beef import law be enacted.
- (v) that tariff reciprocity with the United States be applied to live cattle, calves, fresh and frozen beef and veal.
- (vi) that the high health standards applied to Canadian/U.S. meats and livestock trade must be maintained. We believe that common international standards should be approved by both countries so that questions about the adequacy or acceptance of health standards and regulations do not become deterrents to efficient international trade movements of meat products.
- (vii) that a carcass grading certificate program be established to apply to the sale of all slaughter cattle to federally inspected plants in Canada.
- (viii) that in addition to grading and inspection, government supervision apply to all weighing and ownership identification of beef carcasses, and further that all weighing procedures be standardized.
- (ix) that an immediate review of the grading system for beef be undertaken to reduce, if possible, the multiplicity of price differentials and the use of unofficial grades.
- (x) that a standard nomenclature be developed for fresh and frozen beef advertised and sold by the retail sector.
- (xi) that research be continued to determine the feasibility of selling cattle by auction, including the use of a listing service with bidding done on the basis of video pictures, with settlement made on a carcass weight and grade basis.

- (xii) that freight rebates paid by western packers to Montreal wholesalers be terminated.
- (xiii) that boxed beef processing by packing houses be encouraged.
- (xiv) that national stabilization programs for finished cattle and cow-calf producers be improved, and that support payments be calculated on the basis of current cash costs of calves, and slaughter cattle.

(b) Beef Import Policy

That a Canadian Beef Import Act should be enacted to set annual maxima and quarterly allocations for imports of beef (excluding live animals) and veal, fresh, frozen or otherwise processed, for various suppliers. The Act should further proceed:

- (i) that imports from all countries be covered, and that all suppliers have a reasonably constant share of the Canadian market.
- (ii) that total imports be related to the anticipated domestic market requirements and inversely related to the domestic slaughter of beef.
- (iii) that a base quota be established which would be adjusted by consumption changes, production patterns, and shared between exporters on the basis of historical shares of the Canadian market.
- (iv) for amendment of the application of the law, if necessary, during the course of a year.

(c) Compensation

WHEREAS the maximum compensation under the Canadian Animal Contagious Diseases Act is \$500 for grade animals and \$900 for purebred animals, and

WHEREAS dairy animals registered on National Identification Program record cards are presently considered grade animals no matter how long they have been recorded, and

WHEREAS beef animals registered under approved breeding record programs are declared purebred after three generations and are then considered "purebreds" for compensation under the Act

BE IT RESOLVED that dairy animals which have been in a NIP recording program for more than three generations be recognized as "purebred" for compensation purposes under the Animal Contagious Diseases Act.

(d) Pregnant Mares Urine

WHEREAS the Ayerst McKenna company will soon stop purchasing all of the pregnant mares urine produced in Quebec and Ontario; and

WHEREAS there has to date been limited public knowledge of the situation and its implications to producers, and the agriculture in these regions; and

WHEREAS producers have had little assistance to re-establish themselves,

BE IT RESOLVED that the C.F.A. press the company and the Federal and provincial governments for:

- (i) adequate compensation for the producers which will cover their income losses and their needs for new investment, and
- (ii) a more effective policy for redirection than presently exists.

(e) Medication

WHEREAS the withdrawal period on animal medicines is often printed only in a leaflet accompanying the container,

BE IT RESOLVED that such labelling should include bold, red coloured lettering across the container stating the withdrawal period, and

FURTHER, that a sticker be placed across all identification tags attached to bags containing medicated feeds or in case of bulk deliveries across the delivery invoice indicating in bold, red lettering the information for withdrawal periods.

23. Grain, Marketing, Handling(a) Pricing

BE IT RESOLVED:

- (i) that in future years the initial price of wheat board grains be set at a minimum of 75% of the estimated final price,
- (ii) that the C.F.A express to the Federal Government dissatisfaction with the recent adjustment of 30 cents per bushel in the minimum price level under the Two-Price Wheat Act as being inadequate,
- (iii) that the C.F.A. also express objection to the fact that the 30 cent per bushel increase is to be a cost to the Federal Treasury rather than being reflected in the price of flour based products, and further
- (iii) that the C.F.A. press the Federal Government to continue to review the provisions of the Two-Price Wheat Act with a view to effecting further much needed and easily justified increases in the minimum and maximum guarantee levels in the latter part of 1978.

(b) Quotas

- (iv) that the Canadian Wheat Board allow donations to the Mennonite Central Committee Food Bank outside of regular quota, at least to the extent of producers using their gristing privilege for such donations.

(c) Handling

- (v) since time is of great essence to elevator company grain buyers, producers and others; and

since it is most unworkable to abide by the Canadian Wheat Board inspectors' interpretation of Chapter C-12, Section 17, Item (2), that is to enter every load or portion thereof in the producer's permit book upon delivery;

BE IT RESOLVED that the elevator agent be allowed to enter a working day's deliveries in the permit book at the end of that day; and further that C.F.A. request that the Canadian Wheat Board Advisory Committee review this recommendation.

- (vi) that C.F.A. oppose the proposed change in the labour code regarding the status of elevator agents which will state that elevator managers shall work a 40 hour week, 8 hours a day.

(d) Box Cars

- (vii) that in order to create a more equitable allocation system that car allocation be on a tonnage rather than a carlot basis.

(e) Feed Grains

- (viii) that C.F.A. oppose the suggestion by the Canadian Grain Commission that grades 1 and 2 C.W. wheat may be delivered into the elevator system under the open market.

- (ix) that the concept of price guarantees on open market feed grains, be opposed.

(f) Stabilization

that the Western Grain Stabilization Administration be requested to modify the regulations to allow voluntary contributions to be made on deferred payments in respect of grain delivered or crop insurance received in the previous year, on condition that the maximum levy has been made in the year of deferral.

(g) Seed Regulations

that the Canada Seed Grain Act be amended so that the tolerances on weed seeds in all classes of No. 2 seeds (i.e. Foundation No. 2, Registered No. 2, Certified No. 2 and Canada No. 2) be the same as the corresponding No. 1 seed.

(h) Canadian Chamber of Commerce

that the C.F.A. request the Canadian Chamber of Commerce to delete from its policy the section requesting an open market pricing system for Canadian domestic and export grain sales.

24. Advance Payments Act

That C.F.A. welcome the Advance Payment for Crops Act, and that it offer whatever assistance it can to help producers organize to obtain the benefits of the legislation.

25. Transportation

BE IT RESOLVED:

- (a) that the grain handling system be designed to move as much grain as economically practical by railroad rather than by truck which will create increasing costs for road maintenance.
- (b) WHEREAS many rail lines formerly subsidized by the Federal Government are now proposed to be abandoned and this will be continuous; and

WHEREAS abandonment of rail lines increase traffic volumes on grid and farm access roads;

BE IT RESOLVED that the Federal Government be petitioned to allocate amounts of money at least equal to former subsidies on abandoned rail lines in order that said amounts of money may be made available in the form of grants to rural municipalities for construction and maintenance of roads.

- (c) that the CPR and CNR be required to reveal their overall business operations and not just their railway operations when calculating costs and subsidies on rail transportation.
- (d) that the Canadian government allow the use of hopper cars on all rail lines within western Canada (Vancouver to Thunder Bay) which are capable of handling these boxcars.
- (e) that red flashing lights be placed on the front and top of the lead engine of the train to improve the safety at railway crossings.
- (f) WHEREAS weeds and inadequate maintenance on transportation rights-of-way are a serious problem,

BE IT RESOLVED

- (i) that pressure be brought to bear on the railway companies, provincial and federal and municipal governments to:

- kill weeds growing on municipal, highway and railway rights-of-way.
- have ditches along municipal roads, highways and railways maintained (cleaned and levelled) so that farm and natural drainage systems may operate properly.

- (ii) that the provincial departments responsible for highways take over the maintenance of fences along numbered highways.

26. Trade

- (a) WHEREAS Canadian food products are not necessarily marked as produced in Canada, e.g. fresh meat, vegetables and fruit, and

WHEREAS Canada No. 1 is often mistakenly taken to mean a Canadian product,

BE IT RESOLVED that the C.F.A. pressure the Federal Government to devise a method to have Canadian produced products marked, at the consumer level, as "Produced in Canada".

- (b) The Canadian Federation of Agriculture and the Canadian Horticultural Council request the Federal Government to prevent the importation into Canada of distress prices processed fruits and vegetables; or alternatively, to provide a level of assistance to Canadian producers of fruits and vegetables-for-processing, which would be at a level which would at least cover the full cost-of-production, and

Specifically that an automatic surtax proposal should be put forward by the Government in its discussions for the upcoming negotiations under the GATT. Any downward revision of the present tariff structure should be opposed until such an automatic surtax formula is actually implemented.

27. Marketing

- (a) That C.F.A. strongly oppose the appointment of consumer representatives to producer marketing boards but not oppose such representation on Federal or provincial supervisory bodies.
- (b) That C.F.A. study the question of whether or not production quotas on commodities under supply management (dairy, poultry and eggs) should have market values, and report back to the semi-annual meeting of the Board.
- (c) That C.F.A. be asked to support the Quebec Egg Producers Federation in its efforts to ensure compliance with provincial and federal regulations.

28. Nutrition

WHEREAS some provinces, the Federal Government and the U.S. Government are embarking on food policies emphasizing better health and food nutrition; and

WHEREAS Canadian producers market a wide range of foodstuffs which contribute to a healthy and balanced food diet; and

WHEREAS farmers are concerned that statements made about what we should or shouldn't eat are often lacking in total perspective; and

WHEREAS campaigns against eating certain foods will have a serious effect on particular farmers, and the agriculture sector generally;

BE IT RESOLVED that agricultural organizations be urged to take immediate and appropriate action to see that factual and non-political information on food production, food products, and nutrition is provided to consumers.

Weather Forecasting

29. WHEREAS there are local "Weather Offices" branches of Environment Canada at most of the Department of Transport Airports, and

WHEREAS the offices are able to provide more accurate weather forecasts (e.g. risk of frost, rain, etc.) for the local areas than can the major weather forecast centers, often located several hundred miles away and,

WHEREAS many weather offices require a long distance telephone call,

BE IT RESOLVED that Environment Canada establish a toll free number at their weather offices.

30. That rape be classed as a criminal assault.

31. WHEREAS our mail service across Canada continues to deteriorate in spite of greatly increased postage rates; and

WHEREAS we know of no law which says the postal system be administered solely by the Federal Government;

BE IT RESOLVED that the mail service be greatly improved or be made into a crown corporation.

32. Farm Improvement Loans

BE IT RESOLVED that C.F.A. request the Federal Government to amend the Farm Improvement Loans Act so that interest rates would be established for these loans at the prime bank rate level and that all banks be encouraged by the Federal Government to make Farm Improvement Loans on this basis to all eligible farmers requesting them.

This application of interest rates would be applicable in the future and the rate of any loan would not exceed that at which the loan was issued during the term of the loan.

APPENDICE «8-A»

MÉMOIRE PRÉSENTÉ
AU SÉNAT
PAR LA
FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE
AVRIL 1978

1. S'il est un mot qui résume bien ce que les agriculteurs attendent des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada, c'est le mot "ENGAGEMENT". On ne peut dire que ce terme soit nouveau dans l'argumentation des organismes agricoles, mais il doit être repris, car il contient l'idée fondamentale qui permettra d'arriver à des conceptions constructives et satisfaisantes de l'élaboration des politiques agricoles dans notre pays.

2. Lorsque nous demandons aux gouvernements de s'engager à l'égard de l'agriculture, que voulons-nous dire? D'abord et avant tout, nous voulons dire que, quelles que soient les divergences d'opinion ou même d'intérêts des agriculteurs canadiens, ceux-ci sont unanimes à appuyer le principe voulant que l'agriculture soit une industrie d'une valeur unique à laquelle il faut conserver par tous les moyens un rôle permanent et toujours grandissant et une situation prospère dans l'économie et la société canadiennes. Voilà la raison d'être de la Fédération comme organisme et ce qui devrait inspirer la structure de la politique agricole au Canada.

3. Au sujet de la politique agricole et alimentaire, les agriculteurs n'aiment pas, ni n'acceptent, les attitudes et conceptions ancrées dans une vision contradictoire des problèmes relatifs à la politique agricole. Ils ne les aiment pas parce qu'elles sont improductives et avilissantes. Ils ne les acceptent pas parce qu'elles ne se vérifient pas dans les faits: ainsi, les niveaux des prix de détail des aliments sont bas, si on les évalue d'après un critère juste ou d'après la légitimité des objectifs des agriculteurs, lesquels sont raisonnables et modérés; de plus, l'attitude du public le démontre: la majorité appuie fondamentalement les agriculteurs.

4. Ce que nous voulons, ce n'est pas un engagement aveugle, illimité et consenti sans aucun sens critique. Nous demandons plutôt que l'on entrevoie les questions touchant les politiques en partant de la prémisse fondamentale qu'il faut favoriser la cause de la survie prospère du secteur agricole en équilibrant les possibilités entre les régions, en assurant une sécurité et une stabilité raisonnables, en protégeant

nos terres arables et en lui préservant une structure économique viable fondée sur l'entreprise familiale, exploitée par son propriétaire. Ces préalables ainsi que les formules constructives de consultation qu'elles rendent possibles permettent de progresser beaucoup vers la solution des problèmes à court comme à long terme. Sans eux, nous serons aux prises avec des préoccupations opposées qui ralentiront sans aucun doute beaucoup le processus, même si le rythme augmentait en apparence. De plus, beaucoup de discussions sur les politiques seront plus orageuses et moins concluantes.

5. Dans les débats qui ont eu lieu et qui se poursuivront au sujet de la politique et de la stratégie alimentaires nationales, la Fédération a entre autres affirmé que la structure de la législation agricole canadienne reflète cet engagement dans une large mesure. Nous apprécions cette réalité. Cependant, cette législation est en grande partie de nature habilitante (cette affirmation souffre d'importantes exceptions, notamment les mesures législatives sur la stabilisation des revenus des producteurs de grains des Prairies ainsi que les dispositions obligatoires de la législation sur la stabilisation de l'agriculture, sur le plan fédéral). Ce sont donc très souvent les applications de la législation qui deviennent critiques. De plus, les décisions touchant ces applications ne dépendent pas uniquement des décisions gouvernementales, mais aussi des vues des producteurs et, parfois, de leurs décisions, comme dans le cas de la législation sur la commercialisation des produits agricoles.

6. Il n'est pas toujours évident quelles seront et devraient être ces vues et décisions des producteurs, et le processus d'élaboration des politiques ne devrait pas être conçu uniquement comme étant celui par lequel le gouvernement agrée ou rejette les demandes des producteurs, lesquelles se font de plus en plus pressantes. Cette conception se retrouve fréquemment, mais elle contribue davantage à embrouiller la situation qu'à la clarifier. Elle traduit une conception contradictoire de la question de la politique agricole, conception que nous rejetons, nous le répétons. La manifestation extrême de ce phénomène amène pratiquement à voir toute politique agricole comme le résultat de "concessions" faites aux producteurs. En réalité, dans presque toutes les décisions importantes touchant les politiques agricoles, c'est l'intérêt public qui a été le facteur principal, sinon déterminant. Naturellement, l'intérêt public comprend, comme il se doit, les intérêts légitimes des agri-

cul ours, mais il englobe également des considérations fondamentales sur les plans de l'emploi et de l'environnement ainsi que dans les domaines régional, industriel et social.

7. Tout ce qui précède a pour but de faire ressortir l'importance de l'engagement et, comme la Fédération l'a signalé à la Conférence sur la stratégie alimentaire, cet engagement est la règle, non pas un fait exceptionnel, dans les pays développés. Au Canada, nous le répétons, cet engagement existe, à notre avis, mais il est loin d'être aussi fort et net qu'il devrait être. De la part du gouvernement fédéral et du Parlement, il devrait être plus clair et explicite, croyons-nous. Ainsi, le critère de la concurrence sur les marchés internes, présent dans l'élaboration des politiques, ne devrait pas être considéré comme le facteur dominant, et même prépondérant, dans une mesure aussi large qu'il ne l'est dans les déclarations gouvernementales en matière de stratégie agricole. Sinon, on rait de la sorte fi des réalités de l'agriculture dans le monde, soit des réalités du commerce dans un monde où prédominent le protectionnisme et l'interventionnisme auprès du secteur agricole, ou encore, de celles des objectifs que nous devrions adopter et chercher à atteindre au Canada afin de garantir à notre population, sur le plan socio-économique, une agriculture prospère et viable. Nous sommes bien conscients de l'immense intérêt que nous suscitons sur le plan du commerce agricole, à titre de nation dont la production est excédentaire. Nous ne voulons pas mettre en danger notre commerce et nous ne croyons pas nécessaire de prendre ce risque. Notre économie agricole n'accuse pas un caractère protectionniste très prononcé; par ailleurs, les mesures à prendre pour protéger nos producteurs sur ce plan sont modérées et raisonnables et il n'est pas nécessaire ni probable qu'elles risquent de mettre en danger notre position commerciale. Le Canada n'est pas une île protectionniste dans un océan de libre-échange; ce serait plutôt le contraire.

8. La nécessité de l'engagement, il faut le souligner, ne se limite pas aux domaines de politique comme le commerce, la stabilisation et la commercialisation: elle s'étend à toute une gamme de questions comme la recherche, certains aspects environnementaux, l'énergie et la protection de la santé des animaux, pour n'en citer que quelques-unes.

