

Appendices

Annexes

General Description of the Procedures of the Commission

The Commission of Inquiry Into the Marketing of Beef and Veal was constituted by Order-in-Council P.C. 1975-1, 6 January 1975, a copy of which is attached as Appendix A.

The Commission opened its doors at Suite 410, 140 Wellington Street, on Monday, January 27, 1975, and employed staff as necessary to complete its work.

In organizing the series of Public Hearings across the country, the Commission promulgated a 'Practice and Procedure' which set out the manner in which the Public Hearings would be conducted and the manner in which evidence would be received. A copy is attached as Appendix B.

The public was invited to participate in the Inquiry by advertisements which appeared in 94 English and French newspapers and periodicals across the country on or about February 17, 1975. A copy of the advertisement is attached as Appendix C. In a subsequent advertisement, which appeared in 73 newspapers, announcement was made of the date and location of each Public Hearing. A copy is attached as Appendix D. A final advertisement appeared in the local media several days before a Public Hearing was held in a city to notify the public of the date, location and hour of commencement. A copy is attached as Appendix E.

Federal Members of Parliament, Ministers of Agriculture of the Provincial Governments, and other interested parties were kept informed of the Commission's schedule and were provided with an information kit on the Commission's terms of reference, Practice and Procedure, and the dates of the Public Hearings to enable them to contribute and participate in the work of the Commission. Approximately 600 people were provided this information on request. Others were asked to participate in the Inquiry through direct mailing. Newspapers, periodicals, radio and television stations were also informed of the Commission's activities.

Description générale de la procédure de la Commission

La Commission d'enquête sur la mise en marché du boeuf et du veau a été créée par l'arrêté-en-conseil C.P. 1975-1 en date du 6 janvier 1975 (annexe A).

C'est le lundi 27 janvier 1975 au 140, rue Wellington, pièce 410, que la Commission ouvrait ses portes et embauchait le personnel nécessaire pour mener ses travaux à bien.

En planifiant une série d'audiences publiques à travers le pays, la Commission publiait un document "Pratique et procédure" pour expliquer l'acheminement des mémoires et le déroulement des audiences publiques (annexe B).

Vers le 17 février 1975, les commissaires invitèrent le public à participer à l'enquête par le truchement d'annonces publiées dans 94 quotidiens et périodiques français et anglais du Canada (annexe C-1). Dans une annonce subséquente publiée dans 73 journaux, on donna la date et le lieu de chaque audience publique (annexe D-1). Quelques jours avant la tenue d'une audience publique, les médias locaux publiaient une dernière annonce pour communiquer au public la date, le lieu et l'heure de l'audience (annexe E-1).

Les députés fédéraux, les ministres de l'Agriculture des gouvernements provinciaux et les autres parties intéressées reçurent le calendrier de la Commission ainsi qu'une pochette de documentation contenant le mandat de la Commission, la Pratique et procédure et les dates des audiences publiques de manière à pouvoir contribuer et participer aux travaux de la Commission. Cette documentation fut également envoyée sur demande à environ 600 personnes ou groupes, tandis que d'autres étaient priés de participer à l'enquête par courrier. Les activités de la Commission furent communiquées aux quotidiens, aux périodiques et aux stations de radio et de télévision.

As a result of the response to the Commission's request for submissions, 26 locations were chosen for 39 Public Hearings. It was considered necessary to lengthen Public Hearings in some cities to 2 or 3 days and make a return visit to others. The final list of the dates, times and locations of the Public Hearings is attached as Appendix F.

Over 125 individuals, interested associations, groups and companies filed briefs and gave oral evidence in support of their briefs (see list in Appendix G). The list of the companies which supplied additional information on their operations or on their costs and profits is attached as Appendix H.

Par suite des réponses à la demande de présentations orales et écrites formulée par la Commission, 26 endroits furent choisis par la tenue de 39 audiences publiques. Il fut jugé nécessaire de tenir des audiences publiques de deux ou trois jours dans certaines villes et même de retourner dans d'autres endroits. L'annexe F donne la liste définitive des lieux, dates et heures des audiences publiques.

Plus de 125 personnes, associations, compagnies et groupes intéressés préparèrent des mémoires et firent un exposé oral à l'appui de ces mémoires (annexe G). On trouvera à l'annexe H la liste des sociétés qui ont fourni à la Commission des renseignements additionnels sur leur exploitation, leurs coûts et leurs profits.

P.C. 1975-1

**Certified to be a true copy of a Minute
of a Meeting of the Committee
of the Privy Council, approved by
His Excellency the Governor General
on the 6 January, 1975**

The Committee of the Privy Council, on the recommendation of the Prime Minister, advise that, pursuant to Part I of the Inquiries Act, Maxwell Weir Mackenzie, Lydia Patry-Cullen and Hu Harries be appointed Commissioners under Part I of the Inquiries Act to hold a public inquiry covering all beef and veal marketed within Canada and

- a) to examine the organization and methods of operation of the marketing system for all grades of beef and veal including all live cattle, calves and carcass beef and veal sold within Canada whether imported or domestically produced taking into account:
 - (i) each step in the distribution and processing system; and
 - (ii) any geographical differences in the marketing system;
- b) to examine the price setting mechanisms for all beef and veal sold in Canada, including the nature and extent of the price spreads which exist among the various elements of the marketing system;
- c) to examine the number of intermediaries in the system and the nature of the services they render;
- d) to report on the overall effectiveness of the marketing system including both the reasonableness of the costs incurred and of the price spreads which occur at each level and over the entire system;

C.P. 1975-1

**Copie certifiée conforme au procès-verbal
d'une réunion du Comité du Conseil privé,
approuvé par
Son Excellence le Gouverneur général
le 6 janvier 1975**

Sur avis conforme du Premier ministre, le Comité du Conseil privé recommande que, en vertu de la Partie I de la Loi sur les enquêtes, M. Maxwell Weir Mackenzie, M^{me} Lydia Patry-Cullen et M. Hu Harries soient nommés commissaires, aux termes de la Partie I de ladite loi, aux fins de mener une enquête publique sur tous les produits de boeuf et de veau commercialisés au Canada et

- a) d'examiner l'organisation et les modes de fonctionnement du processus de commercialisation du boeuf et du veau de toutes les catégories, y compris la totalité des bovins vivants, des veaux et des carcasses de boeuf et de veau vendus au Canada, qu'ils aient été importés ou produits au pays, en prenant en considération
 - (i) chaque étape du processus de distribution et de transformation; et
 - (ii) toutes les différences d'ordre géographique dans le processus de commercialisation;
- b) d'examiner les mécanismes de fixation des prix de tous les produits de boeuf et de veau vendus au Canada, y compris la nature et l'ampleur des différences de prix aux divers stades du processus de commercialisation;
- c) d'examiner le nombre des intermédiaires qui interviennent dans le processus et la nature de leurs services;
- d) de faire rapport sur l'efficacité générale du processus de commercialisation, y compris la question de savoir si les coûts supportés et les différences de prix à toutes les étapes et dans l'ensemble du processus sont raisonnables;

- e) to submit to the government as soon as possible such recommendations as it may deem fit for improving the marketing of beef and veal in Canada.

The Committee further advise that

- a) Maxwell Weir Mackenzie be designated Chairman of the Commission;
- b) the Commissioners may engage the services of such staff and technical advisers as they deem necessary or advisable and also the services of counsel to aid and assist them in their inquiry at such rates of remuneration and reimbursement as may be approved by the Treasury Board;
- c) the Commissioners may adopt such procedures and methods as they may from time to time deem expedient for the proper conduct of the Inquiry; may sit at such time and at such places as they may decide from time to time.

- e) de présenter au gouvernement, aussitôt que possible, les recommandations que les commissaires pourront juger propres à améliorer la commercialisation du boeuf et du veau au Canada.

Le Comité recommande en outre que

- a) M. Maxwell Weir Mackenzie soit désigné comme président de la Commission;
- b) les commissaires puissent retenir les services du personnel et des conseillers techniques qu'ils jugent nécessaires ou opportuns, et aussi les services d'avocats pour les aider et les assister dans leur enquête, aux taux de rémunération et de remboursement qu'approuvera le Conseil du Trésor;
- c) les commissaires puissent adopter, au gré des circonstances, les règles et méthodes qu'ils jugent opportunes pour la bonne marche de l'enquête, et qu'ils puissent siéger au moment et dans les lieux qu'ils choisiront selon les circonstances.

Commission of Inquiry into the Marketing of Beef and Veal

Practice and Procedure

1. The terms of reference of the Commission are set out in Order in Council P.C. 1975-1 which is attached.
2. Any individual or association involved or interested in the marketing of live cattle, calves and beef and veal in Canada may submit information or views on the subjects described in the above terms of reference in one of two ways:
 - a) by the preparation and submission of a written brief to the Commission;
 - b) by the presentation of an oral brief at one of the public hearings to be announced shortly.
3. In either case described in paragraph 2, the individual or association shall file in writing at the Commission's offices at 140 Wellington St., Suite 410, Ottawa K1P 5A2, on or before March 15, 1975*, a statement which shall contain the following:
 - a) his or her name, address and telephone number;
 - b) in the case of those submitting written briefs, a full statement of his or her information or views on 8½"x14" white bond paper, typed double spaced on one side of the paper in quadruplicate, with all sources of data clearly indicated, and not to exceed twenty pages in length. As many appendices and supporting data as required may be attached to the brief;

* This final date was subsequently extended to June 15 to enable various groups to complete their submissions prior to the hearings in their area.

Commission d'enquête sur la mise en marché du boeuf

Pratique et procédure

1. Le mandat de la Commission est défini dans l'arrêté-en-conseil C.P. 1975-1 (copie ci-jointe).
2. Toutes les associations et personnes impliquées ou intéressées à la mise en marché du boeuf et du veau au Canada peuvent soumettre leurs opinions et les renseignements qu'elles jugeront bon relativement aux sujets décrits dans le mandat mentionné ci-haut par l'un des deux moyens suivants:
 - a) préparation et soumission d'un mémoire écrit à la Commission;
 - b) présentation d'un exposé oral au cours d'une des audiences publiques qui seront annoncées sous peu.
3. Dans chaque cas décrit au paragraphe 2, les associations ou personnes devront faire parvenir par écrit aux bureaux de la Commission, sis au 140, rue Wellington, pièce 410, Ottawa K1P 5A2, avant le 15 mars 1975*, un document comprenant:
 - a) leur nom, adresse et numéro de téléphone;
 - b) dans le cas des mémoires, un exposé complet en quatre exemplaires des renseignements ou opinions qu'elles veulent présenter à la Commission. Cet exposé sera dactylographié à double espace sur un seul côté de page de papier blanc de 8½" x 14" et contiendra toutes les sources de références des données, le tout n'excédant pas 20 pages. On peut joindre à l'exposé toutes les annexes et données additionnelles jugées nécessaires;

* On a remis l'expiration au 15 juin 1975 afin de permettre à certains groupes de terminer leurs mémoires avant les audiences dans leur région.

- c) in the case of those wishing to make an oral presentation at one of the public hearings, an indication of the particular topic in the terms of reference of the Commission to which his or her views will be directed;
 - d) his or her signature.
4. At any public hearing by the Commission, interested parties will be limited to a short introductory presentation of the matters set out in their statement. In response to questions by the Commissioners, the parties will be able to give additional information to explain or demonstrate the facts set out in the written statement.
 5. No oral brief will be received by the Commission from an individual or association which has not filed the required written statement.
 6. Any statement which is not in compliance with these provisions will not be accepted for filing but will be returned for revision, amendment or correction, as the case may be.
 7. The Commission may, in its discretion, request any individual or association, whether or not a written brief to the Commission has been submitted, to provide information and supporting data considered essential to the work of the Inquiry.
- c) dans le cas des présentations orales au cours d'audiences publiques, un exposé indiquant clairement les sujets précis relatifs au mandat de la Commission dont il sera question lors de cette présentation orale;
 - d) leur signature.
4. Lors des audiences publiques de la Commission, les personnes et associations présentant des mémoires écrits devront limiter leur exposé oral à un court sommaire des sujets traités dans leur mémoire écrit. En réponse aux questions des commissaires, elles pourront de plus fournir tous renseignements supplémentaires qu'elles jugeront essentiels pour expliquer ou illustrer les faits présentés dans leur exposé.
 5. Aucun exposé oral ne sera accepté par la Commission si les personnes ou associations n'ont pas au préalable présenté un document écrit à cet effet, tel que requis par la Commission.
 6. Tout exposé non conforme aux exigences mentionnées sera retourné pour fins de révisions, modifications ou corrections, selon le cas.
 7. La Commission peut à sa discrétion demander à toutes associations ou personnes, qu'elles aient soumis ou non un mémoire écrit à la Commission, de fournir tous les renseignements et données jugés essentiels aux travaux de l'Enquête.



COMMISSION OF INQUIRY INTO BEEF MARKETING

This Commission of Inquiry, authorized by Order-in-Council, P.C. 1975-1 dated January 6, 1975 has opened its offices at Suite 410, 140 Wellington Street, Ottawa K1P 5A2, Telephone: (613) 996-5733.

TERMS OF REFERENCE OF THE COMMISSION

- a) to examine the organization and methods of operation of the marketing system for all grades of beef and veal including all live cattle, calves and carcass beef and veal sold within Canada whether imported or domestically produced taking into account:
 - (i) each step in the distribution and processing system; and
 - (ii) any geographical differences in the marketing system;
- b) to examine the price setting mechanisms for all beef and veal sold in Canada, including the nature and extent of the price spreads which exist among the various elements of the marketing system;
- c) to examine the number of intermediaries in the system and the nature of the services they render;
- d) to report on the overall effectiveness of the marketing system including both the reasonableness of the costs incurred and of the price spreads which occur at each level and over the entire system;
- e) to submit to the government as soon as possible such recommendations as it may deem fit for improving the marketing of beef and veal in Canada.

The Commission will hold public hearings in several locations across Canada, the details of which will be confirmed in a later announcement.

All individuals and associations involved or interested in the marketing of live cattle, calves, beef and veal in Canada, who would like to submit briefs on the subjects described in the above terms of reference, are invited immediately to contact Gerald W. Doucet, Executive Secretary of the Commission, for further information on the procedures to be followed.

Commissioners: Lydia Patry-Cullen Maxwell W. Mackenzie Hu Harries
Chairman



COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA MISE EN MARCHÉ DU BOEUF

Cette Commission d'enquête, instituée par un arrêté en conseil C.P. 1975-1, le 6 janvier 1975, a ouvert ses bureaux au 140, rue Wellington, Ottawa K 1P 5A2. (613) 996-5733.

MANDAT DE LA COMMISSION

- a) examiner l'organisation et les modes de fonctionnement du processus de commercialisation du boeuf et du veau de toutes les catégories, y compris la totalité des bovins vivants, des veaux et des carcasses de boeuf et de veau vendus au Canada, qu'ils aient été importés ou produits au pays, en prenant en considération:
 - i) chaque étape du processus de distribution et de transformation
 - ii) toutes les différences d'ordre géographique dans le processus de commercialisation;
- b) examiner les mécanismes de fixation des prix de tous les produits de boeuf et de veau vendus au Canada, y compris la nature et l'ampleur des différences de prix aux divers stades du processus de commercialisation;
- c) examiner le nombre des intermédiaires qui interviennent dans le processus et la nature de leurs services;
- d) faire rapport sur l'efficacité générale du processus de commercialisation, y compris la question de savoir si les coûts supportés et les différences de prix à toutes les étapes et dans l'ensemble du processus sont raisonnables;
- e) présenter au gouvernement, aussitôt que possible, les recommandations que les commissaires pourront juger propres à améliorer la commercialisation du boeuf et du veau au Canada.

Nous annoncerons sous peu en détail la tenue des audiences publiques à travers le Canada pour cette Commission.

Toutes les associations et les personnes impliquées ou intéressées à la mise en marché des bovins vivants, des veaux, du boeuf et du veau au Canada, qui aimeraient nous soumettre des mémoires sur les sujets mentionnés dans le mandat ci-haut, sont invitées à communiquer immédiatement avec M. Gérald Doucet, secrétaire administratif de la Commission, qui leur donnera tous les renseignements pertinents.

Commissaires: Lydia Patry-Cullen Maxwell W. Mackenzie Hu Harries
président



PUBLIC HEARINGS

COMMISSION OF INQUIRY INTO THE MARKETING OF BEEF

All individuals or associations involved or interested in the marketing of live cattle, calves, beef and veal in Canada are invited to attend these initial public hearings. The Commission may, in its discretion, request any individual or association, whether or not a written brief to the Commission has been submitted, to appear as a witness at any of these hearings.

Individuals or associations who wish to make an oral presentation at one of these hearings must file their request in writing to Gerald Doucet, Executive Secretary of the Commission, 140 Wellington St., Suite 410, Ottawa K1P 5A2, on or before April 1, 1975, and describe the particular topic in the terms of reference of the Commission to which their views will be directed.

Final confirmation of the times and locations of the hearings in your area will be announced in this newspaper a few days before they take place.