9. Enfin, il est clair, espérons-nous, que l'un des avantages primordiaux découlant de la connaissance précise de l'engagement qui préside à la recherche de solutions aux problèmes agricoles est de permettre d'avoir

un processus consultatif beaucoup plus approprié et constructif qu'on ne le pourrait sans cela. En réalité, aux yeux des agriculteurs, l'à-propos de ce processus indique bien la mesure de l'engagement et explique en partie l'accent placé sur cette question par le monde agricole.

10. Comme nous avons tenté de le faire ressortir ci-dessus, la Fédération canadienne de l'agriculture n'a pas, pour le moment, une longue liste de demandes nouvelles et importantes à présenter au gouvernement et bon nombre de ces demandes consistent, quant à nous, à améliorer l'application de politiques déjà amorcées ou acceptées en principe par le gouvernement. Aussi, les points particuliers que nous aimerions soulever consistent en partie en une "liste d'emplètes", pour reprendre l'expression peu flatteuse que l'on entend parfois, et en partie à délimiter les domaines où le processus d'élaboration des politiques peut, espérons-nous, être renforcé et amélioré.

Industrie du boeuf

11. Au Canada, l'industrie du boeuf représente une partie importante de l'industrie agricole. C'est également un secteur complexe qui, pour être bien compris, nécessite que l'on distingue bien l'engraissement du bétail, d'une part, et son élevage en vue du naissage, d'autre part. Elle se caractérise également non seulement par des entreprises d'élevage (en ranch) et d'engraissement, spécialisées et parfois très importantes, mais elle compte en outre un très grand nombre de petits producteurs pour qui l'élevage ou l'engraissement du bétail est une opération importante de leur exploitation agricole, sans être la seule. Un très grand nombre de producteurs de grains utilisent une partie de leurs terres et de leur main-d'oeuvre pour faire de l'élevage. Par ailleurs, l'industrie laitière fournit également un apport considérable à l'approvisionnement du Canada en boeuf par la vente des vaches à l'abattage et celle des jeunes bovins, en surplus à leur exploitation laitière, pour l'engraissement. L'élevage des bovins exige beaucoup de terrain et entre en concurrence directe avec la production des grains, car une partie des terres doit être affectée à la production de fourrage, ce que n'exigent pas les industries du porc et de la volaille. La Fédération canadienne de l'agriculture appuie une politique d'importation du boeuf qui, limitant les importations globales de carcasses de boeuf, contribuera à stabiliser le marché tout en permettant d'importants échanges commerciaux; par ailleurs, le gouvernement a pour politique avouée de poursuivre de quelque manière sa politique actuelle

consistant à limiter le volume des importations. Selon la Fédération, l'adoption d'une loi, dont l'application serait confiée au ministre de l'Agriculture, serait le meilleur moyen d'établir une telle politique, à longue échéance. Les conséquences du niveau extrêmement bas des prix du boeuf depuis quelques années, conséquences qui ont surtout atteint les naisseurs, ont donné lieu à une controverse sur l'opportunité et le niveau de l'aide à la stabilisation, et en outre, sur la possibilité et les moyens d'améliorer le système de commercialisation du boeuf. Pour les naisseurs, les mesures prises par le gouvernement fédéral aux termes de la Loi sur la stabilisation arrivent trop tard et ne sont pas assez vigoureuses, selon la Fédération, mais il est vrai que l'ensemble de l'industrie est loin de s'être montrée solidaire sur cette question tout comme sur certaines autres, plus vastes, touchant la commercialisation. Vous trouverez ci-joint (résolutions 22 (a) et (b)) l'énoncé de notre position face à la politique d'importation du boeuf et à un certain nombre d'autres points; cet énoncé représente, à notre avis, l'opinion générale, ou presque, de l'industrie sur la politique touchant le commerce et la commercialisation. Il semblerait que l'industrie entre maintenant, nous l'espérons fermement, dans une phase plus favorable du cycle du boeuf. Les producteurs devraient ainsi avoir l'occasion, qu'il est important de saisir au passage, d'examiner et de résoudre le problème complexe de savoir quelles politiques, en matière de stabilisation et de commerce, sont de nature à contribuer davantage à structurer et renforcer l'industrie à l'avenir. La Fédération estime qu'il demeure hautement prioritaire de faire tout en son pouvoir pour mener à bien ce travail, de concert avec les divers secteurs de l'industrie et avec le gouvernement.

Recherche agricole

12. Le facteur déterminant du prix de revient réel des aliments est le niveau de productivité atteint par l'industrie. Le niveau approprié des recherches en agriculture et en alimentation est l'aspect de la politique agricole qui intéresse au plus haut point les consommateurs. Et pourtant, les crédits affectés à la recherche par le gouvernement fédéral suffisent de moins en moins. Cette situation résulte non pas de réductions importantes de ces crédits, mais bien de l'application graduelle d'une politique de restriction qui atteint en premier lieu les services de soutien offerts aux scientifiques. Naturellement, cette façon de faire peut entraver la marche d'un programme de recherche. Suivant cette politique, on a d'ailleurs

trap, réduit les sommes consacrées à la recherche universitaire, laquelle joue un rôle si important pour la vitalité des centres universitaires qui formeront nos futurs scientifiques.

Commercialisation des grains à l'échelle internationale

13. La Fédération canadienne de l'agriculture appuie depuis longtemps l'idée de conclure un accord international entre les importateurs et les exportateurs en vue de la commercialisation rationnelle du blé et, idéalement, des céréales secondaires également, dans le commerce international. Le but de cet appui est d'assurer au producteur des prix stables et équitables et de garantir à l'acheteur des possibilités d'approvisionnement. L'importance de cette question ressort des conséquences que la diminution des surplus de grains et la hausse rapide des prix, survenue au début des années 70, ont eues sur la conjoncture économique de cette période, mais également des inquiétudes que ces réalités ont suscitées à travers le monde.

14. La Fédération est donc inquiète et peinée du fait que les récentes négociations de Genève, en vue de la signature d'un accord international sur le blé et, selon le souhait de certains, sur les céréales fourragères également, se sont terminées, ou ont du moins été ajournées sans la signature d'un accord. Il est à espérer que ces négociations ne seront pas reportées aux calendes grecques et atteindront les résultats escomptés, malgré le retard. Nous tenons à mentionner qu'en ce domaine, le gouvernement entretient de bonne grâce des consultations étroites avec les représentants des producteurs et que, de manière générale, la position du gouvernement, favorable à un accord international, correspond à celle des producteurs. Cette situation ne va pas sans laisser beaucoup de place à l'évaluation et aux discussions portant sur les termes précis de l'entente qui doit ou peut être conclue. Les problèmes fondamentaux à résoudre consisteront à définir la nature des réserves et à en déterminer le volume nécessaire, à décider à qui incombera la responsabilité de détenir ces réserves, à fixer les prix plafond et plancher que l'on devrait viser (de l'avis de certains) ou garantir (selon d'autres), ainsi qu'à déterminer quel serait la portée finale d'un accord sur le plan du partage du marché, question qui soulève à son tour celle de la responsabilité nationale consistant à limiter la production (ou à conserver les stocks) en période de production excédentaire. La Fédération n'a pas de position catégorique sur ces questions, mais elle tient à préciser qu'elle s'inquiète de voir que les prix de base minimaux choisis comme objectifs, que les États-Unis semblent avoir adoptés dans

Les prix politiques actuelles, sont trop bas et qu'un niveau aussi peu élevé n'est pas justifié.

Revenu agricole et stabilisation

15. L'allure de la courbe des revenus agricoles nets au Canada est alarmante et inquiétante. Le revenu agricole net réalisé (calcul qui ne tient pas compte des changements dans l'inventaire) se compose à la fois du revenu net en espèces (recettes moins les frais d'exploitation et l'amortissement) et du revenu en nature (prix de location attribué aux maisons de ferme, en majeure partie, plus la valeur des aliments et du combustible produit sur la ferme). La valeur du revenu en nature n'est pas à négliger. En effet, en 1975 elle comptait pour 21 % du revenu agricole net et, en 1978, elle devrait atteindre 37 %, étant donné la diminution du revenu agricole net. C'est le revenu en espèces qui indique bien la courbe réelle du revenu agricole.

16. Au Canada, les revenus en espèces ont atteint 3.395 milliards de dollars en 1975 alors qu'en 1978, on prévoit qu'ils ne seront que de 1.929 milliard. Il s'agit là d'une diminution de 42 % en trois ans. Si l'on transpose le chiffre de 1978 en dollars de 1975 (réduction de 19 %), il passe à 1.562 milliard de dollars, soit une diminution globale de 54 %.

17. Quelles sont les causes de cette situation? La principale est l'augmentation des dépenses. Par rapport à 1975, les recettes en espèces provenant des ventes augmenteront à peine en 1978. Dans l'ensemble, la totalité de cette diminution est attribuable à l'augmentation des dépenses. D'après les chiffres estimatifs de 1978, l'agriculteur ne conserve, sur chaque dollar qu'il touche, que 20c. pour son travail, son investissement et sa gestion.

18. Naturellement, il faut décortiquer le chiffre des recettes en espèces pour mieux comprendre la situation. Il est vrai qu'en 1975, les recettes provenant des ventes courantes et des paiements de la Commission du blé ont atteint un sommet, qui était d'ailleurs élevé. Il est probable qu'il n'était pas possible de maintenir un tel niveau. Pour leur part, les producteurs de grains n'ont jamais soutenu que cette année-là était bonne. Examinons, voulez-vous, leurs revenus nets en espèces (soit ceux des agriculteurs dont plus de 50 % des revenus provenait du grain, cette année-là). En 1975, ces revenus ont atteint 1.3 milliard de dollars. Ce chiffre est inférieur à la diminution du revenu net en espèces (1.467 milliard) de 1975 à 1978. Durant cette période, les recettes tirées du blé, de l'avoine

et de l'orge ont diminué considérablement (le montant exact de cette chute n'était pas connu au moment de la rédaction du présent document), mais celles provenant de la vente des autres cultures et des produits animaux ont augmenté. Cependant, les dépenses ont augmenté plus rapidement. Le secteur le plus durement touché, après celui des grains, est celui du boeuf; toutefois, tous les secteurs ont subi une baisse de revenus par suite de la hausse des dépenses.

19. Ces chiffres globaux résultent naturellement d'un ensemble complexe de faits et de facteurs qui ont frappé à des degrés divers les particuliers, les régions et les divers secteurs de production. Ils traduisent en outre une instabilité des plus frappantes et, pour nombre d'agriculteurs, des plus néfastes.

20. Les conséquences d'une telle instabilité, quelles qu'en soient les causes, ne peuvent que nuire à la bonne planification agricole et au développement rationnel de l'agriculture dans l'intérêt de la nation. Ce processus affectera inévitablement bien des gens et la situation des industries en sera bouleversée. La planification à long terme dans l'industrie n'en sera que plus difficile.

21. La Fédération canadienne de l'agriculture ne connaît pas de solution facile à ce problème qui ne peut être entièrement résolu dans la nature même de l'industrie, du moins pas sans que l'on ne planifie et réglemente la production beaucoup plus que les producteurs de nombreux produits ne seraient prêts à accepter ou qu'il n'est souhaitable.

22. Cependant, à mesure qu'augmentent les dépenses et les sommes qu'il faut investir en agriculture, les effets de l'instabilité deviennent de plus en plus insoutenables. Ainsi, pour les consommateurs, cette instabilité a plus de chances de faire augmenter les prix que de les faire baisser: en effet, le risque et l'incertitude ne vont pas sans affecter les prix. Les agriculteurs tentent de plus en plus de s'assurer et de se faire garantir des revenus équitables; l'adoption de programmes et de lois, par les provinces, en vue de garantir ce revenu nous amène à nous demander s'il y a coordination des politiques fédérales et provinciales sur le plan des programmes nationaux.

23. La politique de la Fédération comporte deux éléments de base au sujet des programmes fédéraux de stabilisation qui devraient s'appliquer là où il n'y a pas de programmes de gestion des approvisionnements. Le

pr ier est que le soutien offert ne peut être aussi élevé que les stimu-
lants, car cela entraînerait une surproduction importante, ferait augmen-
ter les dépenses gouvernementales et nécessiterait finalement l'abolition
du soutien ou l'adoption de contrôles ou la fixation de limites à la pro-
duction. Le second élément est que, compte tenu de ce qui précède, le ni-
veau du soutien devrait être le plus élevé possible. Pour le déterminer,
il suffirait, pour chaque produit, d'examiner la situation, de consulter
les producteurs, puis de décider. La fixation du soutien au niveau le plus
satisfaisant possible, sans en faire un stimulant, atténuera, sans l'élimi-
ner complètement, l'instabilité dans l'industrie et permettra la réalisa-
tion d'un objectif souhaitable: celui de coordonner les politiques nationa-
les avec celles des provinces.

Politique de stabilisation

24. La loi fédérale sur la stabilisation des revenus agricoles pré-
voit que le niveau de soutien des prix s'établit à 90 % des prix des cinq
dernières années; à ce mode de calcul se greffe un facteur d'indexation
des dépenses en espèces. Voilà la règle générale d'application qui, dans le
cas de certains produits donnés, est un minimum obligatoire, et dans d'au-
tres, est la norme, bien que le niveau de soutien réel puisse être légè-
rement inférieur ou supérieur à ce 90 %. Le niveau réel du soutien accordé
dépendra des facteurs suivants: le niveau de base choisi (c.-à-d. le pour-
centage des cinq années antérieures), les qualités du produit visé, la
quantité de ce produit, le chiffre estimatif des dépenses en espèces
(c.-à-d. le niveau de productivité présumé) et quels sont les frais qui
sont considérés comme des dépenses en espèces, pour ne citer que les prin-
cipaux facteurs. La théorie du système d'indexation des dépenses en espèces
est la suivante: le soutien doit correspondre à une certaine marge excé-
dant les revenus moins les dépenses en espèces, le montant dépendant du
pourcentage de la moyenne quinquennale choisie. La formule de rajustement
de l'industrie laitière est une variante de ce système; la différence ré-
side dans le fait qu'en plus des dépenses en espèces, la formule d'indexa-
tion (correspondant à l'indice des prix à la consommation) tient compte
d'un facteur représentant le travail des employeurs, et ce sont essentiel-
lement le rendement des investissements et la gestion qui ne sont pas in-
dexés. En général, l'Office de stabilisation ne considère pas l'amortisse-
ment comme une dépense en espèces, alors que la Fédération estime le con-
traire, peu importe si les débours effectivement engagés le sont par montants
forfaitaires plutôt que graduellement. Cela peut sembler un détail techni-

que, mais c'est un détail important.

Commerce international

25. Au sujet de cette question, permettez-nous de reprendre la position exposée aux parlementaires dans une déclaration spéciale faite en novembre dernier. Voici un extrait de cette déclaration.

26. "Le gouvernement connaît bien la position de la Fédération canadienne de l'agriculture: elle a été étudiée et documentée de concert avec le Comité canadien sur le commerce et les tarifs douaniers. En bref, la Fédération ne voit pas d'avantages importants à réduire les tarifs douaniers ou à augmenter le volume des produits agricoles étrangers qui puissent entrer sur le marché canadien. De plus, elle ne croit pas devoir s'en excuser. Sauf dans les cas où le volume d'importation est limité au moyen de contingents, comme pour le lait, les oeufs et les volailles, et où ces restrictions sont liées aux programmes nationaux de gestion des approvisionnements (et sont donc reconnues par le GATT à titre de corollaires légitimes du principe de gestion des approvisionnements appliqué au secteur de l'importation), les tarifs douaniers du Canada frappant les produits agricoles ne sont en général pas élevés (au contraire). Le pouvoir de la Commission du blé l'autorisant à contrôler (et par là à limiter) les importations de blé, d'avoine et d'orge est également lié à notre système de commercialisation rationnelle et ne peut être critiqué pour le motif qu'il offre une protection insuffisante contre nos concurrents.

27. Et qui plus est, la nécessité éprouvée par l'industrie d'atteindre une stabilité raisonnable, et la protection fondamentale du secteur agricole de notre économie à titre de politique nationale (objectif que presque tous les pays du monde visent et cherchent à atteindre avec plus de vigueur que le Canada) semblent par contre indiquer que, sur le plan des politiques nationales, il faudra intensifier, et non atténuer, l'attitude de protection, en particulier pour parer aux effets des bas prix sur les marchés mondiaux instables, mais pas seulement pour cette raison.

28. Fondamentalement, notre position de base est donc que nous ne voyons aucun sinon très peu de motifs justifiant que l'on réduise la protection offerte présentement à l'industrie et, en réalité, nous espérons que les intérêts légitimes des producteurs, notamment dans les industries horticole et du boeuf, pourront jouir d'une base de protection plus raisonnable. Il ne faut pas en conclure que nous ne sommes pas intéressés par l'amélioration de la politique touchant le commerce des produits agricoles; cependant,

nous comptons avant tout sur les négociations internationales visant la conclusion, pour la commercialisation des produits, d'accords et d'ententes (par ex., les ententes internationales sur les grains) résultant d'un processus permanent de consultation internationale efficace sur les problèmes relatifs aux produits, et non sur des concessions mutuelles au sein du GATT. De plus, il y a probablement des pays qui ont pris des mesures nationales en vue de protéger leur agriculture si leur intérêt national propre coïncide avec la libéralisation de l'accès des fournisseurs étrangers à leurs marchés, questions qu'il conviendrait fort bien d'examiner au cours des négociations actuelles; cependant, ce n'est pas ainsi que nous percevons la situation du Canada et nous croyons qu'aucun gouvernement au pays n'a soutenu le contraire publiquement. Toutefois, nous craignons que les pressions exercées sur notre pays, pour qu'il fasse des concessions dans le domaine agricole, ne l'incitent à céder ou à prendre des engagements (par ex., le gel des tarifs) de nature à nuire à l'industrie ou à la politique nationale agricole et alimentaire.

29. Il serait scandaleux, il va sans dire, que le Canada en vienne, au cours des négociations, à autoriser l'importation de plus grandes quantités d'oeufs, de volailles et de fromage. En effet, ces quantités sont déjà trop généreuses, en particulier dans le cas du fromage."

Horticulture

30. La présente partie pourrait entrer sous la rubrique commerce international puisqu'elle concerne la politique commerciale et douanière, mais nous avons voulu lui accorder une attention spéciale et donner des explications particulières sur le sujet. La Commission du tarif du Canada a terminé son enquête sur l'industrie et publié son rapport; dans ses grandes lignes, ce dernier conclut que l'industrie a besoin d'une meilleure protection à l'égard d'une vaste gamme de produits. Comme les tarifs douaniers frappant les produits horticoles comportent beaucoup de tarifs particuliers, l'inflation générale a entraîné, avec les années, une diminution importante des niveaux réels de protection. Pour ce qui est des carottes et du jus de raisin concentré, la Commission du tarif n'a pas apprécié la pleine portée de l'application de ses recommandations en vue de réduire les tarifs douaniers et il est à espérer que l'on passera outre à ces recommandations.

31. De manière générale, l'industrie voit d'un très bon oeil les recommandations de la Commission, mais précisons que les mesures recommandées sont à peine suffisantes. L'industrie a l'impression que, globalement, le

gouvernement canadien appuie les recommandations de la Commission en vue de renforcer quelque peu les mesures de protection de manière à préserver l'industrie canadienne et il est à espérer que les changements nécessaires pourront être négociés dans les plus brefs délais. Il a déjà fallu à la Commission un bon moment pour rédiger son rapport.

32. Outre les tarifs douaniers, une autre question vitale nous préoccupe: il s'agit de la nécessité de mettre sur pied un système prévoyant l'adoption automatique (suivant des règles préétablies) de mesures propres à protéger les producteurs canadiens contre des prix extrêmement bas par l'imposition de droits supplémentaires. La loi prévoit déjà de tels droits, mais l'objectif visé par ces dispositions est le plus souvent raté à cause du mode d'application du système. En effet, lorsqu'une difficulté surgit, comme ce système comporte une procédure très complexe pour y remédier, les dommages sont en grande partie faits lorsque les mesures sont enfin en place. Il est essentiel de remédier à cette situation, comme le reconnaît d'ailleurs la Commission du tarif, et nous espérons que des mesures seront prises bientôt à ce sujet également.

Impôt

33. La Fédération prête une attention considérable à certains détails de la Loi de l'impôt sur le revenu qui, à son avis, devraient être modifiés. La liste de ces modifications est assez longue et beaucoup portent sur ce que nous estimons être des anomalies ou des injustices à corriger qui ne mettent pas en jeu de nouvelles questions de principe. Pour le moment, cependant, nous aimerions porter à votre attention trois questions, dont aucune n'est nouvelle et que nous estimons d'importance capitale; nous vous demandons votre appui à ce sujet. Il s'agirait de modifier la loi de manière:

- à permettre le report du gain en capital lié au transfert ou à la transmission des fermes par succession entre les membres d'une même famille, lorsqu'il s'agit de véritables corporations ou sociétés familiales. Cette proposition s'écarte sensiblement du principe qui prévoit le report à l'égard des termes familiales et qui exclut les corporations et sociétés. Cette modification suppose naturellement que l'on définisse ce que sont ces dernières afin d'écartier la possibilité du report pour les entreprises qui ne sont pas véritablement familiales. A cette fin, nous suggérons les règles suivantes: un ou plusieurs membres de la famille devraient vivre sur la

ferme et l'exploiter; de plus, 90 % de l'actif devrait être sous forme de biens agricoles et appartenir aux membres de la famille. Ces règles sont sévères et c'est ainsi qu'elles doivent être. Il est urgent que les dispositions actuelles soient modifiées, car elles placent dans des situations inimaginables de nombreuses entreprises familiales désireuses de poursuivre leur exploitation agricole. La portée de la politique du Parlement à cet égard est décevante;

- à reconnaître l'apport de la femme de l'agriculteur à l'exploitation de la ferme en lui permettant de produire sa propre déclaration d'impôt sur le revenu provenant légitimement de cet apport;

- à prévoir une formule d'indexation des montants de base rajustés, investis dans les biens agricoles, en particulier dans l'achat des terres, de manière à éviter, comme cela se produit inévitablement, l'accumulation de redevances fiscales représentant en réalité des gains apparents. Voilà une autre question importante. Si cette modification ne peut se faire, il faudrait alors trouver une autre formule permettant le report de l'impôt sur les transferts au sein d'une même famille et prévoyant, à titre de compensation, la remise progressive d'une partie des redevances fiscales durant la période où l'exploitant familial demeure sur la ferme.

Transport et manutention du grain

34. Nous aimerions conclure la présente déclaration en soulevant une question d'importance vitale pour le Canada, et en particulier pour les provinces de l'Ouest. Il s'agit d'un domaine de politique complexe qui fait l'objet d'un examen approfondi et dans lequel, nous sommes heureux de le signaler, il se fait des progrès marqués.

35. Nous aimerions tout d'abord préciser que nous appuyons vigoureusement le programme mis sur pied par le gouvernement fédéral et engageant des fonds pour la remise en état du réseau ferroviaire de l'Ouest. Il est de toute première importance que ce programme soit exécuté suivant les prévisions du ministre des Transports.

36. Il semblerait en outre que le Comité de mise en oeuvre est à réaliser le programme d'abandon de lignes ferroviaires suivant ses recommandations et que les travaux vont bon train, malgré un début peut-être un peu lent. Naturellement, il est important que le processus de l'abandon se fasse de façon rationnelle; aussi, l'échelonnement des diverses opérations est-il d'importance capitale. Les choses devraient se faire le plus rapide-

ment possible en évitant de perturber le service, ce qui serait néfaste.

37. La F.C.A. veut également appuyer la proposition voulant que les sommes épargnées grâce à l'abolition des subventions applicables aux lignes abandonnées servent au besoin à aider les municipalités à absorber les coûts élevés d'immobilisation qu'entraînera inévitablement l'amélioration des routes, nécessitée par la consolidation du système d'élévateurs.

Respectueusement soumis,

LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE

INDEX DES
POLITIQUE ET RÉSOLUTIONS
FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE
ASSEMBLÉE ANNUELLE DE 1978
QUÉBEC

1. Pesticides et herbicides
2. Machinerie agricole
3. Énergie
4. Crédit
5. Recherche
6. Stations de recherche agricole
7. Prélèvement à l'égard des céréales
8. Droits des créateurs de variétés végétales
9. Main-d'oeuvre agricole
10. Inflation
11. Indice des prix à la consommation
12. Statistique Canada
13. Impôt
14. Déduction pour amortissement
15. Gains de capital
16. Taxe de vente
17. Assurance-chômage
18. Régime de pensions du Canada
19. Pension de retraite
20. Bien-être social
21. Politique laitière
22. Animaux de ferme
 - Politique d'importation du boeuf
 - Indemnisation
 - Urine de juments gravides
 - Médicaments
23. Commercialisation et manutention des céréales
24. Loi sur le paiement anticipé
25. Transport
26. Commerce
27. Commercialisation
28. Nutrition
29. Météorologie
30. Viol
31. Service postal
32. Prêts destinés aux améliorations agricoles

POLITIQUE ET RESOLUTIONS
FEDERATION CANADIENNE DE L'AGRICULTURE
ASSEMBLEE ANNUELLE DE 1978
QUEBEC

1. Pesticides et herbicides

IL EST RESOLU:

- (a) que la FCA réclame des règlements permettant aux agriculteurs canadiens d'importer des produits chimiques américains homologués au Canada;
- (b) que la FCA demande aux organismes gouvernementaux compétents de réexaminer l'interdiction des pesticides en agriculture, interdiction qui semble préjudiciable à l'efficacité de l'industrie;
- (c) qu'on demande au gouvernement fédéral d'enquêter sur le coût élevé des produits chimiques servant à détruire la folle avoine;
- (d) que le gouvernement fédéral, les stations de recherche agricole et les fabricants de produits chimiques poussent plus loin la recherche sur la sécurité des produits chimiques pulvérisés dans les champs;
- (e) que la FCA sollicite du gouvernement fédéral une loi autorisant les pilotes d'avions d'arrosage agricole à voler au-dessous du minimum de 500 pieds afin de pouvoir continuer l'arrosage et l'ensemencement aériens.

2. Machinerie agricole

- (a) ATTENDU QUE le prix des machines agricoles et des pièces de rechange grimpe à un rythme déraisonnable;

IL EST RESOLU que la FCA demande au ministère de l'Industrie et du Commerce d'enquêter sur le prix des machines agricoles et des pièces de rechange.

- (b) IL EST RESOLU qu'à l'occasion de la conversion au système métrique, on demande aux fabricants de machinerie d'uniformiser le plus d'articles possible.

3. Energie

- (a) Politique de l'énergie

ATTENDU QUE l'agriculture est nettement productrice d'énergie;

ATTENDU QUE la hausse du prix des produits énergétiques n'est ni efficace ni pratique pour inciter à moins consommer d'énergie dans la production alimentaire mais qu'elle gonfle plutôt les frais de production, ce qui encourage le recours à des méthodes moins fructueuses;

ATTENDU QUE les producteurs peuvent difficilement reporter les hausses du prix des combustibles sur le prix auquel ils vendent leurs produits;

ATTENDU QUE l'efficacité de l'agriculture exige l'utilisation de produits chimiques pour accroître la production afin de mieux arriver à nourrir une population mondiale grandissante;

IL EST RESOLU que la FCA insiste auprès du gouvernement pour qu'il incorpore les points suivants dans sa stratégie énergétique:

- (i) des prix préférentiels pour le combustible utilisé dans la production alimentaire;
- (ii) la recherche accrue d'autres sources d'énergie, vu la baisse rapide des réserves de combustibles fossiles;
- (iii) une plus grande attention à d'autres secteurs (comme l'industrie automobile) dont les possibilités de conservation de l'énergie sont plus vastes que celles du secteur agricole;
- (iv) la familiarisation des agriculteurs, dans le cadre des programmes de vulgarisation agricole, avec divers moyens pratiques et rentables d'utiliser l'énergie;
- (v) une halte aux majorations de prix des combustibles utilisés en agriculture;
- (vi) l'étude, par le gouvernement fédéral, des possibilités d'emploi de l'alcool tiré des céréales, comme combustible;
- (vii) l'adoption d'une loi fédérale exigeant de tous les fabricants de tracteurs et de machines automotrices qu'ils améliorent le rendement des moteurs à cylindres multiples.

(b) Remise de la taxe sur l'essence

IL EST RESOLU que la taxe sur l'essence soit abaissée de 10¢ le gallon pour les achats en vrac par des agriculteurs authentiques et inscrits et qu'on abandonne la formule de la remise pour les agriculteurs authentiques.

4. Crédit

Les programmes de crédit agricole ont beaucoup d'importance pour le développement de l'industrie. Afin d'améliorer les services de la Société du crédit agricole,

IL EST RESOLU que la FCA collabore étroitement avec la SCA dans la mise en oeuvre de politiques visant à:

- (a) reconnaître les particularités de développement provinciales, régionales et locales;
- (b) établir des liens permanents de consultation entre la FCA et la SCA.

5. Recherche

IL EST RESOLU:

- (a) que la FCA s'élève contre le projet de diminution des sommes que le gouvernement canadien alloue au personnel d'Agriculture Canada pour la recherche agricole;

que la FCA prie instamment le gouvernement fédéral de ne pas soumettre le travail interne de recherche d'Agriculture Canada à la directive du Conseil du Trésor intitulée "Politique et lignes directrices sur l'impartition des travaux gouvernementaux en science et technologie";
- (b) que la FCA presse le gouvernement fédéral d'accroître son aide financière aux stations de recherche agricole;
- (c) qu'on pousse plus loin les recherches sur les variétés de cultures résistant mieux à la gelée;
- (d) qu'on intensifie le dialogue entre les centres de recherche et les comités de recherche des organismes agricoles;
- (e) qu'en raison du fait que les engrais azotés commerciaux dépendent des combustibles fossiles dont les réserves diminuent et de la possibilité de créer des céréales qui retiennent leur propre azote, la FCA épaula la mise au point accélérée de ces céréales en stimulant l'intérêt et la contribution financière de toutes les sources possibles, y compris les agriculteurs.

6. Stations de recherche agricole

ATTENDU QUE les pratiques agricoles changent rapidement;

ATTENDU QU'un flot continu d'information applicable aux conditions de la Nouvelle-Ecosse est nécessaire pour assurer à l'agriculture de cette province les méthodes, les outils, les variétés et la compétence nécessaires pour que le développement économique de cette industrie primaire puisse se poursuivre;

IL EST RESOLU que les efforts agronomiques des stations de recherche de Kentville et de Nappan soient amplifiés pour inclure un programme complet de gestion des récoltes portant par exemple sur les points suivants:

- (a) identification des récoltes particulièrement adaptées à cette région;
- (b) évaluation des récoltes qu'il est possible de cultiver dans cette région quant à leurs qualités pour la cuisson, le maltage et autres transformations;
- (c) recommandations concernant le prix des semences, les dates, la fertilité générale, la gestion, l'emploi de régulateurs de croissance, les mesures de contrôle des maladies pour diverses variétés ainsi que les sols et les conditions climatiques différentes suivant les régions de la Nouvelle-Ecosse;

- (d) identification des endroits qui se prêtent à la culture de différentes variétés et espèces;
- (e) rotations axées surtout sur les besoins du producteur laitier, de l'éleveur de bovin ou de l'agriculteur intéressé aux récoltes mixtes;
- (f) recommandations touchant la machinerie nécessaire à l'ensemble des opérations: travail du sol, semences, vaporisations, moisson, transport, séchage et entreposage.

7. Prélèvement à l'égard des céréales

IL EST RESOLU que la FCA examine les possibilités de rétablir les prélèvements à verser au Fonds de recherche des céréales de l'Ouest.

8. Droits des créateurs de variétés végétales

Qu'on suive de près les mesures annoncées sur les droits des créateurs de variétés végétales afin de veiller à ce que:

- (a) l'on garde le mode d'homologation des variétés suivant leur valeur;
- (b) l'on empêche, par des dispositions précises, que les agriculteurs soient exploités;
- (c) la recherche fédérale sur la création de variétés de céréales ne soit en rien diminuée.

9. Main-d'oeuvre agricole

(a) IL EST RESOLU que la FCA recommande vivement de poursuivre le programme si fructueux de réservoir de main-d'oeuvre agricole, de lui donner même plus d'ampleur s'il le faut, et de lui allouer tous les fonds nécessaires.

(b) IL EST RESOLU que les programmes fédéraux d'emploi d'étrangers et d'échange d'étudiants soient maintenus et élargis, et que:

- (i) le gouvernement fédéral révisé le mode d'admission de la main-d'oeuvre étrangère pour tenir compte des besoins des producteurs plutôt que des chiffres du chômage qui ne concordent pas véritablement avec le nombre réel de personnes aptes et disposées au travail agricole;
- (ii) le mode de sélection soit amélioré pour hausser la qualité des travailleurs et que le gouvernement institue des programmes à l'intention des agents de recrutement des centres locaux de la Main-d'oeuvre pour parfaire leur compétence en matière de sélection;
- (iii) l'on permette à des travailleurs s'y connaissant en troupeaux laitiers et porcins d'immigrer au Canada, là où le besoin s'en fait sentir;

- (iv) les agriculteurs aient le droit d'embaucher des prestataires de l'assurance-chômage ou de l'assistance sociale pendant les semences ou la récolte sans perte de prestations pour ces gens, sauf pour la période effective d'emploi;
- (v) les employeurs de saisonniers ne soient pas tenus de retenir et verser l'impôt sur le revenu ni les cotisations au Régime de pensions du Canada et à l'assurance-chômage sur des gains inférieurs à \$1000 ou pour moins de 40 jours de travail.

10. Inflation

- (a) IL EST RESOLU que la FCA laisse savoir qu'elle n'est pas d'accord avec la décision de lever le contrôle des salaires et des prix comme moyen de stimuler l'économie et qu'à titre d'agriculteurs nous estimons que tous les Canadiens doivent restreindre leurs exigences de salaire et de prix si nous voulons garder notre place sur le marché mondial.
- (b) IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement fédéral de lancer un programme national de sensibilisation aux causes de l'inflation et de recherche de solutions à nos problèmes économiques.

11. Indice des prix à la consommation

IL EST RESOLU que la FCA convoque une réunion à laquelle elle invitera les hauts fonctionnaires compétents du gouvernement fédéral pour envisager des retouches à l'Indice des prix à la consommation.

12. Statistique Canada

ATTENDU QU'au Canada une part d'environ 13¢ par dollar est affectée à la nourriture;

ATTENDU QUE les bulletins de nouvelles sur l'augmentation de l'indice du coût de la vie prétendent souvent que la hausse du coût des vivres en est responsable;

ATTENDU QUE ces affirmations sont discriminatoires à l'égard de l'agriculteur;

IL EST RESOLU qu'on demande à Statistique Canada de mentionner également les augmentations de revenu lorsqu'elle fait part de majorations de l'indice du coût de la vie.