Commissioners: Lydia Patry-Cullen Maxwell W. Mackenzie Hu Harries
Chairman

March 24-25	Toronto	May 16	Stettler
April 1-2	Calgary	May 17	Innisfail
April 14	Quebec	May 26-27	Calgary
April 15	Chicoutimi	May 28	Claresholm
April 16-18	Montreal	May 29	Lethbridge
April 22	St. John's	May 30	Medicine Hat
April 23	Halifax	May 31	Swift Current
April 24	Charlottetown	June 2	Saskatoon
April 25	Moncton	June 3	Regina
May 5-6	Vancouver	June 4	Brandon
May 7-8	Kamloops	June 5-6	Winnipeg
May 12-13	Edmonton	June 16-17	Toronto
May 14	St. Paul	June 18	London
May 15	Lloydminster	June 25-27	Ottawa



AUDIENCES PUBLIQUES

COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA MISE EN MARCHÉ DU BOEUF

Nous invitons toutes les personnes et associations impliquées ou intéressées à la mise en marché des bovins vivants, des veaux, du boeuf et des veaux au Canada, à assister à ces premières audiences publiques. La Commission peut, à sa discrétion, demander à toutes associations ou personnes, qu'elles aient soumis ou non un mémoire écrit à la Commission, de comparaître comme témoins à l'une de ces audiences publiques.

Les personnes et associations qui désirent faire une présentation orale à l'une des audiences publiques doivent en faire la demande par écrit à M. Gérald Doucet, secrétaire administratif, 140, rue Wellington, Pièce 410, Ottawa K1P 5A2, le ou avant le 1er avril 1975, et décrire le sujet relatif au mandat de la Commission dont il sera question dans cette présentation orale.

Nous confirmerons dans ce journal les dates et lieux des audiences publiques quelques jours avant leur tenue.

Commissaires: **Lydia Patry-Cullen** **Maxwell W. Mackenzie** **Hu Harries**
président

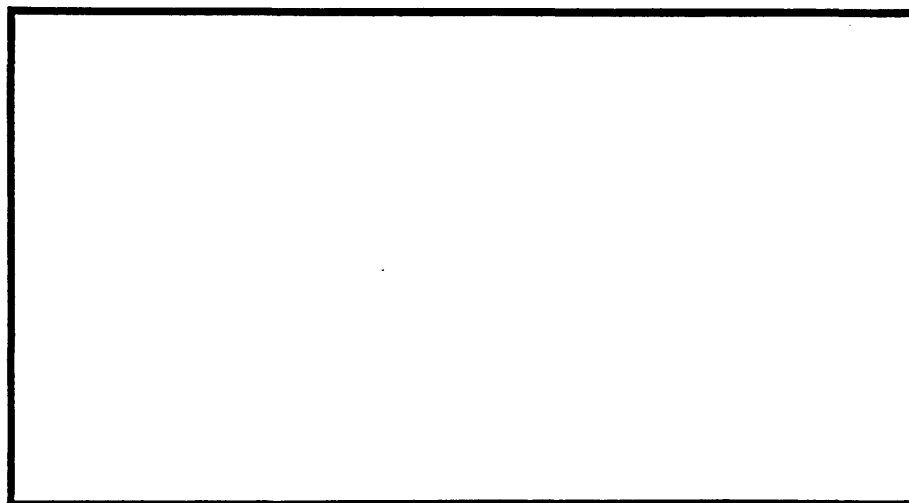
24-25 mars	Toronto	16 mai	Stettler
1er-2 avril	Calgary	17 mai	Innisfail
14 avril	Québec	26-27 mai	Calgary
15 avril	Chicoutimi	28 mai	Claresholm
16-18 avril	Montréal	29 mai	Lethbridge
22 avril	St. John's	30 mai	Medicine Hat
23 avril	Halifax	31 mai	Swift Current
24 avril	Charlottetown	2 juin	Saskatoon
25 avril	Moncton	3 juin	Regina
5-6 mai	Vancouver	4 juin	Brandon
7-8 mai	Kamloops	5-6 juin	Winnipeg
12-13 mai	Edmonton	16-17 juin	Toronto
14 mai	St. Paul	18 juin	London
15 mai	Lloydminster	25-27 juin	Ottawa



PUBLIC HEARINGS

COMMISSION OF INQUIRY INTO
THE MARKETING OF BEEF

You are invited to attend the
public hearings of the
Commission of Inquiry into
the Marketing of Beef in



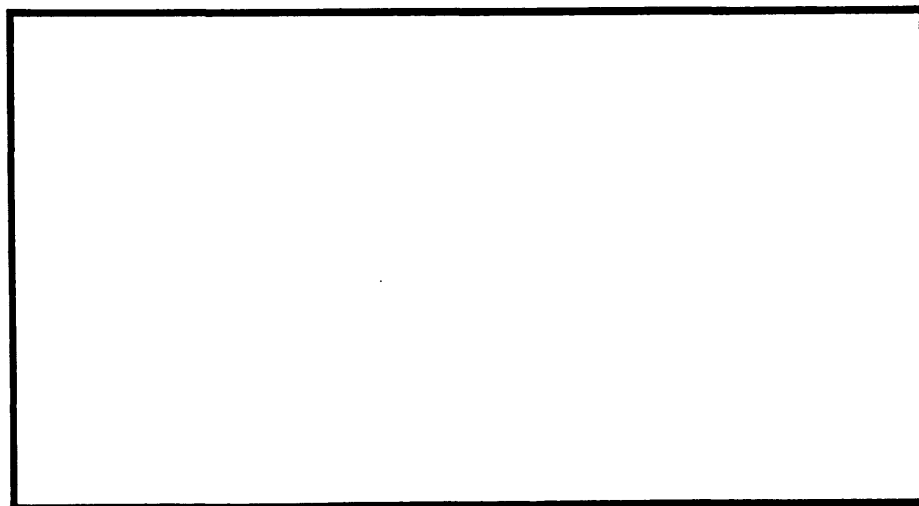
Commissioners: Lydia Patry-Cullen Maxwell W. Mackenzie Hu Harries
Chairman



AUDIENCES PUBLIQUES

**COMMISSION D'ENQUÊTE
SUR LA MISE EN MARCHÉ
DU BOEUF**

Nous vous invitons à assister
à ces audiences publiques:



Commissaires: Lydia Patry-Cullen Maxwell W. Mackenzie Hu Harries
président

**Schedule of Hearings
La liste des audiences**

March/Mars	24-25,	9:00-1:00	Toronto	Cara Inn
April/Avril	1-2,	9:00-1:00	Calgary	Stampede Park
	14,	9:00-1:00	Québec	Holiday Inn
	15,	9:00-1:00	Chicoutimi	Auberge des Gouverneurs
	16-18,	9:00-5:00	Montreal	Hotel Windsor
	22,	9:00-1:00	St. John's	Holiday Inn
	23,	9:00-1:00	Halifax	Province House
	24,	9:00-1:00	Charlottetown	Charlottetown Hotel
	24,	3:00-6:00	Moncton	Brunswick Hotel
	25,	9:00-5:00	Montréal	Holiday Inn
May/Mai	5-6,	9:00-1:00	Vancouver	Bayshore Hotel
	7-8,	9:00-1:00	Kamloops	Christian Education Centre
	12-13,	9:00-1:00	Edmonton	Londonderry Hotel
	13,	7:00-10:00	St. Paul	Recreation Centre Auditorium
	14,	7:00-10:00	Lloydminster	Neville Goss Gymnasium
	15,	7:00-10:00	Stettler	The Memorial Hall
	16,	7:00-10:00	Innisfail	Legion Hall
	26-27,	9:00-1:00	Calgary	Stampede Park
	27,	7:00-10:00	Claresholm	New Curling Rink
	28,	7:00-10:00	Lethbridge	Holiday Inn
	29,	7:00-10:00	Medicine Hat	The Library
	30,	7:00-10:00	Swift Current	Agriculture Canada Research Station
June/Juin	2,	9:00-1:00 2:00-5:00	Saskatoon	Centennial Auditorium
	3,	9:00-1:00 2:00-5:00	Regina	Regina Inn
	4,	9:00-1:00	Brandon	Agricultural Extension Centre
	5,	9:00-1:00 2:00-5:00	Winnipeg	Winnipeg Inn
	16-17,	10:00-1:00 2:00-5:00	Toronto	Four Seasons Sheraton Hotel
	18,	10:00-1:00 2:00-5:00	London	The National Traveller Hotel
	26-27,	10:00-1:00 2:00-5:00	Ottawa	Conference Centre

Appendix G

Annexe G

**Briefs and Oral Presentations to the Commission
Mémoires et présentations orales**

Presented on Behalf of De la part de	Presented by Par	Address Adresse	Written Brief Mémoire écrit	Oral Presentation Présentation orale
Alberta Cattle Feeders' Association	L. Golka J. Carnine B. Butterfield	Room 102, 2003 McKnight Blvd. N.E., Calgary, Alta.	X	X
Alberta Charolettes	Mrs. S. Cripps Mrs. D. Bargholtz	Stettler, Alta.	X	X
Alberta Department of Agriculture	D. Karren	4747 - 50th Street, Red Deer, Alta.		X
Alberta Export Agency	S.S. Berg	2602 A.G.T. Towers, Edmonton, Alta.	X	
Alberta Livestock Co-operative Limited	G.L. Hopkins	2003 McKnight Blvd., N.E., Calgary, Alta.	X	X
H. Armstrong		Medicine Hat, Alta.		X
Atlantic Wholesalers Limited	H. Brooks H. A. Heckbert V. MacLeod	4 Charlotte Street, Sackville, N.B.	X	X
B. Balanoff		Saskatoon, Sask.		X
B.C. Livestock Producers' Co-operative Association	D.B. Whyte	P.O. Box 420, Kamloops, B.C.	X	X
S.S. Berg		Edmonton, Alta.		X
Bolands Limited	L. Christensen H. Wood	P.O. Box 440, Dartmouth, N.S.	X	X
J. Boyd		St. Paul, Alta.		X