Impôt

13. Impôt sur le revenu

IL EST RESOLU:

- (a) qu'un mari et sa femme aient le droit de soumettre chacun sa déclaration de revenu et de se diviser leur revenu total;
- (b) que les frais médicaux et dons de charité normalement déductibles passent de \$100 à \$200 pour les couples mariés;

- (c) que les exemptions dont peut bénéficier un contribuable ayant un conjoint à charge soient le double des exemptions personnelles de base;
- (d) que le montant de \$200 déductible du revenu imposable sous forme d'amortissement sur les petits outils soit porté à \$500;
- (e) ATTENDU QU'il est possible, semble-t-il, que des groupements confessionnels bénéficient d'allègements d'impôt sur le revenu en changeant leur titre de propriété, ce qui accroît leur pouvoir d'achat pour se procurer des terres, améliorer leurs fermes, et autres formes d'immobilisations;

IL EST RESOLU qu'en raison de tels avantages le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux regardent de plus près à ces allègements fiscaux.

14. Déduction pour amortissement

ATTENDU QUE les agriculteurs doivent inscrire le coût des surfaces asphaltées ou bétonnées dans la classe I des déductions pour amortissement et les amortir au taux de 8% sur le solde décroissant pour les surfaces revêtues après le 25 mai 1976 et au taux de 4% pour les surfaces revêtues à cette date ou auparavant;

ATTENDU QUE le coût du pavage des surfaces destinées aux camions est amorti selon la classe VIII à un taux de 20% sur le solde décroissant;

ATTENDU QUE les revêtements d'aires de la ferme se détériorent aussi vite que ceux des aires pour camions;

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement fédéral d'inscrire les aires de ferme pavées dans la classe VIII, au tableau IX des déductions pour amortissement, pour calculer le revenu imposable.

15. Gains de capital

(a) Que la présente assemblée réaffirme la politique officielle de la FCA sur la nécessité d'étendre aux fermes familiales corporatives la disposition relative au transfert intrafamilial en ce qui touche le paiement de l'impôt sur les gains de capital.

(b) ATTENDU QUE la disposition relative aux transferts exempts d'impôt en vertu de l'article 73(3) de la Loi de l'impôt sur le revenu permet le transfert de terrains et de biens amortissables du parent à l'enfant et cela du vivant de l'agriculteur, et de reporter le gain de capital;

ATTENDU QUE les droits et permis du gouvernement ne donnent droit à ce report d'impôt qu'à la mort de l'agriculteur, selon les articles 24(2) et 70(5.1);

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement de modifier la Loi de l'impôt sur le revenu pour permettre que ces droits et permis du gouvernement offrent les mêmes possibilités de transfert sans impôt, du vivant de l'agriculteur.

(c) ATTENDU QUE le prix des terres arables au Canada est demeuré relativement stable pendant assez longtemps mais avec une certaine tendance à la hausse pendant les 15 années allant de 1956 à 1971;

ATTENDU QUE, depuis 1971, les prix ont sensiblement augmenté en raison:

- (i) de la hausse marquée des investissements étrangers dans les terres arables;
- (ii) du nombre croissant de citoyens qui achètent des terrains pour y bâtir une résidence;
- (iii) de la récente flambée d'inflation du prix des céréales;

ATTENDU QUE les valeurs au jour de l'évaluation calculées d'après les prix de 1971 (pour les gains de capital) infligent une lourde charge d'impôt aux agriculteurs qui prennent leur retraite;

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement canadien de changer la loi ou d'en adopter une nouvelle pour dûment corriger cette situation indésirable.

16. Taxe de vente

ATTENDU QUE le gouvernement fédéral a ramené de 12% à 5% la taxe de vente sur le plastique utilisé pour couvrir les serres;

ATTENDU QUE le coût de ce plastique a énormément augmenté depuis quelques années;

ATTENDU QU'une seule entreprise canadienne fabrique encore du plastique pour les serres, mais de grandeurs et de variétés limitées;

ATTENDU QUE l'utilisation d'une double épaisseur de plastique pour une serre, a-t-on démontré, épargne énormément de combustible;

IL EST RESOLU que la FCA demande:

- (a) la suppression complète de la taxe de vente fédérale sur le plastique utilisé pour couvrir les serres;
- (b) la suppression des droits de douane sur le plastique importé pour les serres;
- (c) l'inclusion du plastique servant à recouvrir les serres parmi les isolants qui feront éventuellement l'objet de subventions.

17. Assurance-chômage

(a) ATTENDU QUE les agriculteurs à temps partiel occupant un emploi hors de leur ferme doivent verser une cotisation à l'assurance-chômage sur la rémunération de leur travail non agricole;

ATTENDU QU'un agriculteur ne jouit que d'une partie seulement de son revenu agricole brut;

IL EST RESOLU de modifier les règlements de l'assurance-chômage pour que ce soit le revenu net de l'exploitation agricole qui compte dans le calcul servant à déterminer si un agriculteur à temps partiel a droit aux prestations.

- (b) ATTENDU QU'une salariée enceinte a droit à 15 semaines de prestations d'assurance-chômage pour la période entourant l'accouchement;

ATTENDU QU'une femme qui adopte un enfant doit demeurer au foyer pendant trois mois après l'adoption, sans prestations d'assurance-chômage;

IL EST RESOLU que la mère qui adopte un bébé bénéficie de l'assurance-chômage au même titre qu'une mère naturelle.

- (c) ATTENDU QU'en ce moment l'employé d'une ferme ou d'une entreprise agricole est assurable s'il touche plus de \$250 en espèces durant l'année civile et s'il travaille plus de 25 jours;

IL EST RESOLU qu'on demande au ministère de la Main-d'oeuvre et de l'Immigration de porter à \$1,000 le niveau de l'exemption minimum pour travail saisonnier.

IL EST EN OUTRE RESOLU que l'alinéa 1(a) de l'article 57 de la Loi sur l'assurance-chômage soit modifié pour supprimer la disposition qui limite les prestations d'un employé agricole qui n'a pas été en chômage pendant 25 jours ou plus.

- (d) ATTENDU QUE les emplois saisonniers en agriculture devraient être considérés comme ils le sont dans les pêcheries et l'industrie du bois;

ATTENDU QUE les brefs emplois saisonniers en agriculture ne devraient pas pénaliser le chômeur dans ses réclamations de prestations;

IL EST RESOLU que l'employé agricole dont l'emploi couvre plusieurs mois dans le cours de l'année et qui doit être mis en chômage pour une période de quelques mois, avec garantie cependant d'un retour au travail, n'ait pas à se soumettre à l'obligation de chercher du travail ailleurs durant la morte saison;

IL EST EN OUTRE RESOLU que le saisonnier dont les périodes d'emploi sont de courte durée puisse toucher ses prestations dès la cessation de son emploi.

18. Régime de pensions du Canada

IL EST RESOLU que la FCA proclame à nouveau que les épouses d'agriculteur qui travaillent à l'entreprise familiale devraient avoir droit au RPC, et continue de presser le gouvernement fédéral d'adopter les mesures voulues.

19. Pension de retraite

ATTENDU QU'une personne ne peut plus recevoir la pension de vieillesse de son conjoint dès la mort de celui-ci;

IL EST RESOLU que le conjoint survivant continue de toucher l'allocation du conjoint défunt jusqu'à ce qu'il soit admissible à la pension de vieillesse.

20. Bien-être social

IL EST RESOLU de réorganiser le régime d'assistance sociale pour encourager les gens à travailler.

21. Politique laitière

IL EST RESOLU que la FCA fasse de l'énoncé de politique ci-après sa politique laitière pour 1978:

- (1) La sécurité et la stabilité du revenu pour les producteurs de lait canadiens sont les objectifs fondamentaux de la politique laitière.
- (2) Le concept de la gestion des approvisionnements ouvre la voie à la réalisation de ces objectifs.
- (3) Le programme de gestion des approvisionnements de lait industriel et de crème séparée à la ferme, de même que le programme de stabilisation, font partie intégrante du plan national élaboré pour l'industrie, plan qui comporte l'engagement de répondre par la production canadienne aux besoins nationaux de produits du lait.
- (4) La Fédération canadienne des producteurs de lait est l'instrument capital de la solidarité des producteurs en ce qu'elle relève les défis que pose le fonctionnement du système de gestion des approvisionnements et en ce qu'elle s'assure que les producteurs de lait partout au Canada ne perdent pas de vue la mutualité fondamentale de leurs intérêts.
- (5) Le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait doit être renforcé pour qu'il devienne un moyen efficace d'accomplir la tâche essentielle d'amener les deux signataires du plan, à savoir les gouvernements et les producteurs, à s'entendre sur la politique à suivre dans son exécution.
- (6) Le fonctionnement du programme national de lait industriel repose sur les principes suivants:
 - (a) Les producteurs qui mettent en marché des quantités dépassant leurs quotas sont pénalisés en conséquence.
 - (b) Le secteur du lait nature doit être tenu de contribuer au coût du programme national, bien qu'on n'ait pas examiné à fond l'assiette de cette participation et qu'on n'en soit pas encore venu à un accord.
 - (c) Le lait produit dans les limites du contingent attribué aux provinces mais dépassant les besoins nationaux entraîne des coûts qui doivent être assumés soit par les provinces soit par les producteurs qui ont produit ce lait. Les contingents doivent être administrés de façon à éliminer toute possibilité

que les producteurs d'une province soient avantagés par rapport à ceux d'une autre par suite des politiques et des programmes provinciaux afférents au QMM.

- (d) Il importe de mettre au point des politiques efficaces en vue d'atténuer sensiblement les fluctuations saisonnières de la production. Par exemple, l'année de contingentement pourrait être modifiée pour faciliter la réalisation de cet objectif. Pour l'année laitière commençant le 1er avril 1978, la politique doit prévoir des mesures de transition à une nouvelle année laitière qu'on jugera la plus souhaitable.
 - (e) Par un programme-éclair d'études et de consultations entre représentants des gouvernements fédéral et provinciaux, des producteurs et des transformateurs, on devra faire l'impossible pour aboutir, d'ici l'automne 1978, à de meilleures politiques de rassemblement et d'analyse de statistiques afin de recueillir les renseignements exacts, vérifiables et à point qui sont essentiels au programme de gestion des approvisionnements.
- (7) Le fonds de subventions directes au lait industriel doit être maintenu au moins à \$266 millions pour compenser partiellement l'érosion inflationniste de ce fonds et pour atténuer les augmentations de prix aux consommateurs par suite de l'inflation. Le maintien de la vigueur économique de l'industrie laitière canadienne est dans l'intérêt à la fois du consommateur, du producteur et du public.
 - (8) Dans l'application des augmentations de prix aux termes de la formule fédérale, la norme de 4% qui déclenche des ajustements de prix doit être changée à 2% afin d'assurer une plus grande stabilité des prix par rapport aux fluctuations inflationnistes.
 - (9) Il y a lieu d'étudier à fond les perspectives prix/demande pour le lait industriel dans leurs conséquences de longue et de moyenne échéances pour la politique laitière.
 - (10) On se doit de poursuivre les études non seulement sur la formule d'ajustement de la rémunération pour le lait industriel mais sur la détermination des prix nécessaires pour couvrir les coûts de l'agriculteur plus un niveau de bénéfice raisonnable pour son travail, ses investissements et sa gestion.
 - (11) La tranche d'industrie à laquelle chaque province ou région a droit soulève des questions qu'il importe d'examiner constamment puisqu'elles peuvent influencer sur la définition des critères de rajustement inter-provincial et sur les rajustements du contingent global.
 - (12) Pour ce qui est de la politique d'importation et d'exportation:
 - (a) Le contingent d'importation de fromage devrait être ramené de 50 millions de livres à 35 millions. Il est de moins en moins juste de prétendre que 50 millions de livres sont nécessaires pour assurer aux consommateurs un choix complet de fromages fins.

- (b) Toute augmentation du contingent d'importation de fromage, ou de tout autre produit laitier, serait intolérable. Le gouvernement devrait déclarer catégoriquement et sans retard qu'il n'a nullement l'intention de relever ce contingent; on sait que, techniquement parlant, ce point est encore "à l'étude".
 - (c) Le Canada devrait instituer des prélèvements à l'égard des importations de fromage semblables à ceux de la CEE et des Etats-Unis, surtout en tant que mesures pour s'attaquer au problème des importations de fromages subventionnés. Il faut éliminer les échappatoires qui permettent les importations de poudre de lait écrémé en mélanges.
 - (d) Il importe de profiter des excellentes occasions qui se présentent d'utiliser très judicieusement la poudre de lait à des fins d'aide alimentaire par des engagements formels et prolongés à l'égard de programmes d'alimentation et de développement.
- (13) La mise en oeuvre du nouveau programme de lutte contre la brucellose exige un personnel de surveillance et d'inspection plus nombreux si l'on veut enrayer cette maladie dans un délai raisonnable; on demande instamment qu'au fur et à mesure de l'exécution du programme le budget du ministère comporte des fonds suffisants à cette fin.

22. Animaux de ferme

- (a) IL EST RESOLU que la politique de la FCA sur le boeuf comprenne les points suivants:
 - (i) que la FCA appuie l'idée d'un marché à concurrence libre pour le boeuf et les bovins de boucherie au Canada; à cette fin, nous préconisons une recherche soutenue, des mesures législatives appropriées et les négociations voulues concernant toute modification du cadre actuel de la mise en marché;
 - (ii) que les producteurs établissent un système national d'enregistrement des bovins pour bâtir un réseau complet, à jour, permanent et nettement amélioré d'information sur le marché;
 - (iii) qu'un réseau d'information sur le marché du boeuf, dirigé par les producteurs, fonctionnant en collaboration avec d'autres organismes et facilement accessible à tous les producteurs soit mis sur pied;
 - (iv) qu'une loi sur les importations de boeuf soit adoptée;
 - (v) que la réciprocité tarifaire avec les Etats-Unis s'applique aux bovins vivants ainsi qu'à la viande fraîche ou congelée de boeuf et de veau;
 - (vi) que les normes d'hygiène élevées s'appliquant au commerce des viandes et du bétail entre le Canada et les Etats-Unis soient maintenues; nous croyons que l'un et l'autre pays devraient approuver des normes internationales communes afin que les polémiques sur la suffisance ou l'acceptation des normes et

des règlements d'hygiène ne viennent pas entraver la bonne marche du commerce international des viandes;

- (vii) qu'on institue un programme de certificats de classement des carcasses s'appliquant à la vente de tout bovin de boucherie aux usines visitées par les inspecteurs fédéraux au Canada;
- (viii) qu'outre le classement et l'inspection, la surveillance du gouvernement s'applique au pesage des carcasses de boeuf et à l'identification du propriétaire, et que toutes les méthodes de pesage soient normalisées;
- (ix) qu'on entreprenne immédiatement la révision du système de classement du boeuf afin de diminuer si possible la multiplicité des écarts de prix et l'usage de catégories non officielles;
- (x) qu'une nomenclature uniforme soit adoptée pour la publicité et la vente au détail du boeuf frais et congelé;
- (xi) qu'on continue d'étudier les possibilités de vente des bovins à l'encan, en faisant appel à un service d'inscription où les offres d'achat se feraient d'après une reproduction vidéo et le poids et la catégorie de la carcasse serviraient de base de règlement;
- (xii) que les remises sur le transport versées par les salaisons de l'Ouest aux grossistes de Montréal soient abolies;
- (xiii) qu'on encourage la mise en boîte du boeuf aux salaisons;
- (xiv) qu'on améliore les programmes nationaux de stabilisation pour les producteurs de bovins engraisés et de veaux de boucherie et que les paiements de soutien soient calculés d'après le coût de production des veaux et des bovins de boucherie.

(b) Politique d'importation du boeuf

Qu'une loi canadienne sur les importations de boeuf soit adoptée pour fixer le volume annuel et trimestriel maximum des importations de boeuf (mais non d'animaux vivants) et de veau frais, congelés, ou transformés de quelque autre manière, pour les divers fournisseurs. Cette loi devra en outre prévoir:

- (i) que les importations provenant de tout pays seront visées et que tous les fournisseurs auront une part raisonnable et stable du marché canadien;
- (ii) que le volume global des importations sera relié à la demande intérieure prévue et inversement proportionnel aux abattages de bovins canadiens;
- (iii) qu'un contingent de base sera établi, adaptable aux fluctuations de la consommation et aux courbes de la production, et partagé entre les exportateurs d'après la part du marché canadien qu'ils avaient l'habitude d'obtenir;

(iv) la modification de la mise en application de la loi, au besoin, au cours d'une année.

(c) Indemnisation

ATTENDU QUE l'indemnité maximale prévue par la Loi sur les épizooties est de \$500 pour les animaux croisés et \$900 pour les animaux de race pure;

ATTENDU QUE les animaux laitiers inscrits dans les registres du Programme national d'identification sont actuellement classés parmi les animaux croisés, peu importe si leur enregistrement date de longtemps;

ATTENDU QUE les animaux de boucherie inscrits à des programmes agréés de registres de reproduction sont déclarés animaux de race pure après trois générations et peuvent alors faire l'objet d'une indemnité pour "animaux de race pure" en vertu de la Loi;

IL EST RESOLU que les bovins laitiers inscrits à un programme national d'enregistrement depuis plus de trois générations soient reconnus "animaux de race pure" en ce qui a trait aux indemnités prévues par la Loi sur les épizooties.

(d) Urine de juments gravides

ATTENDU QUE la compagnie Ayerst McKenna cessera bientôt complètement d'acheter l'urine de juments gravides produite au Québec et en Ontario;

ATTENDU QUE le public est jusqu'ici très peu au courant de la situation et de ses répercussions sur les producteurs et sur l'ensemble de l'agriculture dans ces régions;

ATTENDU QUE les producteurs ont eu peu d'aide pour se réorienter;

IL EST RESOLU que la FCA cherche à obtenir de la compagnie et des gouvernements fédéral et provinciaux:

- (i) une indemnité suffisante aux producteurs pour leurs pertes de revenu et les nouveaux investissements qu'ils devront engager;
- (ii) une politique plus concrète qu'à l'heure actuelle sur la réorientation.

(e) Médicaments

ATTENDU QUE la période de retrait, dans le cas de médicaments pour animaux, n'est souvent indiquée que sur le dépliant qui accompagne le contenant;

IL EST RESOLU que l'étiquette du contenant porte en gros caractères rouges l'indication de la période de retrait;

IL EST EN OUTRE RESOLU de coller sur toutes les étiquettes de sacs d'aliments médicamenteux pour animaux ou, dans le cas de livraisons en vrac, sur le bordereau de livraison des indications en gros

caractères rouges touchant la période de retrait.

23. Commercialisation et manutention des céréales

(a) Prix

IL EST RESOLU:

- (i) qu'à l'avenir le prix initial des céréales relevant de la Commission du blé soit fixé au moins à 75% du prix final estimatif;
- (ii) que le FCA exprime au gouvernement fédéral son mécontentement du récent rajustement de 30¢ le boisseau, qu'elle juge insuffisant, à l'égard du niveau du prix minimum aux termes de la Loi sur le double prix du blé;
- (iii) que la FCA s'oppose également à ce que l'augmentation de 30¢ le boisseau soit assumée par le Trésor fédéral au lieu de se refléter dans le prix des produits à base de farine;
- (iv) que la FCA engage le gouvernement fédéral à poursuivre le réexamen des dispositions de la Loi sur le double prix du blé en vue d'apporter de nouvelles augmentations, à la fois nécessaires et facilement justifiables, aux niveaux de garantie minimum et maximum durant la dernière partie de 1978.

(b) Contingents

- (v) Que la Commission canadienne du blé permette des dons à la Banque alimentaire du Comité mennonite central en sus du contingent régulier, au moins dans la mesure où les producteurs utiliseront leur privilège de mouture pour ces dons.

(c) Manutention

- (vi) Vu que le temps est d'une importance capitale pour les acheteurs de céréales aux élevateurs, les producteurs et autres;

Vu qu'il est tout à fait impossible en pratique de se conformer à l'interprétation que les inspecteurs de la Commission canadienne du blé donnent au no (2) de l'article 17 du chapitre C-12 voulant que chaque chargement ou partie de chargement soit inscrite à la livraison dans le livret de permis du producteur;

IL EST RESOLU que l'agent d'élevateur soit autorisé à inscrire dans le livret de permis, à la fin d'une journée de travail, les livraisons de cette journée et que la FCA demande au Comité consultatif de la Commission canadienne du blé d'étudier attentivement cette recommandation.

(vii) Que la FCA s'oppose au projet de modification du Code du travail relativement aux fonctions des agents d'élevateur, voulant que les directeurs d'élevateur travaillent 40 heures par semaine et 8 heures par jour.

(d) Wagons couverts

(viii) Que, pour plus d'équité, la répartition des wagons se fasse au tonnage plutôt qu'à la wagnonnée.

(e) Céréales fourragères

(ix) Que la FCA s'oppose à la proposition de la Commission des grains du Canada selon laquelle le blé de l'Ouest canadien de classes 1 et 2 pourrait être livré aux éleveurs sur le marché libre.

(x) Qu'on s'oppose à la formule de prix garantis pour les céréales fourragères vendues sur le marché libre.

(f) Stabilisation

Qu'on demande aux responsables de l'application de la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest de modifier les règlements pour permettre des contributions volontaires sur les paiements différés pour le grain livré ou l'assurance-récolte touchée l'année précédente, à condition que la retenue maximale ait été effectuée pour l'année du report.

(g) Réglementation des semences

Que la Loi sur les semences soit modifiée de façon que les tolérances sur les graines de mauvaises herbes dans toutes les catégories de semences no 2 (Fondation no 2, Enregistrée no 2, Certifiée no 2 et Canada no 2) soient les mêmes que pour les semences no 1 correspondantes.

(h) Chambre de commerce du Canada

Que la FCA demande à la Chambre de commerce du Canada de supprimer de sa politique la partie demandant la détermination des prix par le marché libre pour les ventes intérieures et extérieures de céréales canadiennes.

24. Loi sur le paiement anticipé

Que la FCA s'affirme heureuse de l'adoption de la Loi sur le paiement anticipé des récoltes et qu'elle offre toute l'aide dont elle est capable aux producteurs qui veulent profiter des avantages de cette loi.

25. Transport

IL EST RESOLU:

(a) Que le système de manutention des céréales soit conçu de manière à acheminer les céréales, dans toute la mesure où il est économiquement pratique, par chemin de fer plutôt que par camion afin de ne pas

accroître davantage le coût de l'entretien des routes.

- (b) ATTENDU QU'on projette d'abandonner définitivement de nombreux tronçons de voie ferrée auparavant subventionnés par le gouvernement fédéral;

ATTENDU QUE l'abandon des voies ferrées accroît la circulation sur les routes régionales et locales;

IL EST RESOLU de solliciter du gouvernement fédéral qu'il accorde aux municipalités rurales, sous forme de subventions pour la construction et l'entretien des routes, des montants au moins égaux aux subventions jusque-là versées pour les voies ferroviaires maintenant abandonnées.

- (c) Que le CP et le CN soient tenus de révéler leur bilan d'exploitation global et non pas uniquement celui de leurs exploitations ferroviaires lorsqu'il s'agit de calculer les coûts du transport par rail et les subsides requis.

- (d) Que le gouvernement canadien permette l'utilisation de wagons-trémies sur toutes les voies ferrées actuelles de l'Ouest du Canada (de Vancouver à Thunder Bay) qui peuvent porter de tels wagons.

- (e) Que des feux clignotants rouges soient installés à l'avant et sur le toit de la locomotive de tête des trains pour améliorer la sécurité aux passages à niveau.

- (f) ATTENDU QUE l'envahissement des emprises de voies de transport par les mauvaises herbes et leur entretien insuffisant posent un grave problème;

IL EST RESOLU

- (i) de faire pression sur les compagnies ferroviaires, les gouvernements provinciaux et fédéral et les municipalités pour:

- exterminer les mauvaises herbes qui poussent sur les emprises des routes municipales et autres et des voies ferrées;
- faire entretenir (nettoyer et creuser) les fossés le long des routes et des voies ferrées pour faciliter le drainage des fermes et l'écoulement naturel des eaux;

- (ii) que les ministères provinciaux de la Voirie se chargent de l'entretien des clôtures qui longent les routes numérotées.

26. Commerce

- (a) ATTENDU QUE les produits alimentaires canadiens, par exemple la viande fraîche, les légumes et les fruits, ne portent pas nécessairement la marque de notre pays;

ATTENDU QU'on croit souvent à tort que la marque Canada ne l'identifie un produit canadien;

IL EST RESOLU que la FCA tente d'obtenir du gouvernement fédéral que

les denrées produites au Canada soient marquées, au moment de la vente au détail, "Produit du Canada".

- (b) La Fédération canadienne de l'agriculture et le Conseil d'horticulture du Canada demandent au gouvernement fédéral d'interdire l'importation de fruits et de légumes transformés, ensuite vendus à prix de sacrifice, ou encore de fournir aux producteurs de fruits et de légumes de transformation canadiens une aide suffisante pour couvrir au moins tous leurs coûts de production.

En particulier, que le gouvernement propose une surtaxe automatique, dans ses discussions en vue des prochaines négociations du GATT. Qu'on s'oppose à toute diminution du tarif douanier jusqu'à ce qu'une formule de surtaxe automatique soit en vigueur.

27. Commercialisation

- (a) Que la FCA s'oppose vigoureusement à la nomination de représentants des consommateurs aux offices de commercialisation dirigés par les producteurs mais non aux organismes de surveillance fédéraux ou provinciaux.
- (b) Que la FCA étudie la question à savoir si les contingents de production pour les denrées visées par la gestion des approvisionnements (produits laitiers et avicoles) devraient avoir une valeur marchande et en fasse rapport à la réunion semi-annuelle du conseil d'administration.
- (c) Qu'on demande à la FCA d'appuyer la Fédération des producteurs d'oeufs du Québec dans ses efforts pour assurer l'obéissance aux règlements provinciaux et fédéraux.

28. Nutrition

ATTENDU QUE certaines provinces, le gouvernement fédéral et le gouvernement des Etats-Unis s'engagent dans des politiques alimentaires qui mettent l'accent sur l'importance d'une bonne nutrition;

ATTENDU QUE les agriculteurs canadiens vendent une grande variété de produits qui contribuent à un régime alimentaire sain et bien équilibré;

ATTENDU QUE les agriculteurs s'inquiètent de l'absence fréquente de perspective globale dans les déclarations sur ce qu'on devrait ou ne devrait pas manger;

ATTENDU QUE les campagnes contre la consommation de tel ou tel aliment entraîneront de graves conséquences pour certains agriculteurs, voire pour l'ensemble du secteur agricole;

IL EST RESOLU d'inviter les organisations agricoles à prendre des mesures immédiates et appropriées pour que les consommateurs reçoivent des renseignements concrets et sans motivation politique sur la production des aliments, les denrées alimentaires et la nutrition.

29. Météorologie

ATTENDU QU'Environnement Canada a des bureaux météorologiques locaux à presque tous les aéroports du ministère des Transports;

ATTENDU QUE ces bureaux peuvent fournir des prévisions météorologiques (risques de gel, pluie, etc.) plus exactes pour la région que les grands centres météorologiques souvent situés à des centaines de milles;

ATTENDU QU'un appel à bon nombre de bureaux météorologiques nécessite des frais d'interurbain;

IL EST RESOLU que les bureaux météorologiques d'Environnement Canada aient un numéro permettant des appels sans frais.

30. Que le viol soit classé parmi les agressions criminelles.

31. ATTENDU QUE le service postal canadien continue de se détériorer malgré de fortes hausses de tarif;

ATTENDU QU'aucune loi, à notre connaissance, confie exclusivement au gouvernement fédéral l'administration du système postal;

IL EST RESOLU que le service postal soit nettement amélioré ou qu'il soit confié à une corporation de la Couronne.

32. Prêts destinés aux améliorations agricoles

IL EST RESOLU que la FCA demande au gouvernement fédéral de modifier la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles de façon que les taux d'intérêt soient fixés au taux bancaire préférentiel et d'encourager toutes les banques à consentir de tels prêts à tous les cultivateurs admissibles qui en font la demande.

Ces taux d'intérêt seraient dorénavant applicables et le taux ne devrait pas dépasser, pendant toute la durée du prêt, celui qui a été convenu au départ.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Printing and Publishing,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie et Édition,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

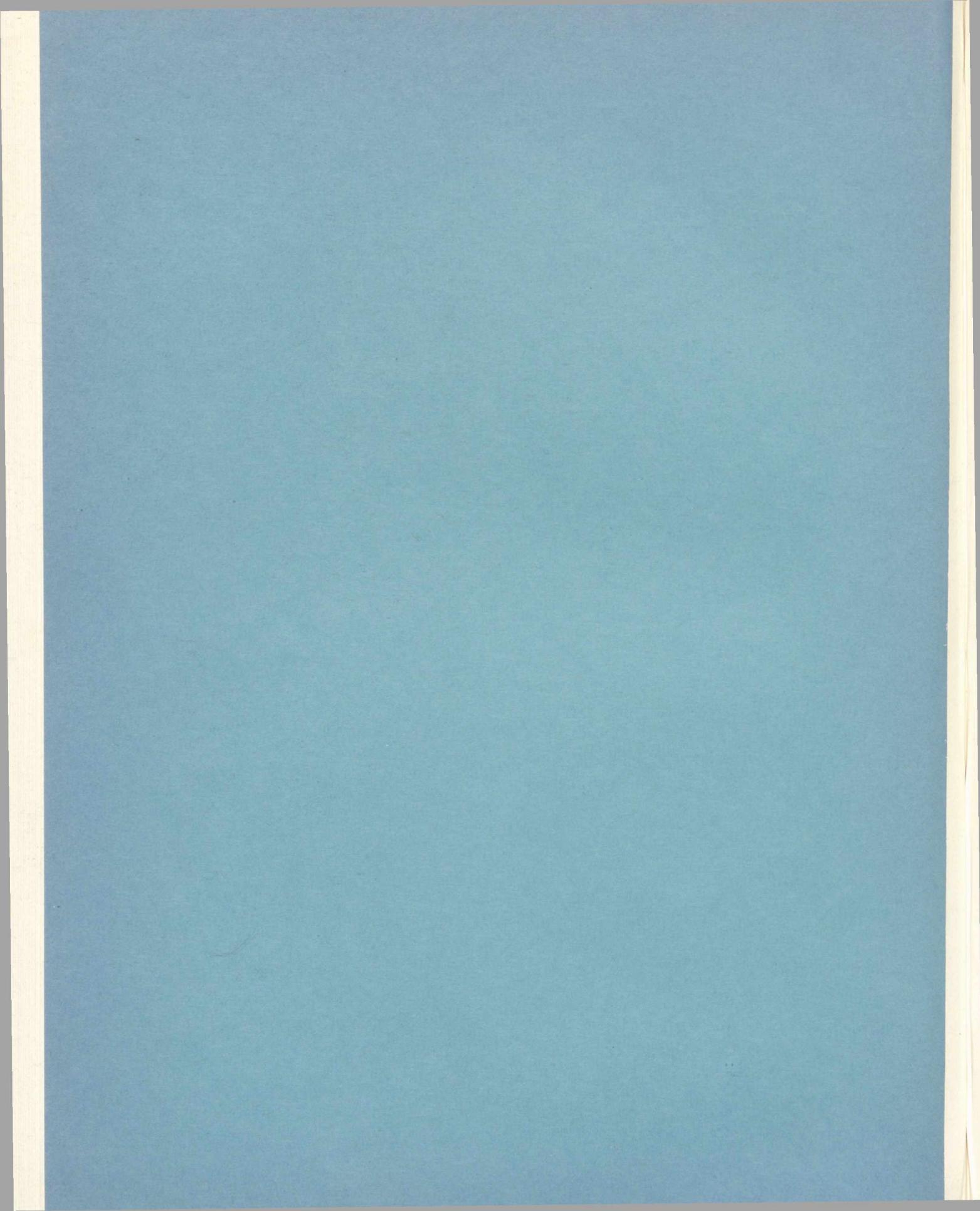
WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Federation of Agriculture:

Mr. Dobson Lea, President;
Mr. David Kirk, Executive Secretary;
Mr. William Hamilton, Associate Executive Secretary;
Mr. Ralph Barrie, First Vice-President, Ontario Federation
of Agriculture.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

M. Dobson Lea, président;
M. David Kirk, secrétaire exécutif;
M. William Hamilton, secrétaire exécutif adjoint;
M. Ralph Barrie, 1^{er} vice-président, Fédération de l'agricul-
ture de l'Ontario.