F.G. Bradley Co. Ltd.	F. Bradley	550 Kipling Avenue, Toronto, Ont.		X
Mr. & Mrs. Branch		Toronto, Ont.		X
British Columbia Cattlemen's Association	H. Blazowski Dr. Stefan	P.O. Box 420, Kamloops, B.C.	X	X
Burns Meats Limited	J.O. Nielson A. Murphy G. Thompson	P.O. Box 1300, Calgary, Alta.	X	X
Canada Packers Limited	W.F. McLean L.W. MacLeod E.J. Roberts	95 St. Clair Avenue W., Toronto, Ont.	X	X
Canada Safeway Ltd.	J.S. Kimball G. Anselmo D. Stelfox E. Wolfe T. Hodgins	2323 Yonge Street, 6th Floor, Toronto, Ont.	X	X
Canadian Cattlemen's Association	G. Parke S. Brown C. Gracey C. Mills	590 Keele Street, Room 325, Toronto, Ont. and P.O. Box 159, Cache Creek, B.C.	X	X
The Canadian Federation of Agriculture		111 Sparks Street, Ottawa, Ont.	X	
Canadian National Railways	J.C. Gardiner T. Norwood J. MacIntyre	Montréal, Qué.	X	X
Canadian Restaurant Association	J. Rae J.H. Hemmings H. Martin H. Demuth	94 Cumberland Street Toronto, Ont.	X	X

Canadian Trucking Association	Mr. MacLaren R.R. Mayes Mr. Hindmarsh	Suite 300, 130 Albert Street, Ottawa, Ont.	X	X
Chaîne co-opérative du Saguenay	T.-L. Tremblay J. Turcotte C. Tremblay	St-Bruno, Comté du lac St-Jean, Qué.	X	X
Ronald A. Chisholm Ltd.	W. Pelley	130 Bloor Street W., Toronto, Ont.		X
G. Christian		Innisfail, Alta.		X
Chuck Grass Ranches Limited	R. Hilaire	Medicine Hat, Alta.		X
H. Cleveland & Co. Ltd.	H. Cleveland K. Mulligan	635B East Hastings, Vancouver, B.C.		X
Dr. B. Cliplef		Department of Agriculture Brandon, Research Station, Brandon, Man.		X
Conseil des Salaisons du Canada	R. Soucy R. Bilodeau M. Turcotte	689, rue Couves, Greenfield Park, Qué.	X	X
Consumers' Association of Canada	Mrs. M. Brechin Mrs. H. Anderson	251 -# 801 Laurier Avenue W., Ottawa, Ont.	X	X
Consumers' Association of Canada (Ontario)	Mrs. R. Jackson Mrs. A. Turner Mrs. B. Robinson	2 College Street, Toronto, Ont.	X	X
Consumers' Association of St. John's	S. Fowler Mrs. H. Campbell	St. John's, Nfld.		X
R. Copithorne		Innisfail, Alta.		X

County Federations of Agriculture for Lanark, Leeds and Grenville	G.B. Murray Mr. Willoughby	P.O. Box 131, Smiths Falls, Ont.	X	X
D. Curtiss		Innisfail, Alta.		X
A. Dallaire		Chicoutimi, P.Q.		X
P. Dargis		St. Paul, Alta.		X
Dominion Stores Limited	T. Bolton A.C. Jackson M.L. Wasik C. Wilcox	605 Rogers Road, Toronto, Ont.	X	X
J. Dorsh		Medicine Hat, Alta.		X
B. Dortmans		R.R. # 1, Bresslau, Ont.	X	
Dundas Federation of Agriculture	M. Schneckenburger W. Craig	R.R. # 1, Morrisburg, Ont.	X	X
Dvorkin Meat Packers Ltd.	J. Robinson	4211 - 13 A Street, S.E. Calgary, Alta.		X
East and West Ranching Company	P. Armstrong	Medicine Hat, Alta.		X
Mr. Ericson		Lethbridge, Alta.		X
Essex Packers Limited	J. Ryan Mr. Christensen	P.O. Box 3000, Station 'B', Hamilton, Ont.	X	X
W. Everett		Kamloops, B.C.		X
Mr. Farmer		Kamloops, B.C.		X
D. Fawcett		Lloydminster, Sask.		X
Dr. H.T. Fredeen		Agriculture Canada, Lacombe Research Station, Lacombe, Alta.	X	X

F. Gattey		Lloydminster, Sask.		X
J. Goode		Innisfail, Alta.		X
The Great Atlantic and Pacific Company of Canada Limited	A.W. Breach B. Dolan	5559 Dundas Street W., Toronto, Ont.	X	X
Mr. Guichon		Kamloops, B.C.		X
Haldimand Beef Board	Mr. Cocking	London, Ont.		X
B. Hargrave, M.P.		House of Commons, Ottawa, Ont.	X	X
G.E. Hickie		Regina, Sask.	X	X
T. Hines		St. Paul, Alta.		X
Hochelaga Western Beef Co. Ltd.	C. Thibeault	2840, rue Ontario est, Montréal, Qué.		X
Hudon et Deaudelin Ltée.,	G. Hudon, J.-P. Théorêt R. Girard	11281, boul. Albert Hudon, Montréal, Qué.	X	X
Intercontinental Packers Limited	J.R.A. Robinson D. Carruthers R. Towsley	P.O. Box 850, Saskatoon, Sask.	X	X
D. Jones		Innisfail, Alta.		X
V.J. Kaufman		R.R. #6, Woodstock, Ont.	X	
Kelly Douglas & Company Limited	B.F. McStay L. Stoughton Mr. Hamilton	4700 Kingsway, Burnaby, B.C.	X	X
R. Laberge		Québec		X

La Fédération de l'U.P.A.* du Saguenay-Lac-St-Jean et Le Syndicat des producteurs de bovins du Saguenay-Lac-St-Jean	X. Fortin J.-M. Tremblay P. Devault H.-P. Gagnon	242, avenue Riverin, Chicoutimi, Qué.	X	X
H. Lafrance		P.O. Box 1071, St. Paul, Alta.	X	X
Lakeside Farm Industries Ltd.	J. Wilfley	Brooks, Alta.	X	X
Larsen Packers Limited	C. Larsen	Berwick, N.S.		X
L'Association des Consommateurs du Canada (Québec)	Mme H. Lambek J.C. Bourguignon	4800, boul. de Maisonneuve ouest App. 508, Westmount, Qué.	X	X
Lépine-Laurier Inc.	G. Lépine C. Bergeron	1295, rue Grégoire, Montréal, Qué.	X	X
J. Lind		Innisfail, Alta.		X
L.K. Ranches Ltd.	G.E. Kaumeyer	408 MacLeod Place Two, Calgary, Alta.	X	X
Loblaws Limited	D. Bone B. Tudhope	545 Lake Shore Blvd. W., Toronto, Ont.	X	X
Longueuil Meat Exporting Company Limited	D.B. Granofsky J. Rettner	11400, rue Maurice Duplessis, Rivière-des-Prairies, Qué.	X	X
L'Union des producteurs agricoles,	G. Couture F. Côté	515, avenue Viger, Montréal, Qué.	X	X
Manitoba Beef Growers' Association	C. Mayer R. Klossen H. Harland	421 Crescent Road E., Portage la Prairie, Man.	X	X

* Union des producteurs agricoles

Manitoba Cow Calf Producers	G. Eajolfson L. Steinthorson	Winnipeg, Man.	X	X
Manitoba Pool Elevators	Mr. Deveson Mr. Cormack A. Dilworth F. Hamilton	220 Portage Avenue, Winnipeg, Man.	X	X
Marchés d'aliments Métro Ltée.	J.C. Messier R. Tétreault G. Nantais M. Flamand	9205 est, Notre-Dame, Montréal, Qué.	X	X
Meat Packers Council of Canada	H.K. Leckie D.M. Adams	5233 Dundas Street W., Islington, Ont.	X	X
Melita Auction Mart Limited	J. Downey B. MacDonald	Melita, Man.		X
P. Murray		P.O. Box 4, R.R. # 1, Portugal Cove, Nfld.	X	
**NFU, National Office	R. Atkinson	250-C-2nd. Avenue South Saskatoon, Sask.	X	X
NFU District 1, Region 1	U. Laughlin A. Ling W. Easter	Charlottetown, P.E.I.	X	X
NFU District 1, Region 3	J. O'Neill Mrs. Y. Sauvé G. Desjardins	Finch, Ont.	X	X
NFU District 2, Region 3	M. McLean J. Dowling	Brockville, Ont.	X	X