Third Session
Thirtieth Parliament, 1977-78

SENATE OF CANADA

Standing Senate Committee on

Agriculture

Chairman:
The Honourable HAZEN ARGUE

INDEX

OF PROCEEDINGS

(Issues Nos. 1 to 8 inclusive)

Troisième session de la
trentième législature, 1977-1978

SÉNAT DU CANADA

Comité sénatorial permanent de

L'Agriculture

Président:
L'honorable HAZEN ARGUE

INDEX

DES DÉLIBÉRATIONS

(Fascicules nos 1 à 8 inclusivement)



SENAT DU CANADA

SENATE OF CANADA

Prepared
by the
Reference Branch,
LIBRARY OF PARLIAMENT

Préparé
par le
Service de référence,
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

INDEX

INDEX

DES DÉLIBÉRATIONS

OF PROCEEDINGS

Published under authority of the Senate by the
Queen's Printer for Canada

Publié en conformité de l'autorité du Sénat par
l'Imprimeur de la Reine pour le Canada

Available from Canadian Government Publishing Centre, Supply and
Services Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada, Approvisionnement et Servi
Canada, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

SENATE OF CANADA

Standing Committee on Agriculture

3rd Session, 30th Parliament, 1977-78

INDEX

(Issues 1 to 8 inclusively)

Adolph, Victor, Member Agriculture Committee on Union of British Columbia Indian Chiefs

Agriculture development program
 Discussion 4:18-9
 Statement 4:14-7

Agriculture

ARDA programs 4:13-5
 British Columbia, financing, cut back 4:14-6
 Canadian Federation of Agriculture
 Policy and resolutions 8A:13-30
 Statement 8A: 1-30
 Canadian food products, trade 8A:29
 Cost price squeeze 8:9-10
 Dairy products, imports, policy 6:6-7; 8:7
 EEC, supply management remunerated price support 8:8, 10
 Energy, policy 8A:14-5
 Exports, EEC compensation 6:14
 Farm Credit Corporation services, improvement 8A:15
 Farm labour, employment programs 8A: 17
 Farm machinery 8A:14
 Farmers
 Deficiency support system 8:8-10; 8A:7-8, 25
 Needs for capital 7:6
 Net returns position 6:6; 8A: 6-7
 Pension, welfare 8A:21
 Unemployment insurance 8A: 20-1
 GATT agreements 6:14, 17; 8:10; 8A:8-9
 Grain
 Marketing international agreement 8:7, 10; 8A:5-6, 8-9, 26-8
 Rail and handling systems 8:6; 8A:12, 28-9
 Horticultural products, tariff, protection 8A: 10
 Import protection policies 8:6; 8A:8-9
 Income tax, concessions, changes in Act 8A:11, 18-20
 Inflation, consumer price index 8A:18
 Instability, insecurity, solutions, stabilization programs 8:6-10; 8A:1-4, 6-8
 International trade, volume tariff 8A:8-9
 Lamb, production, imports 6:17-8
 Land, appraisal, market value 7:5-6, 9-10, 25-9
 Manitoba, sectoral programming, grant 4:12-4

SÉNAT DU CANADA

Comité permanent de l'Agriculture

3^e session, 30^e législature, 1977-78

INDEX

(Fascicules 1 à 8 inclusivement)

Adolph, chef Victor, membre Comité agriculture Union des chefs indiens de Colombie-Britannique

Agriculture, projet développement
 Discussion 4:18-9
 Exposé 4:14-7

Affaires indiennes et Nord canadien, Ministère

Communautés indiennes, développement agricole, subventions 4:12-4
 Fonds de promotion économique des Indiens, restrictions 4:15-6
 Indiens C.-B.
 Fermes, résultats exploitation, processus stabilisation 4:10
 Projets agricoles, aide financière, études 4:7-8, 14-6; 4A:1-2
 Télégrammes 4A:1-2
 Terres agricoles, rapport 4:6, 9
 Programme aide aux pêcheurs autochtones 4:19

Agriculture

Accords GATT 6:14, 17; 8:10; 8A:40-1
 Agriculteurs
 Assurance-chômage 8A:52-3
 Besoins en capitaux 7:6
 Pensions, bien-être social 8A:53
 Profits nets, situation 6:6; 8A:37-8
 Système paiements compensatoires 8:8-10; 8A:38-9, 57
 CEE, régime gestion approvisionnement et soutien prix 8:8, 10
 Céréales
 Commercialisation, accord international 8:7, 10; 8A:36-7, 40, 59-60
 Système manutention et transport ferroviaire 8:6; 8A:43-4, 60-1
 Colombie-Britannique, aide financière restreinte 4:14-6
 Commerce international, volume, tarifs douaniers 8A:40-1
 Communautés indiennes, développement, subventions 4:12-4
 Énergie, politique 8A:46-7
 Exportations, indemnités CEE 6:14
 Fédération canadienne d'agriculture
 Mémoire 8A:31-63
 Politique et résolutions 8A:45-63

Maritimes, position 6:25-6
 Marketing boards, efficiency 6:9-11, 15
 Native communities, development, funds 4:12-4
 Net cash income reduction 8:6; 8A:6-7
 Nutrition, food policies 8A:29-30
 Pesticides and herbicides 8A:14
 Plastic sheeting for greenhouse, sales tax 8A:20
 Policy, governments, commitment 8:7, 11-3; 8A:1-3
 Pork, production, profit 6:6, 10
 Potatoes, Canada-U.S. trade situation 6:26-7
 Research, funds, areas 8:7, 18-9; 8A:5, 16-7
 Saskatchewan, farms, size, value, financing 7:11-2
 Supply management, free market, options 6:9-11, 14; 8:6, 8-10
 Western Canada, agricultural schools 4:14

Agriculture, Standing Senate Committee

Use of Appropriation Acts to amend other statutes, comments 7:7

Alberta Cattle Commission

Montreal-Alberta beef system, Mackenzie inquiry 1:5

Andal, M. E., Director, Research Services, Farm Credit Corporation

Bill C-29 7:11-2, 18, 27-8, 30-1

Argue, Hon. Hazen, Senator (Regina), Committee Chairman

Bill C-29 7:8, 11, 16, 22-3, 25, 30, 32-3
 Canadian Federation of Agriculture 8:5, 7, 11, 13, 17, 19
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:5-6, 14-6, 22, 26-7; 2:5-6, 9, 14, 16-24, 26-7, 29, 31; 3:36-8, 40, 44-6, 49-54, 60-2, 68, 73-5; 5:5-6, 9, 12-4, 20-2, 27-9, 32-3
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:5, 10-4, 20-1, 26-8
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:5, 7, 10, 14, 17, 20-1

Austin, Hon. Jacob, Senator (Vancouver South)

Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:7-10, 12-3

Barrie, Ralph, First Vice-President, Ontario Federation of Agriculture

Dairy grade animals 8:16

Beef Marketing

Bankruptcy, cow-calf program 6:22-3
 "Beef and Veal Import Controls", press release, 30-3-78 8:11-3
 Boxed or processed, processing by slaughter house 2:6, 12, 15-8, 20, 25; 3:23, 30, 44-5, 58-9; 5:14-5; 8A:25
 British Columbia, movement across border 4:17
 Brokers
 Activities, duties 2:14-5; 3:5-9, 11, 14, 16, 28, 37
 Dealing with U.S. 3:12-4
 Fees 2:9; 3:10, 13, 16, 40; 5:32
 Price setting, role 2:13-4; 3:6-7, 11, 21-5, 28

Gestion approvisionnement, libre marché, options 6:9-11, 14; 8:6, 8-10
 Impôt, allègements, modification loi 8A:42-3, 50-2
 Inflation, indice prix consommation 8A:50
 Instabilité, insécurité, solutions, programmes stabilisation 8:6-10; 8A:31-5, 37-9
 Machinerie agricole 8A:46
 Main-d'œuvre, programmes emploi 8A:49-50
 Manitoba, programme sectoriel, subvention 4:12-4
 Maritimes, situation 6:25-6
 Mouton, élevage, production, importations 6:17-8
 Nutrition, politiques alimentaires 8A:62
 Offices commercialisation, efficacité 6:9-11, 15
 Ouest canadien, écoles agronomie 4:14
 Pesticides et herbicides 8A:46
 Plastique pour serres, taxe vente 8A:52
 Politique, engagement gouvernements 8:7, 11-3; 8A:31-4
 Pomme de terre, commerce Canada-États-Unis 6:26-7
 Porc, production, rentabilité 6:6, 10
 Prix revient, compression 8:8-10
 Produits alimentaires canadiens 8A:61-2
 Produits horticoles, tarifs douaniers, protection 8A:41-2
 Produits laitiers, importations, politique 6:6-7; 8:7
 Programmes ARDA 4:13-5
 Programmes protection importations 8:6; 8A:40-1
 Recherche, fonds, domaines 8:7, 18-9; 8A:35-6, 48-9
 Revenu net en numéraire, réduction 8:6; 8A:37-8
 Saskatchewan, fermes, dimensions, valeur, financement 7:11-2
 Société crédit agricole, services amélioration 8A:47
 Terres, évaluation, valeur marchande 7:5-6, 9-10, 25-9

Agriculture, Comité sénatorial permanent

Recours lois portant affectation crédits pour modifier autres lois, observations 7:7

Andal, M. M. E., directeur, Services de recherche, Société du crédit agricole

Bill C-29 7:11-2, 18, 27-8, 30-1

Argue, hon. Hazen, sénateur (Regina), président du Comité

Bill C-29 7:8, 11, 16, 22-3, 25, 30, 32-3
 Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:5-6, 14-6, 22, 26-7; 2:5-6, 9, 14, 16-24, 26-7, 29, 31; 3:36-8, 40, 44-6, 49-54, 60-2, 68, 73-5; 5:5-6, 9, 12-4, 20-2, 27-9, 32-3
 Fédération canadienne de l'agriculture 8:5, 7, 11, 13, 17, 19
 Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:5, 10-4, 20-1, 26-8
 Rencontre avec "Union of British Columbia Indian Chiefs" 4:5, 7, 10, 14, 17, 20-1

Austin, hon. Jacob, sénateur (Vancouver-Sud)

Rencontre avec "Union of British Columbia Indian Chiefs" 4:7-10, 12-3

Barrie, M. Ralph, premier vice-président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario

Animaux de qualité laitière 8:16

- Canadian Agricultural Movement, public manifestation 6:22-4
- Canadian Federation Agriculture, policy 8:7, 11-3; 8A:3-4, 24-6
- Consumer and Corporate Affairs Dept., studies 1:25
- Consumer-producer, price difference 5:12, 19-21
- Costs, increase 3:62-3, 70-1
- Cow-calf operators, income, grants 6:5, 22-3; 8:6
- Cuts, uniformity of names 2:6, 25-31; 3:50; 8A:24
- Dairy animals, unofficial grades, prices 8:13-6
- Dealer, role 3:16-7
- Feed, force-feeding 6:14, 18-9
- Finished cattle program 6:22
- Grading, labeling, rail grading 2:6, 21-31; 3:31, 50, 75; 8:13-6; 8A:24
- Ground meat, deterioration 3:73; 5:14-5
- Imports
- Australia, New Zealand, restrictions 3:73; 5:15-6; 6:7-8, 15-8
 - Consultations, meetings 6:6, 8, 14
 - Control, act, security, commitments 6:5-9, 12-3, 15-7; 8:7, 11-3; 8A:3-4, 24-5
 - Free market system 6:8
 - Policy, applying 6:13-5; 8:7; 8A:4
 - Quota GATT agreements, Commonwealth Trade Agreement 6:7-8, 14, 17; 8:11-3; 8A:3-4, 25
 - Senate Committee, report, recommendations 6:5, 13
 - United States, law, situation, tariff reciprocity 5:28-9; 6:6, 18-21, 23-5; 8:16-7; 8A:24
- Industry, behaviour at different levels 3:68-9; 5:24-8
- Maritimes, potential 3:59; 6:18-9, 25-6
- Marketing, time period 3:17, 19-21, 23; 8A:24
- Marketing board, introduction, rules 1:25-7; 2:5; 6:9-13, 25-6
- Marketing commission, definition, powers 6:13
- Montreal-Alberta beef system
- Mackenzie inquiry 1:5-6, 14
 - Openness, freedom of information 2:7
 - Quantity sold by brokers 3:7
 - Shipping out without firm price and destination 1:16-9; 2:7, 10-1, 13, 15, 19-20; 3:54, 68-9; 5:7-9, 27-8; 6:13
 - Usefulness, efficiency, rules 1:21-3, 25-7; 2:7-8, 15-6, 20-1; 3:69
- Open or closed system, choice 5:24-6
- Packers, profit margin, competition 1:13-4; 2:22-3
- Price cuts, means, technology 5:13
- Price setting
- Alberta, role, co-operation 1:16-7
 - Canadian Cattleman*, article 1:7-8
 - Chains, wholesaler 1:10, 20-1; 2:9-10
 - Displaying prices, retailers advertising 1:8-9; 3:20-1
 - F.o.b. selling system, risk 1:16-7, 24; 2:11, 13, 15, 19; 5:19
 - Floor price 5:27-8
 - Independent wholesalers, competition 1:11-2, 20-1; 3:49; 5:23, 32
 - Negotiations, secrecy 3:21-3, 28-9
 - Packers 3:17-9, 21, 27, 68-70
 - Process, mechanism, influence 1:6-13, 16-22; 2:6-8, 10, 13, 17-20; 3:6-10, 15, 20-5, 27-9, 31-2, 45-7, 51-2, 54-61, 64-6, 68-75; 5:6-11, 22-4
- Bill C-29, Loi modifiant la Loi sur le crédit agricole, teneur**
- Buts, objectifs 7:5-7, 19-20
 - Discussion
 - Art. 3—Capital 7:8-9
 - Art. 6—Prêts maximaux 7:9
 - Art. 8—Prêt maximal à une bande 7:9
 - Art. 10(1) 7:9-10, 25-6
 - Lois portant affectation crédits, recours 7:7, 9
 - Rapport au Sénat tel que modifié 7:4
- Bœuf, commercialisation**
- Abattoirs, inspection, normes 8:16-8
 - Approvisionnement, marché libre 2:10-2, 14-5, 18-9; 3:7, 9-10, 13-5, 18-9, 22-3; 6:8, 10-1; 8A:56
 - Bétail laitier, catégories officieuses, prix 8:13-6
 - Bœuf en carton ou transformé, transformation par abattoir 2:6, 12, 15-8, 20, 25; 3:23, 30, 44-5, 58-9; 5:14-5; 8A:57
 - Chaînes propriétaires indépendants, approvisionnement, entrepôts 3:7
 - Classement, classement sur rail, étiquetage 2:6, 21-31; 3:31, 50, 75; 8:13-6; 8A:57
 - Colombie-Britannique, échanges à la frontière 4:17
 - Commandes permanentes 1:7; 3:7-8, 15-6, 23-5, 27-8, 31, 47, 63-4; 5:7
 - Commission commercialisation, définition, pouvoirs 6:13
 - Conserveries, salaisons, marge bénéficiaire, concurrence 1:13-4; 2:22-3
 - Consommateur-producteur, différence prix 5:12, 19-21
 - Consommation et Corporations, études, compétence 1:25
 - «Contrôles sur importation bœuf et veau», communiqué presse 30-3-78 8:11-3
 - Coupes spéciales, ventes 1:8-9; 3:21; 5:16-8
 - Courtiers
 - Activités, fonctions 2:14-5; 3:5-9, 11, 14, 16, 28, 37
 - Fixation prix, rôle 2:13-4; 3:6-7, 11, 15, 21-5, 28
 - Rémunération 2:9; 3:10, 13, 16, 40; 5:32
 - Transactions avec États-Unis 3:12-4
 - Coûts, hausse 3:62-3, 70-1
 - Détaillants
 - Marge profit, vente à perte 1:14-5, 24; 2:11-3, 18; 3:67-8; 5:6, 12-3, 16, 26-7
 - Modes achat 3:7-9, 20
 - Viande congelée, qualité, achat à l'avance 3:42-3
 - Éleveurs-naisseur, revenus, subventions 6:5, 22-3; 8:6
 - Engraissement, nourriture 6:14, 18-9
 - Faillites, programme subvention aux éleveurs-naisseur 6:22-3
 - Fédération canadienne agriculture, politique 8:7, 11-3; 8A:34-5, 56-8
 - Fixation prix
 - Alberta, importance, coopération 1:17-8
 - Article *Canadian Cattleman* 1:7-8
 - Chaînes de magasins, grossistes 1:10, 20-1; 2:9-10
 - Enchères, par téléscripteurs, autre mode commercialisation 2:14, 21-5; 3:34-5; 5:24, 27; 8A:57
 - Entreprises salaison 3:17-9, 21, 27, 68-70
 - États-Unis, influence 1:6-7, 22; 2:10, 12-4; 3:12-3, 31, 5:23, 28-9
 - Grossistes indépendants, concurrence 1:11-2, 20-1; 3:49; 5:23, 32

- Producers, control 2:10-1, 17-8
 Teletype, auction, alternative type of marketing 2:14, 21-5; 3:34-5; 5:24, 27; 8A:24
 Toronto, influence 1:6, 8, 21-2; 3:63-5; 5:11
 United States, dominant factor 1:6-7, 22; 2:10, 12-4; 3:12-3, 31; 5:23, 28-9
 Variations 1:19-23; 3:18-20, 26, 29, 31-2, 71-2
 Vegetables and other meats, influence 3:40, 72
 Production, increase, potential 6:12-4, 18-9
 Quality, premium paid 3:23-4, 42-3; 8:15
 Retail price, regional differences, Safeway 1:15-6, 18-9; 2:17-8; 3:73-4
Retailers
 Frozen meat, quality, buying in advance 3:42-3
 Markup, loss-leader 1:14-5, 24; 2:11-3, 18; 3:67-8; 5:6, 12-3, 16, 26-7
 Purchasing methods 3:7-9, 20
 Sale, process 2:15-24; 3:31-2, 34-5
 Sales unexpected events, effects 3:25-6
 Slaughter industry 3:59-60
 Slaughter plants, inspections, standards 8:16-8
 Special cuts, sales 1:8-9; 3:21; 5:16-8
 Speculators 3:23
 Stabilization program, expenditures 6:5, 15; 8A:25
 Standing orders 1:7; 3:7-8, 15-6, 23-5, 27-8, 31, 47, 63-4; 5:7
 Supplies, free market 2:10-2, 14-5, 18-9; 3:7, 9-10, 13-5, 18-9, 22-3; 6:8, 10-1; 8A:24
 Supply management system 6:7-8
 Toronto market 1:21-2; 2:7-8; 3:7-9, 16, 63-6
 Transportation and handling, rate, freight rebates 1:16-7, 19-24; 2:9, 31; 3:32-4, 43-5; 5:29-32; 6:13; 8A:25
 Voluntary chain groups, supplies, warehouses 3:7
 Western producers strike, effects 6:18-9
 Withheld from market, price increase 6:21-2, 25
- Bill C-29—An Act to amend the Farm Credit Act, subject-matter**
 Appropriation Acts, use 7:7, 9
 Discussion
 Clause 3—Capital 7:8-9
 Clause 6—Maximum loans 7:9
 Clause 8—Maximum loan to a band 7:9
 Clause 10(1)—7:9-10, 25-6
 Purpose, objectives 7:5-7, 19-20
 Report as amended to Senate 7:4
- Brassard, Jean, Legal Counsel, Farm Credit Corporation**
 Bill C-29 7:21-4, 32
- British Columbia Indians**
 Agricultural development program
 Agricultural land, acres, potential for development 4:6, 9, 11
 Corporate Finance Branch, objections 4:7-8
 Costs 4:7
 Development, co-operation, extension services 4:6, 9; 4A:1
 Family farm units, potential, revenues 4:6-7, 10-1, 18-20
 Financing, means, funds 4:7-9, 14-5; 4A:1-2
 Five-year program, objectives 4:5-7, 17, 20
- Légumes et autres viandes, influence 3:40, 72
 Négociations, secret 3:21-3, 28-9
 Prix étalage, publicité détaillants 1:8-9; 3:20-1
 Prix minimum 5:27-8
 Procédures, mécanismes, influences 1:6-13, 16-22; 2:6-8, 10, 13, 17-20; 3:6-10, 15, 20-5, 27-9, 31-2, 45-7, 51-2, 54-61, 64-6, 68-75; 5:6-11, 22-4
 Producteurs, contrôle 2:10-1, 17-8
 Régime vente f.a.b., risques 1:16-7, 24; 2:11, 13, 15, 19; 5:19
 Toronto, influence 1:6, 8, 21-2; 3:63-5; 5:11
 Variations 1:19-23; 3:18-20, 26, 29, 31-2, 71-2
 Grève producteurs Ouest, durée, conséquences 6:18-9
Importations
 Australie, Nouvelle-Zélande, restrictions 3:73; 5:15-6; 6:7-8, 15-8
 Comité sénatorial, rapport, recommandations 6:5, 13
 Consultations, réunions 6:6, 8, 14
 Contingents, accords GATT, accord commercial du Commonwealth 6:7-8, 14, 17; 8:11-3; 8A:34-5, 57
 Contrôle, loi, sécurité, engagements 6:5-9, 12-3, 15-7; 8:7, 11-3; 8A:34-5, 56-7
 États-Unis, loi, situation, droits douane, réciprocité tarifaire 5:28-9; 6:6, 18-21, 23-5; 8:16-7; 8A:56
 Marché libre, système 6:8
 Politique, application 6:13-5; 8:7; 8A:34-5
 Industrie, comportement aux différents niveaux 3:68-9; 5:24-8
 Industrie abattage, importance 3:59-60
 Marché ouvert ou fermé, choix 5:24-6
 Marché Toronto 1:21-2; 2:7-8; 3:7-9, 16, 63-6
 Maritimes, potentiel 3:59; 6:18-9, 25-6
 Mise en marché, délais 3:17, 19-21, 23; 8A:56
 Mouvement agricole canadien, manifestations 6:22-4
 Négociant, rôle 3:16-7
 Office commercialisation, création, règles 1:25-7; 2:5; 6:9-13, 25-6
 Prix détail, différences régionales, Safeway 1:15-6, 18-9; 2:17-8; 3:73-4
 Production, augmentation, délais, potentiel 6:12-4, 18-9
 Programme de bovin d'embouche 6:22
 Programme stabilisation, dépenses 6:5, 15; 8A:57
 Qualité, primes payées 3:23-4, 42-3; 8:15
 Quartiers vendus au détail, désignation uniforme 2:6, 25-31; 3:50; 8A:57
 Réduction prix, moyens, technologie 5:13
 Réseau commercialisation Montréal-Alberta
 Étude Mackenzie 1:5-6, 14
 Exportation sans prix ni destination fixe 1:16-9; 2:7, 10-1, 13, 15, 19-20; 3:54, 68-9; 5:7-9, 27-8; 6:13
 Ouverture, liberté information 2:7
 Quantité vendue par courtiers 3:7
 Utilité, efficacité, règles 1:21-2, 25-8; 2:7-8, 15-6, 20-1; 3:69
 Retrait du marché, hausse prix 6:21-2, 25
 Spéculateurs 3:23
 Système de gestion de l'offre 6:7-8
 Transport et manutention, tarif, remise sur fret 1:16-7, 19-24; 2:9, 31; 3:32-4, 43-5; 5:29-32; 6:13; 8A:57
 Vente, procédure 2:15-24; 3:31-2, 34-5

- Indian Affairs Dept., financial resources 4:7-8, 14-6;
4A:1-2
- Off-reserve land and properties acquisition 4:12
- Telegrams from Department 4A:1-2
- Treasury Board, submission 4:6-8
- Units, uses, activities 4:8-9, 11-2, 21
- Agricultural population 4:10-1
- Agriculture Committee
- Creation, role 4:5-6; 4A:2
- Economic development, evaluation 4:14-7
- Economic development, funding reductions 4:14-6
- Economy, growth tied GNP 4:7, 12
- Farmers
- Financing, cut back 4:14
- Status 4:16, 18
- Farming operations, types, productivity 4:16-7
- Farms, development, results, stabilization process 4:10, 15
- Federal and provincial income assurance programs 4:18
- Irrigation, water supply, problems 4:18-9
- Loans from Farm Credit Corporation 4:20
- Orchards, producers, members marketing board 4:11
- Row cropping, orchards, competition 4:17
- Social assistance, statistics, costs 4:5-7, 18
- Buckwold, Hon. Sidney L., Senator (Saskatoon)**
- Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:10, 12
- Canadian Federation of Agriculture**
- Beef industry, policy 8:7, 11-3, 8A:3-4, 24-6
- Dairy animals, unofficial grades, prices 8:13-6
- Dairy policy 8A:22-4
- Objectives, priorities 8:6-7, 18-9; 8A:1
- Policy and resolutions, index 8A:13-30
- Statement 8A:1-30
- Chisholm, T. A., President, Ronald A. Chisholm Ltd.**
- Beef industry 3:5-36
- Commission of Inquiry Into the Marketing of Beef and Veal (Mackenzie)**
- Objectives, co-operation 1:5-6
- Recommendations, action taken 2:5-6
- Consumer and Corporate Affairs Dept.**
- Beef system, studies 1:25
- Dominion Stores Limited**
- Activities, stores 3:51, 63, 74
- Boxed beef 3:58-9
- Deliveries, holding power 3:59
- Facilities 3:59-60
- Feature cut, sales, advertising 3:56-8, 61, 66-8
- Net return, profit margin 3:53, 67-8, 70-2
- Presentations made 3:51
- Price setting 3:51-2, 54-7, 60-1, 64-6, 70-1
- Purchases, process, sources 3:51-2, 54-6, 58-66, 70, 73-4
- Retail market, position 3:52-5
- Shareholders, subsidiaries 3:53-4
- Special cuts, price, regional variations 3:61, 73-4
- Ventes, événements imprévus, répercussions 3:25-6
- Viande hachée, conservation, détérioration 3:73; 5:14-5
- Brassard, M. Jean, conseiller juridique, Société du crédit agricole**
- Bill C-29 7:21-4, 32
- Buckwold, hon. Sidney L., sénateur (Saskatoon)**
- Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:10, 12
- Chisholm, M. T. A., président, Ronald A. Chisholm Ltd.**
- Industrie bœuf 3:5-36
- Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau (Mackenzie)**
- But, collaboration 1:5-6
- Recommandations, suites 2:5-6
- Commission du bétail de l'Alberta**
- Réseau Montréal-Alberta commercialisation bœuf, étude Mackenzie 1:5
- Commission Mackenzie**
- Voir
- Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau
- Conseil du Trésor**
- Indiens C.-B., projet développement agricole 4:6-8
- Consommation et Corporations, Ministère**
- Commercialisation bœuf, études, compétence 1:25
- Crédit agricole, Loi**
- Amendements, importance 7:5-6, 8-11
- Arrérages, intérêt 7:6, 10, 15
- Comité, recommandations (Bill C-34, avril 1975) 7:5
- Lois portant affectation crédits, recours, renvois Comité Communes 7:7, 9, 24-5
- Prêts, niveau maximum, augmentation 7:5-6, 9
- Dominion Stores Limited**
- Achats, procédures, sources 3:51-2, 54-6, 58-66, 70, 73-4
- Actionnaires, filiale 3:53-4
- Activités, magasins 3:51, 63, 74
- Article vedette, ventes, publicité 3:56-8, 61, 66-8
- Bœuf en carton 3:58-9
- Coupes spéciales, prix, différences régionales 3:61, 73-4
- Fixation prix 3:51-2, 54-7, 60-1, 64-6, 70-1
- Fournisseurs 3:52, 55
- Installations 3:59-60
- Livraisons, conservation 3:59
- Mémoires soumis 3:51
- Recettes nettes, marge profits 3:53, 67-8, 70-2
- Vente au détail, position 3:52-5

- Suppliers 3:52, 55
- Dupuis, André, Meat Merchandiser (Quebec), Dominion Stores Limited**
Beef industry 3:65, 71
- Farm Credit Act**
Amendments, importance 7:5-6, 8-11
Approbation Acts, use, referred to Commons Committee 7:7, 9, 24-5
Arrears, interest penalty 7:6, 10, 15
Committee, recommendations (Bill C-34, April 1975) 7:5
Loans, ceiling, increase 7:5-6, 9
- Farm Credit Corporation**
Borrowing power 7:8
Capital, increase, budget restrictions 7:5, 8-9, 19-20, 24-5
Head office, move 7:25
Land bank, credit unions in Saskatchewan, competition 7:30-2
Loans
Administration, percentage of arrears 7:10-1, 14-5, 18-9
Amounts, differences between provinces 7:13-7, 19
Granted, legal services cost 7:6-7, 21-3, 32
Interest reductions 7:23
Limits, system of allocation 7:5-6, 9, 11-6, 18, 20, 27-8
Losses, estimate 7:10
Number, amounts 7:10
Prepayment, penalty 7:20-1
Provincial lending agencies 7:16-7, 19
Refinancing 7:15
Saskatchewan, size and value of farms 7:11-3, 30-1
United States, situation 7:11
Woodlot, development 7:17-8
Loans, approval criteria 7:6, 9-10, 12-3, 17, 25-6
Age 7:9, 17
Farm size, value 7:12-3, 28-30
Land, appraisal, market value 7:6, 9-10, 25-9
Reimbursement capacity of enterprise 7:10, 13, 17, 26
Mandatory supervision fee 7:6, 10
Programs, volume of business 7:10-1
Provision of advisory services to borrowers 7:6, 10
Small farm development program 7:11, 26-7
- Fournier, Hon. Edgar E., Senator (Madawaska-Restigouche)**
Canadian Federation of Agriculture 8:11, 17-9
Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:10, 19
- Fournier, Hon. Michel, Senator (Restigouche-Gloucester)**
Bill C-29 7:25-6, 29
- Hamilton, William, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture**
Annual Submission 8:7, 14-5, 17
- Harries, Hu, Edmonton, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal**
Beef Industry 2:8, 14-24
- Dupuis, M. André, directeur, Commercialisation viande (Québec), Dominion Stores Limited**
Industrie bœuf 3:65, 71
- Fédération canadienne de l'agriculture**
Bétail laitier, catégories officieuses, prix 8:13-6
Industrie bœuf, politique 8:7, 11-3; 8A:34-5, 56-8
Mémoire 8A:31-63
Objectifs, priorités 8:6-7, 18-9; 8A:31
Politique et résolutions, index 8A:45-63
Politique laitière 8A:54-6
- Fournier, hon. Edgar E., sénateur (Madawaska-Restigouche)**
Fédération canadienne de l'agriculture 8:11, 17-9
Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:10, 19
- Fournier, hon. Michel, sénateur (Restigouche-Gloucester)**
Bill C-29 7:25-6, 29
- Hamilton, M. William, secrétaire exécutif associé, Fédération canadienne de l'agriculture**
Mémoire annuel 8:7, 14-5, 17
- Harries, M. Hu, Edmonton, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau**
Industrie bœuf 2:8, 14-24
- Hays, hon. Harry, sénateur (Calgary)**
Bill C-29 7:11-5, 18-9, 24-5, 27-9
- Hollingshead, M. Gordon, agent de prêt, Société du crédit agricole**
Bill C-29 7:12, 14-9, 29-31
- Indiens de Colombie-Britannique**
Agriculteurs, statut 4:16, 18
Bien-être social, bénéficiaires, prestations, coûts 4:5-7, 18
Comité agriculture
Expansion économique, estimation 4:14-7
Formation, rôle 4:5-6; 4A:2
Culture en rangées, vergers, concurrence 4:17
Économie liée PNB, améliorations 4:7, 12
Expansion économique, aide financière réduite 4:14-6
Exploitations agricoles, types, productivité 4:16-7
Fermes, exploitation, résultats, processus stabilisation 4:10, 15
Fermiers, aide financière restreinte 4:14
Irrigation, approvisionnement eau, difficultés 4:18-9
Population agricole 4:10-1
Prêts, obtention de Société crédit agricole 4:20
Programmes assurance-salaire fédéral et provinciaux 4:18
Projet développement agricole
Conseil du Trésor, soumission 4:6-8
Coûts 4:7
Direction financière corporations, objections 4:7-8
Élaboration, consultations, service vulgarisation 4:6, 9; 4A:1
Exploitations familiales, unités, potentiel, revenus 4:6-7, 10-1, 18-20

Hays, Hon. Harry, Senator (Calgary)

Bill C-29 7:11-5, 18-9, 24-5, 27-9

Hollingshead, Gordon, Lending Officer, Farm Credit Corporation

Bill C-29 7:12, 14-9, 29-31

Indian Affairs and Northern Development Dept.**B.C. Indians**

Agricultural land, report 4:6, 9

Agricultural programs, financial resources, studies 4:7-8, 14-6; 4A:1-2

Farms, result development, stabilization process 4:10

Telegrams 4A:1-2

Indian Economic Development Fund, restrictions 4:15-6

Indian Fishermen Assistance program 4:19

Native communities, agricultural development, funds 4:12-4

Inman, Hon. F. Elsie, Senator (Murray Harbour)

Bill C-29 7:14, 17

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 2:30-1; 3:21, 43, 53-4, 59, 63; 5:11-2, 15, 18, 22

Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:6

Interest Act

Defaulted payments, additional interest 7:6, 10

Jackson, Allen C., Executive Vice-President, Dominion Stores Limited

Beef industry 3:51-5, 57, 60, 63, 67-8, 71, 73-4

Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture

Annual Submission 8:9-10, 12-5, 17-9

Lea, Dobson, President, Canadian Federation of Agriculture

Annual Submission

Discussion 8:8-19

Statement 8:5-7

Lépine, Gabriel, President, Lépine-Laurier Inc., Montreal, Quebec

Beef industry 3:37-50

Lépine-Laurier Inc., Montreal

Activities, nature 3:37, 40-2, 47-8

Boxed beef 3:44-5

Competitors 3:42

Customers, markets 3:38-9

Freight rebate 3:43-5

Frozen meats, centre cuts 3:42-3

Price setting, profit margin, mechanisms 3:38-42, 45-50

Purchases, sources, method of operation 3:37-9, 45-9

Sales, markets 3:37, 48

Financement, méthodes, subventions 4:7-9, 14-5; 4A:1-2
Min. Affaires indiennes, aide financière 4:7-8, 14-6; 4A:1-2

Plan quinquennal, buts 4:5-7, 17, 20

Télégrammes du ministère 4A:1-2

Terrains, propriétés hors réserves, acquisition 4:12

Terres arables, acres, potentiel exploitation 4:6, 9, 11

Unités, utilisation, activités 4:8-9, 11-2, 21

Vergers, exploitants, membres office commercialisation 4:11

Inman, hon. F. Elsie, sénateur (Murray Harbour)

Bill C-29 7:14, 17

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 2:30-1; 3:21, 43, 53-4, 59, 63; 5:11-2, 15, 18, 22

Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:6

Intérêt, Loi sur

Paiements en défaut, intérêt additionnel 7:6, 10

Jackson, M. Allen C., vice-président administratif, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:51-5, 57, 60, 63, 67-8, 71, 73-4

Kirk, M. David, secrétaire exécutif, Fédération canadienne de l'Agriculture

Mémoire annuel 8:9-10, 12-9

Lea, M. Dobson, président, Fédération canadienne de l'Agriculture

Mémoire annuel

Discussion 8:8-19

Exposé 8:5-7

Lépine, M. Gabriel, président, Lépine-Laurier Inc., Montréal, Québec

Industrie bœuf 3:37-50

Lépine-Laurier Inc., Montréal

Achats, provenance, mode opération 3:37-9, 45-9

Activités, nature 3:37, 40-2, 47-8

Bœuf en carton 3:44-5

Clients, marchés 3:38-9

Concurrents 3:42

Fixation prix, marge bénéficiaire, mécanismes 3:38-42, 45-50

Transport marchandises, rabais 3:43-5

Ventes, marchés 3:37, 48

Viandes congelées, coupes centrales 3:42-3

Levine, M. Jack, vice-président administratif, vente au détail, Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Industrie bœuf 5:5-33

McDonald, hon. Alexander, sénateur (Moosomin)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:6-7, 9-10, 12, 14, 19; 3:9-10, 15-7, 23-6, 35-6, 40, 45-8, 53, 60-2

Levine, Jack, Executive Vice-President, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Beef industry 5:5-33

McDonald, Hon. Alexander, Senator (Moosomin)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:6-7, 9-10, 12, 14, 19; 3:9-10, 15-7, 23-6, 35-6, 40, 45-8, 53, 60-2

Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:9, 19-20

Macdonald, Hon. John M., Senator (Cape Breton)

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:21-2, 25

MacEachern, Gordon, President, Agricultural Economics Research Council of Canada

Beef industry

Discussion 1:6-27

Statement 1:5-6

McElman, Hon. Charles, Senator (Nashwaak Valley)

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:26-7

McGrand, Hon. Fred A., Senator (Sunbury)

Bill C-29 7:17-8

Mackenzie, M. H., Ottawa, former commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal

Beef industry 2:5-14, 18, 21, 24-5, 27-8, 30-1

Mackenzie inquiry

See

Commission of Inquiry Into the Marketing of Beef and Veal

McNamara, Hon. William C., Senator (Saskatchewan)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 5:15-6

Massé, Guy, Grocery Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Beef industry 5:9, 29, 31-2

Michaud, Hon. Hervé J., Senator (Kent), Committee Deputy Chairman

Bill C-29 7:23, 28-9, 31-2

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 3:5, 36, 70-1; 5:20-2

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:25-6

Molgat, Hon. Gildas L., Senator (Ste. Rose)