**National Farmers' Union

NFU District 3, Region 3	I. Allin J. McCarthy K. Bragg	Bowmanville, Ont.	X	X
NFU, Local 327 District 3, Region 3	R. Kerr Mr. Dutton Mr. Bright	Marmora, Ont.	X	X
NFU, Locals 339 and 361 District 4, Region 3	G. Walter Mrs. H. Andersen L. Johnstone	Simcoe County, Ont.	X	X
NFU District 5, Region 3	L. Luther Mr. Howard M. Bray	Lucknow, Ont.	X	X
NFU, Local 341 District 5, Region 3	A. Kittmer H. Ulch Mrs. Jensen L. Pelton	Embros, Ont.	X	X
NFU, Local 306 District 6, Region 3	Mr. King	Wallacetown, Ont.	X	X
NFU District 7, Region 3	F. Kabbes H. Fisher	Walkerton, Ont.	X	X
NFU, Local 307 District 7, Region 3	J. Strader	Walkerton, Ont.	X	X
NFU, Local 336 District 7, Region 3	L. Faust M. Mundle	Tara, Ont.	X	X
NFU District 8, Region 3	C. Rook Mrs. Hebert D. Sheety I. Wilson	Renfrew, Ont.	X	X

NFU, Local 350 District 8, Region 3	G. Stokes Mr. & Mrs. D. Briscoe	Cobden, Ont.	X	X
NFU, Region 5	H. Proven	Winnipeg, Man.	X	X
NFU, Local 525 District 6, Region 5	W.J. Shwaluk	Strathclair, Man.	X	X
NFU, Region 6	L. Stanhope Mrs. J. Glenn	Regina, Sask.	X	X
NFU, Local 630 District 1, Region 6	F. Harrison R. Palmer Mrs. D. Harrison Mrs. G. Palmer Mrs. L. Machniak	Rocanville, Sask.	X	X
NFU, Local 639 District 1, Region 6	Mrs. E. Driver Mr. Morris J. Vilcu H. Vilcu	Midale, Sask.	X	X
NFU, Local 651 District 1, Region 6	R. Hill	Maryfield, Sask.	X	X
NFU, Local 620 District 2, Region 6	E. Ross	La Fleche, Sask.		X
NFU District 3, Region 6	W. Nisbet	Swift Current, Sask.	X	X
NFU, Local 608 District 4, Region 6	A.W. Dietrich	Calder, Sask.	X	X
NFU, Local 601 District 5, Region 6	H.W. Wilson	Allan, Sask.	X	X

NFU, Local 611 District 5, Region 6	Mr. Gamble Mr. Miller Mr. McFhagen	Perdue, Sask.	X	X
NFU, Local 612 District 5, Region 6	B. Williams Mrs. I. Geddias J.D. Bunker	Englefeld, Sask.	X	X
NFU, Local 647 District 5, Region 6	Mrs. M. Dewtart	Wakaw, Sask.	X	X
NFU, Local 603 District 6, Region 6	R. Bothner	Beechy, Sask.	X	X
NFU, Local 622 District 6, Region 6	D. Hoppe	Biggar, Sask.	X	X
NFU, Local 631 District 6, Region 6	Mr. Wright Mr. Peterson	Unity, Sask.		X
NFU, Local 634 District 6, Region 6	W.G. Richardson	Kindersley, Sask.	X	X
NFU, Local 606 District 7, Region 6	J. Whalen E. Cross M. Tokarski Mr. Willett	Pleasantdale, Sask.	X	X
NFU, Local 613 District 7, Region 6	Mrs. Nedjelski	Aylsham, Sask.	X	X
NFU, Local 638 District 7, Region 6	Mrs. Lowandis	Wadena, Sask.	X	X
NFU, Local 628 District 9, Region 6	Mrs. Inglestein Mr. & Mrs. M. Oborowsky	North Battleford, Sask.		X

NFU, Local 633 District 9, Region 6	A.W. Pattison R. Jurke	Lloydminster, Sask.	X	X
NFU District 3, Region 7	E. Skogstad	Barrhead, Alta.	X	X
NFU, Local 726 District 4, Region 7	E.G. Pitman N. Mayer	Athabasca, Alta.	X	X
NFU, Local 742 District 4, Region 7	Mr. Bourassa E. Doktor	Lac La Biche, Alta.	X	X
NFU District 5, Region 7		Calmar, Alta.	X	
NFU, Local 712 District 7, Region 7	G. Snider Mrs. Cowan	New Norway, Alta.	X	X
NFU, Local 830 District 1, Region 8	Mr. Macklin Mr. Lemky Mr. Stevenson	Debolt, Alta.	X	X
National Livestock Markets Association	D.V. Slinger D. Triscott C. Kennedy G. Rauch	590 Keele Street, Toronto, Ont.	X	X
The New Brunswick Cattle Producers' Association	T.A. Demma	212 St. John Street, Fredericton, N.B.	X	X
Northern Development Association	A. Kennedy	P.O. Box 24, Big River, Sask.	X	
W.G. Olafson		P.O. Box 115, Lethbridge, Alta.	X	X
L. Olsen		Innisfail, Alta.		X
Ontario Beef Improvement Association	C. Hardy R. Oswald G. Hedley S. Brown	590 Keele Street, Toronto, Ont.	X	X

Ontario Federation of Agriculture	G. Hill R. Barrie B. Wolfe R. Wietfeldt B. Evans	387 Bloor Street E., Toronto, Ont.	X	X
Ontario Independent Beef Packers	W. Puddy P. Greenspan H. Greenspan Mr. Klein	Toronto, Ont.		X
Ontario Livestock Auction Association	F. Gordon A. Martin	Toronto, Ont.	X	X
Ontario Stock Yards Board	F.M. Campbell Mr. McDonell	590 Keele Street Toronto, Ont.	X	X
The Oshawa Group Limited	A.P. Graham F. Marshall	125 The Queensway, Toronto, Ont.	X	X
J. Pahara		Lethbridge, Alta.		X
W.M. Parfitt		Toronto, Ont.	X	X
Parkdale Farms Ltd.	H. Dann	Box 1, Group 34, R.R. # 1, Winnipeg, Man.	X	X
P.E.I. Joint Beef Producers' Association	R. Jorgenson G. Lank	Hampshire, P.E.I.	X	X
E.W. Pennock		Innisfail, Alta.		X
Pincher Creek Agricultural Development Committee	H. Lynch-Stanton	Pincher Creek, Alta.		X
R.D. Pinkney		R.R. # 3, Georgetown, Ont.	X	

Philip Polonsky Inc.	P. Polonsky	4293, rue Hogan, Montréal, Qué.	X	X
Ponoka Feedlots	T. Butterfield	Ponoka, Alta.		X
B. Porter		Medicine Hat, Alta.		X
L. Pouliot		Chicoutimi, Qué.		X
Provichoix, filiale de Provigo Inc.	C. Dufour	800, boul. Dorchester ouest Montréal, Qué.		X
Peter Quintaine & Sons Ltd.	P. Quintaine	Winnipeg, Man.		X
Salaison Gauvin Limitée	G. Gauvin	Moncton, N-B.		X
Saskatchewan Federation of Agriculture	G. Carlson	201-2220 Albert Street Regina, Sask.	X	
Saskatchewan Federation of Labour, CLC	L. Brown	Room 105, 2709 - 12th Avenue, Regina, Sask.	X	X
Saskatchewan Live Stocks Markets' Association	E. Roger	Weyburn, Sask.	X	X
Saskatchewan Stock Growers' Association	D. Perrin	P.O. Box 534, Maple Creek, Sask.	X	X
Saskatchewan Wheat Pool	D. Lockwood A.D. MacLeod Mr. Leask Mr. Allewell	2625 Victoria Avenue Regina, Sask.	X	X
H. Scott		Edmonton, Alta.		X

P. Shurbin		St. John's, Nfld.		X
J.-M. Simard		Chicoutimi, Qué.		X
P. Simard		Chicoutimi, Qué.		X
Skull Springs Ranch	Mr. & Mrs. F. Nickol	P.O. Box 1060, Coaldale, Alta.	X	X
SN Ranch Ltd.	S. Ewing	P.O. Box 430, Claresholm, Alta.	X	X
Sobeys Stores Limited (Maritimes)	N. Riddell	King Street Stellarton, N.S.		X
C. Speill		St. Paul, Alta.		X
W.A. Spratt & Sons, Ltd. and Leo's Livestock Exchange Ltd.	D. Spratt L. Menard J. Patenaude	R.R. #5, Box 415, Ottawa, Ont. 80 Range Road, Box 8215, Ottawa, Ont.	X	X
Steinberg Ltée	J. Levine S.F. English G. Massé	1500, avenue Atwater, Montréal, Qué.	X	X
B.N. Stephaniuk,		P.O. Box 166, Wishart, Sask.	X	X
Ste. Rose and District Cattlemen's Association	J.L. Brunel	Ste-Rose-du-Lac, Man.	X	
J. Stewart		London, Ont.		X
Swift Canadian Co. Limited	A.H. Beswick A.G. Smith	2 Eva Road, Etobicoke, Ont.	X	X

A. Tremblay		Chicoutimi, Qué.		X
Unifarm	D. Lee	9934 - 106th Street, Edmonton, Alta.	X	X
Valley Feeders	A. Gray	P.O. Box 614, Lethbridge, Alta.		X
B. Van Straten		P.O. Box 291, Stettler, Alta.	X	
R. Vold		Ponoka, Alta.		X
I. Watt		Innisfail, Alta.		X
Western Feedlots Ltd.	E. Chisholm D. Cox	Okotoks, Alta.	X	X
Western Stockgrowers Association	N. Harvie S. Ewing G. Ward I. Chisholm T. Hines	2003 McKnight Blvd. N.E., Calgary, Alta.		X
White Veal Producers	Mr. Floyd	Toronto, Ont.		X
Dr. C.M. Williams		Department of Animal Science, University of Saskatchewan, Saskatoon, Sask.	X	X
D. Wobeser		Lloydminster, Sask.		X
Woodward Stores Limited	G.J. Clark	101 West Hastings Street, Vancouver, B.C.	X	X
B. Wright		Kamloops, B.C.		X
X-L Beef Ltd.,	G.E. Kaumeyer	5101 - 11 Street S.E., Calgary, Alta.		X

COMPANIES WHICH SUPPLIED ADDITIONAL INFORMATION
Sociétés qui ont fourni des renseignements supplémentaires

L. Abramowicz Inc.
4365, rue Frontenac,
Montréal, Qué.

Bennett's Limited,
4050 Chapel Street,
Kingston, Ont.

Boeuf Mérite Ltée.,
11701, boul. Albert Hudon,
Montréal-Nord, Qué.

CPR Stockyards,
2635 Portland Street S.E.,
Calgary, Alta.

Canadian Abattoir,
138 St. Helen's Avenue,
Toronto, Ont.

Capitol Stores Limited,
P.O. Box 1118,
Armdale,
Halifax, N.S.

Comfort & Tylee Limited,
St. Ann's, Ont.

Dorr Bros.,
R.R. # 1,
Stoney Creek, Ont.

Atlantic Wholesalers Limited,
4 Charlotte Street,
Sackville, N.B.

Jean-Claude Bérard,
18, rue Visitation,
Joliette, Qué.

F.G. Bradley Co. Ltd.,
550 Kipling Avenue,
Toronto, Ont.

Canada Packers Limited,
95 St. Clair Avenue W.,
Toronto, Ont.

Capital Meat (1975) Limited,
316 Savard Avenue,
Vanier, Ont.

Chippin Bros. Ltd.,
P.O. Box 305,
Fredericton, N.B.

Dees Beef Limited,
556 Speedvale Avenue W.,
Guelph, Ont.

Dvorkin Meat Packers Ltd.,
4211 - 13A Street S.E.,
Calgary, Alta.

Atwater Beef Co. Inc.,
205, avenue Atwater,
Montréal, Qué.

Herb Best Beef Limited,
500 Dawson Road,
St-Boniface, Man.

Burns Meats Limited,
P.O. Box 1300,
Calgary, Alta.

Canada Safeway Ltd.,
Sixth Floor,
2323 Yonge Street,
Toronto, Ont.

Capital Packers Ltd.,
P.O. Box 6207,
Edmonton, Alta.

Ronald A. Chisholm Ltd.,
130 Bloor Street W.,
Toronto, Ont.

Dominion Stores Limited,
605 Rogers Road,
Toronto, Ont.

East West Packers Limited,
346 Dupuy Street,
St-Boniface, Man.

Eastern Beef Packers Ltd., 245, rue Maguire, Montréal, Qué.	Epiceries Richelieu Limitée, 10871, rue Salk, Montréal-Nord, Qué.	Essex Packers Limited, P.O. Box 3000, Station 'B', Hamilton, Ont.
F.W. Fearman Company, Limited, 821 Appleby Line, Burlington, Ont.	Federated Co-operatives Limited, 401 - 22nd Street E., Saskatoon, Sask.	Fédération des Magasins Co-op., 250, rue Paradis, Québec, Qué.
Gainers Limited, P.O. Box 4340, Edmonton, Alta.	J.O. Gonthier Inc., 35, rue Blanchard, St-Jérôme, Qué.	Grace Meat Packers (York) Limited, 70 Glen Scarlett Road, Toronto, Ont.
The Great Atlantic and Pacific Company of Canada Limited, 5559 Dundas Street W., Toronto, Ont.	Great West Packers (1974 Ltd.), 4635 rue Iberville, Montréal, Qué.	Hochelaga Western Beef Co. Ltd., 2840, rue Ontario est, Montréal, Qué.
Horne & Pitfield Foods Ltd., 14550 - 112th Avenue, Edmonton, Alta.	Hub Meat Packers Ltd., 144 Edinburgh Drive, Moncton, N.B.	Hy's Restaurants Ltd., 1152 Mainland Street, Vancouver, B.C.
Intercontinental Packers Limited, P.O. Box 850, Saskatoon, Sask.	Interstate Meat Co. Ltd., 4365, rue Frontenac, Montréal, Qué.	J. & L. Meats Co. Ltd., 17565 - 65A Avenue, Surrey, B.C.
Kelly Douglas & Company Limited, 4700 Kingsway, Burnaby, B.C.	Kerr Meat Packers Ltd., 2825 Bonnybrook Road S.E., Calgary, Alta.	Lakeside Packers Ltd., P.O. Box 1868, Brooks, Alta.
Larsen Packers Limited, Berwick, N.S.	G. Lauzon Ltée., 4670, rue Iberville, Montréal, Qué.	Legrade Inc., 200, rue St-Jean Baptiste nord, Princeville, Qué.
Lépine-Laurier Inc., 1295, rue St-Grégoire, Montréal, Qué.	Levinoff Meat Products Limited, 4365, rue Frontenac, Montréal, Qué.	Loblaws Limited, 545 Lake Shore Blvd. W., Toronto, Ont.

M. Loeb Limited,
490 Industrial Avenue,
Ottawa, Ont.

MacDonald Hamburger,
20 Eglinton Avenue W.,
Toronto, Ont.

Maritime Co-op Services,
123 Halifax Street,
Moncton, N.B.

Mile End Packers Limited,
245, rue Maguire,
Montréal, Qué.

National Grocers Company Limited,
32 Front Street W.,
Toronto, Ont.

Northern Packers Ltd.,
1201, rue Mill,
Montréal, Qué.

Ottawa Beef Company Limited,
P.O. Box 8379,
Ottawa, Ont.

Palmont Packers Ltd.,
4363, rue Frontenac,
Montréal, Qué.

Provigo Inc.,
800, rue Dorchester ouest,
Montréal, Qué.

Lucerne Foods Ltd.,
3440 - 56 Avenue S.E.,
Calgary, Alta.

Marché Union Inc.,
10550, boul. Parkway,
Ville d'Anjou,
Montréal, Qué.

Meteor Meat Co. Ltd.,
205 Donaghy Avenue,
North Vancouver, B.C.

Muller's Meats Ltd.,
5340 Portage Road,
Niagara Falls, Ont.

National Packers Ltd.,
1295, rue Mill,
Montréal, Qué.

The O.K. Economy Stores Limited,
P.O. Box 650,
Saskatoon, Sask.

Overwaitea Foods,
7979 Enterprise Street,
North Burnaby, B.C.

Philip Polonsky Inc.,
4293, rue Hogan,
Montréal, Qué.

Public Market Ltd.,
Union Stockyard,
780 Marion Street,
St-Boniface, Man.

Lumsden Brothers Limited,
279 Sumach Drive,
Burlington, Ont.

Marchés d'aliments Métro Ltée.,
9205, rue Notre-Dame est,
Montréal, Qué.

Metropolitan Meat Packers Ltd.,
1-3 Glen Scarlett Road,
Toronto, Ont.

N. & D. Supermarkets,
1341 Grand Marais Road,
Windsor, Ont.

Norstern Meat Packers Ltd.,
305 Arnold Street,
Kitchener, Ont.

The Oshawa Group Limited,
125 The Queensway,
Toronto, Ont.

Paletta Brothers Meat Products Ltd.,
4480 South Service Road,
Burlington, Ont.

Prime Packers Ltd.,
99 Ryding Avenue,
Toronto, Ont.