Bill C-29 7:19-20, 22, 24, 26, 30

Canadian Federation of Agriculture 8:5

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:7, 19-22, 24-5, 27; 2:12-4, 18, 20, 22-3, 25-9; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:22-8, 32-3

Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:16-7, 19-21, 24

Rencontre ave «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:9, 19-20

Macdonald, hon. John M., sénateur (Cap-Breton)

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:21-2, 25

MacEachern, M. Gordon, président, Conseil de recherches en économie agricole du Canada

Industrie bœuf

Discussion 1:6-27

Exposé 1:5-6

McElman, hon. Charles, sénateur (Nashwaak Valley)

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:26-7

McGrand, hon. Fred A., sénateur (Sunbury)

Bill C-29 7:17-8

Mackenzie, Commission

Voir

Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf et du veau

Mackenzie, M. M. H., Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau

Industrie bœuf 2:5-14, 18, 21, 24-5, 27-8, 30-1

McNamara, hon. William C., sénateur (Saskatchewan)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 5:15-6

Massé, M. Guy, gérant, Commercialisation de l'épicerie, Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Industrie bœuf 5:9, 29, 31-2

Michaud, hon. Hervé J., sénateur (Kent), Vice-président du Comité

Bill C-29 7:23, 28-9, 31-2

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 3:5, 36, 70-1; 5:20-2

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:25-6

Molgat, hon. Gildas L., sénateur (Ste-Rose)

Bill C-29 7:19-20, 22, 24, 26, 30

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:7, 19-22, 24-5, 27; 2:12-4, 18, 20, 22-3, 25-9; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:22-8, 32-3

Fédération canadienne de l'agriculture 8:5

Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:16-7, 19-21, 24

- Norrie, Hon. Margaret F., Senator (Colchester-Cumberland)**
 Bill C-29 7:13-8, 28, 30
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 3:59, 67
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:6, 14, 21
- Norrie, hon. Margaret F., sénateur (Colchester-Cumberland)**
 Bill C-29 7:13-8, 28, 30
 Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 3:59, 67
 Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs» 4:6, 14, 21
- Olson, Hon. H. A. (Bud), Senator (Alberta South)**
 Canadian Federation of Agriculture 8:10-7
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 1:7-18, 23-4; 2:6-11, 18-20, 29-30; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:6-13, 16-20, 28-32
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:12-3, 15, 22
- Olson, hon. H. A. (Bud), sénateur (Alberta-Sud)**
 Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 1:7-18, 23-4; 2:6-11, 18-20, 29-30; 3:5-9, 17-23, 27-30, 32-4, 36, 40-6, 48, 54-9, 62, 64-5, 68-70, 72-3; 5:6-13, 16-20, 28-32
 Fédération canadienne de l'agriculture, 8:10-7
 Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:12-3, 15, 22
- Pasco, Robert S., Chairman, Agriculture Committee of Union of British Columbia Indian Chiefs**
 Agriculture, development program
 Discussion 4:8-14, 18-21
 Statement 4:5-7
- Pasco, chef Robert S., président, Comité agriculture, Union des chefs indiens de Colombie-Britannique**
 Agriculture, projet développement 4:8-14, 18-21
 Discussion 4:8-14, 18-21
 Exposé 4:5-7
- Patry-Cullen, Lydia, Ottawa, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal**
 Beef industry 2:6, 8-14, 18, 25-31
- Patry-Cullen, Mme Lydia, Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau**
 Industrie bœuf 2:6, 8-14, 18, 25-31
- Petten, Hon. William John, Senator (Bonavista)**
 Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 5:16
- Petten, hon. William John, sénateur (Bonavista)**
 Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 5:16
- Poirier, Rolland, Chairman, Farm Credit Corporation**
 Bill C-29
 Discussion 7:11-32
 Statement 7:8-11
- Poirier, M. Rolland, président, Société du crédit agricole**
 Bill C-29
 Discussion 7:11-32
 Exposé 7:8-11
- Report to Senate**
 Bill C-29 7:5-7
- Rapport au Sénat**
 Bill C-29 7:5-7
- Riley, Hon. Daniel A., Senator (Saint John)**
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:16-9, 23-4
- Riley, hon. Daniel A., sénateur (Saint John)**
 Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:16-9, 23-4
- Roblin, Hon. Duff, Senator (Red River)**
 Canadian Federation of Agriculture 8:7-10, 18-9
- Roblin, hon. Duff, sénateur (Red River)**
 Fédération canadienne de l'agriculture 8:7-10, 18-9
- Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario**
 Activities, role 3:5, 10-1, 14, 22, 30
 Beef sources 3:35
 Dealing with U.S. 3:12-4
 Price setting, method, sheet 3:8-11, 15, 21-2, 28-33
- Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario**
 Activités, rôle 3:5, 10-1, 14, 22, 30
 Bœuf, provenance 3:35
 Fixation prix, méthode, liste 3:8-11, 15, 21-2, 28-33
 Transactions avec États-Unis 3:12-4
- Sparrow, Hon. Herbert Orville, Senator (The Battlefords)**
 Bill C-29 7:15-6, 20-3, 25
- Société du crédit agricole**
 Banque hypothécaire de Saskatchewan, coopératives de crédit, concurrence 7:30-2
 Capital-action, accroissement, restrictions budgétaires 7:5, 8-9, 19-20, 24-5
 Pouvoir d'emprunt 7:8
 Prestation services consultatifs aux emprunteurs 7:6, 10
- Steinberg's Limited, Montreal, Quebec**
 Activities, sales 5:6, 22
 Boxed beef, production, centralization 5:13-6
 Consumer-producer, price difference 5:12, 19-21
 Facilities, warehouses 5:6, 13, 19, 32-3
 Hamburger, deterioration 5:14-5

Imports from Australia and New Zealand, use 5:15-6
 Maritimes, branch 5:6, 22
 Meat, quality, aging, control 5:12-5, 18-9
 Meat industry, governmental studies, involvement 5:5
 New stores in western Canada 5:21-2
 Price cuts, means, technology 5:13, 29-31
 Price setting, negotiations 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 5:6-11, 22-4
 Retail sales, gross margin, loss-leader 5:6, 12-3, 16, 26-7
 Sales volume, decrease 5:11-2
 Shareholders, financing, voting stock 5:11
 Special cuts, sales, publicity, criteria 5:16-8
 Supplies, purchase, form, process 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 3:7-8; 5:6-9, 12, 23

Toma, John C., Senior Vice-President, Dominion Stores Limited

Beef industry 3:55, 57-8, 65-6, 68, 70, 72

Treasury Board

B.C. Indians, agricultural development program 4:6-8

Union of British Columbia Indian Chiefs

Background 4:5

Veilleux, Serge, Meat Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec

Beef industry 5:12, 31

Wasick, Mitchell L., Corporate Secretary, Dominion Stores Limited

Beef industry 3:63, 69

Whelan, Hon. Eugene F., P.C., Minister Agriculture

Beef producers, strike
 Discussion 6:12, 14-27
 Statement 6:5-11

Wilcox, Chester H., Corporate Merchandising Manager, Meat, Dominion Stores Limited

Beef industry
 Discussion 3:54-75
 Statement 3:51-2

Williams, Hon. Guy, Senator (Richmond)

Canadian Federation of Agriculture 8:13-6
 Meeting with Union of British Columbia Indian Chiefs 4:10-4, 18

Yuzk, Hon. Paul, Senator (Fort Garry)

Inquiry into desirability of long-term stabilization in Canadian beef industry 5:11-2
 Matters relating to strike of beef producers in Saskatchewan and Manitoba, and export-import of beef 6:22-3

For lists of appendices and witnesses, *see* following pages.

Prêts

Administration, pourcentage arrérages 7:10-1, 14-5, 18-9
 Boisés, développement 7:17-8
 Consentis, coût services juridiques 7:6-7, 21-3, 32
 États-Unis, situation 7:11
 Intérêts, rabais 7:23
 Limites, système de répartition 7:5-6, 9, 11-6, 18, 20, 27-8
 Montants, différences entre provinces 7:13-7, 19
 Nombre, montants 7:10
 Organismes provinciaux 7:16-7, 19
 Pertes, estimation 7:10
 Refinancement 7:15
 Remboursement anticipé, pénalité 7:20-1
 Saskatchewan, dimension, valeur fermes 7:11-3, 30-1
 Prêts, critères obtention 7:6, 9-10, 12-3, 17, 25-6
 Âge 7:9, 17
 Capacité remboursement de l'exploitation 7:10, 13, 17, 26
 Fermes, dimension, valeur 7:12-3, 28-30
 Terres, évaluation, valeur marchande 7:6, 9-10, 25-9
 Programme développement petites fermes 7:11, 26-7
 Programmes, volume affaires 7:10-1
 Siège social, déménagement 7:25
 Surveillance, frais obligatoires 7:6, 10

Sparrow, hon. Herbert Orville, sénateur (The Battlefords)

Bill C-29 7:15-6, 20-3, 25

Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Actionnaires, financement, droit vote 5:11
 Activités, chiffre affaires 5:6, 22
 Approvisionnements, achats, forme, procédures 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 3:7-8; 5:6-9, 12, 23
 Bœuf en cartons, production, centralisation 5:13-6
 Consommateur-producteur, différence prix 5:12, 19-21
 Coupes spéciales, ventes, publicité, critères 5:16-8
 Importations Australie et Nouvelle-Zélande, utilisation 5:15-6
 Industrie viande, études gouvernementales, participation 5:5
 Installations, entrepôts 5:6, 13, 19, 32-3
 Maritimes, succursale 5:6, 22
 Nouveaux magasins dans Ouest canadien 5:21-2
 Prix fixation, négociations 1:9-10, 14-5; 2:9-10; 5:6-11, 22-4
 Réduction prix, moyens, technologie 5:13, 29-31
 Vente au détail, marge bénéficiaire brute, vente à perte 5:6, 12-3, 16, 26-7
 Viande hachée, conservation, détérioration 5:14-5
 Viandes, qualité, vieillissement, contrôle 5:12-5, 18-9
 Volume ventes, baisse 5:11-2

Toma, M. John C., premier vice-président, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:55, 57-8, 65-6, 68, 70, 72

Union des chefs indiens de Colombie-Britannique

Historique 4:5

Veilleux, M. Serge, directeur, Commercialisation des viandes, Steinberg Limitée, Montréal, Québec

Industrie bœuf 5:12, 31

Wasick, M. Mitchell L., secrétaire administratif, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf 3:63, 69

Whelan, hon. Eugene F., C.P., Ministre, Agriculture

Grève producteurs bœuf
Discussion 6:12, 14-27
Exposé 6:5-11

Wilcox, M. Chester H., gérant viandes, Dominion Stores Limited

Industrie bœuf
Discussion 3:54-75
Exposé 3:51-2

Williams, hon. Guy, sénateur (Richmond)

Fédération canadienne de l'agriculture 8:13-6
Rencontre avec «Union of British Columbia Indian Chiefs»
4:10-4, 18

Zuzyk, hon. Paul, sénateur (Fort Garry)

Enquête sur mérites stabilisation à long terme dans industrie du bœuf au Canada 5:11-2
Questions relevant grève producteurs de bœuf en Saskatchewan et Manitoba, ainsi que exportation et importation bœuf 6:22-3

Voir sur pages suivantes listes d'appendices et de témoins

Appendices

- 4A—Telegram from R. D. Brown to F. J. Walchli 4A:1
- 4B—Telegram R. D. Brown to G. Manuel 4A:2
- 8A—Canadian Federation of Agriculture, brief 8A:1-30

Document

- British Columbia Indian Agricultural Program, 1978-1983 4:4

Witnesses

- Adolph, Victor, Member Agriculture Committee of Union of British Columbia Indian Chiefs
- Andal, M. E., Director, Research Services, Farm Credit Corporation
- Barrie, Ralph, First Vice-President, Ontario Federation of Agriculture
- Brassard, Jean, Legal Counsel, Farm Credit Corporation
- Chisholm, T. A., President, Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario
- Dupuis, André, Meat Merchandiser (Quebec) Dominion Stores Limited
- Hamilton, William, Associate Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture
- Harries, Hu, Edmonton, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal
- Hollingshead, Gordon, Lending Officer, Farm Credit Corporation
- Jackson, Allen C., Executive Vice-President, Dominion Stores Limited
- Kirk, David, Executive Secretary, Canadian Federation of Agriculture
- Lea, Dobson, President, Canadian Federation of Agriculture
- Lépine, Gabriel, President, Lépine-Laurier Inc., Montreal, Quebec
- Levine, Jack, Executive Vice-President, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec
- MacEachern, Gordon, President, Agricultural Economics Research Council of Canada
- Mackenzie, M. H., Ottawa, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal
- Massé, Guy, Grocery Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec
- Pasco, Robert S., Chairman, Agriculture Committee of Union of British Columbia Indian Chiefs
- Patry-Cullen, Lydia, Ottawa, former Commissioner, Commission of Inquiry Into Marketing of Beef and Veal
- Poirier, Rolland, Chairman, Farm Credit Corporation
- Toma, John C., Senior Vice-President, Marketing, Dominion Stores Limited
- Veilleux, Serge, Meat Merchandising Manager, Steinberg's Limited, Montreal, Quebec
- Wasick, Mitchell L., Corporate Secretary, Dominion Stores Limited
- Whelan, Hon. Eugene F., P.C., Minister Agriculture
- Wilcox, Chester H., Corporate Merchandising Manager, Meat, Dominion Stores Limited

Appendices

- 4A—Télégramme R. D. Brown à F. J. Walchli 4A:1
- 4B—Télégramme R. D. Brown à G. Manuel 4A:2
- 8A—Fédération canadienne de l'agriculture, mémoire 8A:31-63

Document

- British Columbia Indian Agricultural Program 1978-1983* 4:4

Témoins

- Adolph, chef Victor, membre, Comité agriculture Union des chefs indiens de Colombie-Britannique
- Andal, M. M. E., directeur, Service de recherche, Société du crédit agricole
- Barrie, M. Ralph, premier vice-président, Fédération de l'agriculture de l'Ontario
- Brassard, M. Jean, conseiller juridique, Société du crédit agricole
- Chisholm, M. T. A., président, Ronald A. Chisholm Ltd., Toronto, Ontario
- Dupuis, M. André, directeur, Commercialisation viande (Québec), Dominion Stores Limited
- Hamilton, M. William, secrétaire exécutif associé, Fédération canadienne de l'agriculture
- Harries, M. Hu, Edmonton, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau
- Hollingshead, M. Gordon, agent de prêt, Société du crédit agricole
- Jackson, M. Allen C., vice-président administratif, Dominion Stores Limited
- Kirk, M. David, secrétaire exécutif, Fédération canadienne de l'agriculture
- Lea, M. Dobson, président, Fédération canadienne de l'agriculture
- Lépine, M. Gabriel, président, Lépine-Laurier Inc., Montréal, Québec
- Levine, M. Jack, vice-président administratif, vente au détail, Steinberg Limitée, Montréal, Québec
- MacEachern, M. Gordon, président, Conseil de recherches en économie agricole du Canada
- Mackenzie, M. M. H., Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau
- Massé, M. Guy, gérant, Commercialisation de l'épicerie, Steinberg Limitée, Montréal, Québec
- Pasco, chef Robert S., président, Comité agriculture, Union des chefs indiens de Colombie-Britannique
- Patry-Cullen, M^{me} Lydia, Ottawa, ancien commissaire, Commission enquête sur commercialisation bœuf et veau
- Poirier, M. Rolland, président, Société du crédit agricole
- Toma, M. John C., premier vice-président, commercialisation, Dominion Stores Limited
- Veilleux, M. Serge, directeur, Commercialisation des viandes, Steinberg Limitée, Montréal, Québec
- Wasick, M. Mitchell L., secrétaire administratif, Dominion Stores Limited
- Whelan, hon. Eugene F., C.P., Ministre Agriculture
- Wilcox, M. Chester H., gérant viandes, Dominion Stores limited

	Canada Post	Postes Canada
	Postage paid	Port payé

**Third Troisième
class classe**

**K1A 0S7
HULL**

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

11—Tribune...
12—Tribune...
13—Canadian...
14—Canadian...
15—Canadian...

16—Canadian...
17—Canadian...
18—Canadian...

19—Canadian...
20—Canadian...
21—Canadian...

22—Canadian...
23—Canadian...
24—Canadian...

25—Canadian...
26—Canadian...
27—Canadian...

28—Canadian...
29—Canadian...
30—Canadian...

31—Canadian...
32—Canadian...
33—Canadian...

34—Canadian...
35—Canadian...
36—Canadian...

37—Canadian...
38—Canadian...
39—Canadian...

40—Canadian...
41—Canadian...
42—Canadian...

43—Canadian...
44—Canadian...
45—Canadian...

46—Canadian...
47—Canadian...
48—Canadian...

49—Canadian...
50—Canadian...
51—Canadian...

52—Canadian...
53—Canadian...
54—Canadian...

55—Canadian...
56—Canadian...
57—Canadian...

58—Canadian...
59—Canadian...
60—Canadian...

61—Canadian...
62—Canadian...
63—Canadian...

64—Canadian...
65—Canadian...
66—Canadian...

67—Canadian...
68—Canadian...
69—Canadian...

70—Canadian...
71—Canadian...
72—Canadian...

73—Canadian...
74—Canadian...
75—Canadian...

76—Canadian...
77—Canadian...
78—Canadian...

79—Canadian...
80—Canadian...
81—Canadian...

82—Canadian...
83—Canadian...
84—Canadian...

85—Canadian...
86—Canadian...
87—Canadian...

88—Canadian...
89—Canadian...
90—Canadian...