William Puddy Beef Ltd.,
2255 St. Clair Avenue W.,
Toronto, Ont.

Quebec Packers Inc.,
3755, rue Rachel est,
Montréal, Qué.

Sobeys Stores Limited,
King Street,
Stellarton, N.S.

H. St-Jean & fils Inc.,
1425, rue St-Jacques,
St-Hyacinthe, Qué.

Town Packers Limited,
2255 St. Clair Avenue W.,
Toronto, Ont.

Woodward Stores Limited,
101 West Hastings Street,
Vancouver, B.C.

L.N. Reynolds Co. Ltd.,
3246 Bloor Street W.,
Toronto, Ont.

Steinberg Limitée,
1500, avenue Atwater,
Montréal, Qué.

Sunnybrook Food Market (Keele) Ltd.,
4490 Chesswood Drive,
Downsview, Ont.

Trans Canada Beef Ltd.,
2946, rue Rouen,
Montréal, Qué.

X-L Beef Ltd.,
5101 - 11 Street S.E.,
Calgary, Alta.

J.M. Schneider Limited,
321 Courtland Avenue E.,
Kitchener, Ont.

Sterling Packers Limited,
2255 St. Clair Avenue W.,
Toronto, Ont.

Swift Canadian Co. Limited,
2 Eva Road,
Etobicoke, Ont.

Windsor Packing Company Ltd.,
P.O. Box 578,
Windsor, Ont.

Zehr's Markets,
120 Ottawa Street N.,
Kitchener, Ont.

A Chronological Description of the Price Setting Mechanism for Steer and Cow Carcasses in Montreal

This description is based on information gathered during the Public Hearings, as well as on information obtained by the Research division of the Commission from the different participants in the market.

For purposes of description, it was decided that the week of Monday, August 18 through Sunday, August 24 would be used. For the beef trade this is the week of August 18-22 and the price that is set will be for beef carcasses from cattle killed and shipped during the week of August 18-24. This beef will be received in Montreal during the following week. Retailers purchasing this beef during the week of August 25-29 will pay according to the carcass price of August 18-22. However, some of this beef may not hit the retail shelves until the week of September 1-5, as it could be left to age in the wholesalers cooler.

MONDAY, AUGUST 18

Packers start to assemble cattle for the week's kill including cattle that have been purchased by auction and sealed bid the previous week. Generally, cattle purchased by sealed bid may be left on the feedlot for up to two weeks after purchase. However, board and room are usually charged after forty-eight hours. Cattle purchased under these conditions may be used to program kill levels. Also, on Mondays the coolers are cleaned out and some shipments are made to the East or B.C. Such shipments can either be invoiced at the previous week's price or they may be shipped for pricing as part of the current week's supply. Obviously, expected price trends greatly affect this decision.

Monday represents a squaring around day for the packers. The results of the previous week's kill are tallied. For large firms, these

Description chronologique du mécanisme de fixation du prix du boeuf et de la vache en carcasse à Montréal

Cette description chronologique a été préparée en se basant sur les renseignements obtenus au cours des audiences publiques et durant nos travaux de recherche avec la collaboration de divers participants du système de la mise en marché du boeuf et du veau.

Semaine de référence choisie: celle du lundi 18 août au dimanche 24 août. Pour le commerce du boeuf, cela veut dire la semaine du 18 au 22 août; le prix fixé s'appliquera aux carcasses de boeuf provenant des bovins abattus et expédiés durant la semaine du 18 au 24 août. Ce boeuf arrivera à Montréal la semaine suivante. Les détaillants qui achètent ce boeuf au cours de la semaine du 25 au 29 août le paieront selon le prix des carcasses fixé dans la semaine du 18 au 22 août. Cependant, une partie de ce boeuf n'apparaîtra aux comptoirs de détail que dans la semaine du 1er au 5 septembre, car on le fera vieillir dans les chambres froides des grossistes.

LUNDI 18 AOÛT

Les *salaisons* commencent à rassembler les bovins pour l'abatage hebdomadaire, y compris les bovins qui ont été achetés à l'encan et par offre cachetée la semaine précédente. En général, les bovins achetés par offre cachetée peuvent rester dans le parc d'engraissement jusqu'à deux semaines après l'achat. Cependant, il faut payer des droits de garde et de soins après 48 heures. Les bovins achetés dans ces conditions peuvent servir à planifier l'abatage. Le lundi, on nettoie aussi les chambres froides et on fait quelques expéditions vers l'Est ou la Colombie-Britannique. Ces expéditions peuvent être soit facturées au prix de la semaine précédente, soit effectuées sans prix dans le cadre de l'offre de la semaine en cours. Les écarts de prix ont évidemment une influence énorme sur cette décision.

results are sent to head office for analysis of the up-coming week's trade taking into consideration packer, wholesale, and retail inventories, prices of late-week sales to both Montreal and non-Montreal markets, and any other factors that could affect the Montreal situation.

Brokers spend much of Monday matching up invoices and confirmations to sellers and buyers and cleaning up the previous week's business. This includes any minor changes regarding car numbers telexed to purchasers the previous week. Car number information is required for purchaser records in transacting the sight draft bills of lading upon delivery and it must be telexed, as often the car is on the rails before it has a confirmed buyer.

Wholesalers use Monday to service country and small store jobbers. These jobbers pick up loads of beef and make sales directly to small purchasers whom the larger traders do not service. The wholesaler, himself, starts chain store deliveries. Stores requiring aged beef would receive carcasses they had selected the previous week, August 11-15, and that had been killed, shipped, and priced the week of August 4-8. Other stores might be receiving beef that had been killed early during the week of August 11-15, shipped for arrival at the wholesalers during the week-end. Upon receiving cars wholesalers unload and check them against order specifications. This procedure occurs throughout the week.

Retailers are receiving beef Monday and starting to cut it up for their end of the week marketing period i.e. Wednesday through Saturday. Meat moves quickly during that period and there must be a large inventory to keep the shelves full. At the same time retailers are planning next week's and future weeks' requirements. Such decisions can have an effect on the current week's wholesale negotiations.

TUESDAY, AUGUST 19

Tuesday is important for the large *packers*, particularly Canada Packers Limited, as Tuesday morning they decide on the company's offer price* for the week for all beef carcass shipments

* This is a confusing term to the layman. It is the price at which Canada Packers Limited offers to sell carcasses, fully expecting wholesalers to respond with a bid price, usually somewhat lower.

Le lundi est le jour des comptes pour les salaisons. On inscrit les résultats de l'abattage de la semaine précédente. Pour les grosses entreprises, ces résultats sont envoyés au siège social pour l'analyse du commerce de la semaine qui vient, en tenant compte des stocks des salaisons, des grossistes et des détaillants, des prix des ventes de fin de semaine vers les marchés de Montréal et d'ailleurs, et de tout autre facteur qui pourrait influencer le marché montréalais.

Les *courtiers* passent la majeure partie du lundi à assortir les factures et les confirmations envoyées aux vendeurs et aux acheteurs, et à régler les affaires de la semaine précédente. Ceci inclut des modifications peu importantes concernant le nombre de wagons indiqué par télex aux acheteurs la semaine précédente. Le nombre de wagons est indispensable pour les registres de l'acheteur au moment d'accepter les bordereaux de transport à vue lors de la livraison, et il faut l'envoyer par télex car le wagon est souvent sur rail avant de connaître son acheteur.

Le lundi est le jour où les *grossistes* servent les revendeurs locaux et ceux des petits magasins. Ces revendeurs prennent des chargements de boeuf et vendent directement à de petits acheteurs non desservis par les gros vendeurs. Le grossiste commence lui-même la livraison aux magasins à multiples succursales. Les supermarchés qui exigent un vieillissement du boeuf reçoivent les carcasses qu'ils ont choisies la semaine du 11 au 15 août et abattues, expédiées et estimées la semaine du 4 au 8 août. D'autres magasins reçoivent du boeuf tué au début de la semaine du 11 au 15 août, et expédié de façon à arriver chez les grossistes durant la fin de la semaine. Dès leur arrivage, les wagons sont déchargés et leur contenu est vérifié d'après les commandes. Ce travail s'effectue tout au long de la semaine.

Les *détaillants* reçoivent le boeuf le lundi et commencent à le découper pour leurs ventes du mercredi au samedi de la semaine. La viande se vend vite pendant cette période et il faut avoir un stock important pour tenir les comptoirs remplis. En même temps, les détaillants prévoient les besoins de la semaine qui suit et ceux des semaines suivantes. Leurs décisions peuvent avoir une certaine influence sur les négociations des grossistes de la semaine en cours.

MARDI 19 AOÛT

Le mardi est un jour important pour les grosses *salaisons*, surtout pour Canada Packers Limited, car c'est le mardi matin qu'elles

by the company to the Montreal market. At Canada Packers Limited, as at other packers, there is a morning conference between the head office and the beef managers of the large plants and units to establish the company's overall position for the up-coming week. Other firms would complete a variation of the same procedure. They will look at supply factors, such as kills, inventories at the various plants across the country and in transport. They will also make an estimate of demand based on factors such as wholesaler inventory and weather conditions that may affect consumer buying. A price basis is offered, A-1, A-2 for steers, D-1 and D-4 for cows, with appropriate discounts for other grades. This price offering is generally released to both brokers and company plants around noon, Toronto time.

Burns Meats Limited and Swift Canadian Co. Limited generally follow shortly behind Canada Packers Limited with an offer on carcasses either similar to Canada Packers Limited or lower. On occasion, either or both of these firms will release their price before Canada Packers Limited. Some large independent packers make their own offerings. However, such offers are usually made after Canada Packers Limited's offer for, as a rule, they will not receive more than what Canada Packers Limited offers. The remaining smaller firms generally are price followers.

The next step is for each company plant to make individual carload offers based on the company offering price although, again, offers may be given ahead on occasion. Beef carloads can contain various mixes of steers and cows of different grades. These decisions on the number of cars to be made available from a plant and the mix of these cars are made by the individual plant managers and are their responsibility. Tuesday is also the day that packers commence heavy cattle buying on all markets. Packers know their kill requirements and they have some indication of the tone of the carcass market. This, then, is reflected in the purchases and prices on the live market. Tuesday's live price usually sets the trend for the live market for the week.

Upon receiving the prices from various Western packers, the *broker* fans these prices out to his customers. He will also spend time informing his clients and purchasers of his interpretations of the general market situation for beef and his opinion of a good price for that week. For instance, he advises whether he feels the price is too high or too low. The Tuesday price offerings signal the start of the heavy part of a broker's week.

The large *retailers* are naturally the important customers for the *wholesalers* and, therefore, have a direct influence on what type of price negotiation stance the wholesaler will take during the

décident du prix* qu'elles offriront pendant la semaine pour toutes les expéditions de carcasses de boeuf destinées au marché montréalais. Chez Canada Packers Limited comme dans les autres salaisons, la Direction et les gérants du secteur boeuf des grandes usines se réunissent le matin pour décider de la position globale de la compagnie pendant la semaine qui vient. Les autres salaisons suivent à peu près la même méthode. Elles étudient les facteurs qui influencent l'offre, comme les abattages, les stocks dans les diverses usines du pays et en cours de transport. Elles évaluent également la demande en se basant sur certains facteurs comme les stocks des grossistes et les conditions climatiques et autres qui peuvent influencer les achats des consommateurs. Un prix de base est offert pour les bouvillons A-1 et A-2 et pour les vaches D-1 et D-4 avec rabais appropriés pour les autres catégories. Ces offres de prix sont généralement communiquées aux courtiers et aux responsables des usines de la compagnie vers midi, heure de Toronto.

Les compagnies Burns Meats Limited et Swift Canadian Company Limited suivent généralement de près Canada Packers Limited avec une offre de prix semblables ou inférieurs pour les carcasses. Occasionnellement, l'une ou l'autre de ces entreprises (ou les deux) communique ses prix avant Canada Packers Limited. Quelques grosses salaisons indépendantes font leurs offres personnelles. Cependant, ces offres sont habituellement faites après celles de Canada Packers Limited car, règle générale, les prix ne seront pas supérieurs aux offres de Canada Packers Limited. Les autres entreprises plus petites s'alignent généralement sur les prix.

Dans chaque usine de la compagnie, l'étape suivante consiste à faire des offres pour des wagons individuels après avoir reçu le prix offert par la compagnie, bien que parfois les offres puissent être déjà faites. Les wagons de boeuf peuvent contenir divers mélanges de bouvillons et de vaches de catégories différentes. Les décisions concernant le nombre et la composition des wagons à expédier d'une usine sont prises par le gérant de chaque usine dont c'est la responsabilité. C'est également le mardi que les salaisons commencent leurs gros achats sur tous les marchés. Elles connaissent leurs besoins en animaux d'abattage et disposent de quelques indications sur l'allure du marché des carcasses. Cette situation se répercute ensuite sur les achats et les prix du marché en vif. Le prix en vif du mardi fixe généralement la tendance du marché en vif pour la semaine.

* Ce prix d'offre est celui que Canada Packers Limited offre pour la vente des carcasses, un prix auquel les grossistes répondent en offrant habituellement un prix plus bas.

week. On Tuesday, these two discuss supply factors that will affect the wholesaler-retailer trade. Such factors include wholesaler inventories, the store-to-store delivery price by truck in Toronto, the price of Southern Ontario beef, and what the Toronto surplus is apt to be. Also relevant is whether there is a surplus in carcasses or cuts. The effect of demand from purveyors for middle cuts must be calculated. Wholesalers also look at the price for any cars that may have been shipped the previous week to Ottawa and Toronto after the Montreal price was set. A lower price could indicate a building surplus from the week before or vice versa.

WEDNESDAY, AUGUST 20

Wednesday is a very important day in the establishment of the Montreal price. *Packers* are constantly on the phone with their brokers trying to determine what wholesalers will bid so that they can react with an immediate counter offer. Depending upon whether it is a seller's or buyer's market, the price is not always the only consideration. The offerings from Southern Alberta tend to be important as the quality, the size, and the uniform standard of Southern Alberta cattle attract a premium over the rest. The quantity of carcasses available from major Southern Alberta plants is an important variable in the eventual negotiated price.

Killing and shipping also continues on Wednesday. The Tuesday kill is generally fairly large and must be shipped on Wednesday morning to clear cooler space. These orders, whether standing orders or orders offered in the week's trade, are shipped without a

Après avoir reçu les prix des différentes salaisons de l'Ouest, le *courtier* les communique à ses clients. Il prend le temps d'exprimer à ses clients et acheteurs son propre point de vue sur la situation générale du marché du boeuf et son avis sur ce que sera un bon prix pour la semaine. Par exemple, le prix demandé est-il trop élevé ou trop bas? Représente-t-il un bon achat, etc.? Les prix offerts le mardi signalent le début du lourd travail hebdomadaire d'un courtier.

Les grands *détaillants* sont naturellement les principaux clients des *grossistes*; par conséquent ils exercent une influence directe sur le comportement des grossistes au cours des négociations de prix de la semaine. Le mardi, les grossistes et les détaillants discutent des facteurs de l'offre qui touchent leurs échanges et cette discussion influence les enchères des grossistes. Au nombre des facteurs, mentionnons les stocks des grossistes, le prix de livraison des magasins par camions à Toronto, le prix du boeuf du sud de l'Ontario, l'excédent prévu à Toronto et la répartition de cet excédent en carcasses ou en coupes. Il faut aussi calculer les répercussions de la demande des pourvoyeurs pour des coupes moyennes. Les grossistes considèrent également le prix du boeuf qui a pu être expédié en wagons la semaine précédente à Ottawa et à Toronto après la fixation du prix de Montréal. Une baisse du prix pourrait indiquer l'existence d'un excédent pour la semaine précédente ou l'inverse. Les grossistes qui participent activement aux négociations sont généralement un ou deux importants grossistes indépendants et grossistes-détaillants.

MERCREDI 20 AOÛT

Le mercredi est un jour très important dans la fixation des prix à Montréal. Les responsables des *salaisons* sont constamment au téléphone avec leurs courtiers pour essayer de déterminer ce que les grossistes offriront afin de pouvoir faire immédiatement une contre-proposition. Selon qu'il s'agit d'un marché de vendeurs ou d'acheteurs, le prix n'est pas toujours le seul facteur pris en considération. Les offres provenant du sud de l'Alberta tendent à prendre de l'importance car la qualité, la grosseur et la norme uniforme des bovins du sud de l'Alberta obtiennent une prime sur les autres. Le nombre de carcasses disponibles dans les abattoirs du sud de l'Alberta, i.e. chez Canada Packers, Swift, Burns et Canada Dressed Meats, constitue une variable importante du prix négocié éventuel.

L'abattage et les expéditions se poursuivent le mercredi. L'abattage du mardi est généralement assez volumineux et ce boeuf

committed price, but at an indicated price i.e. the Montreal carcass price of August 18-22. However, this indicated price is not a completely unknown factor because by Wednesday there are usually some limits to what the Montreal price will be. The shippers know the offer price by the leading packer for the week and by Wednesday evening there is usually a bid price by the leading wholesaler. The bid price is normally a very good estimate of the minimum packers could receive and their offer price will almost always be the maximum that they could receive under normal conditions. Their price will end up somewhere within those limits. They also can judge from how negotiations are proceeding whether the Montreal price will be closer to the bid or offer price.

The *brokers* spend most of the day bargaining between their clients and the purchasers. Generally, a bid will be received by Wednesday morning and the formal negotiation will start from there. However, it is not uncommon for the bid to be held off until late Wednesday or early Thursday. Determination of an exact release time of bids is one of the tools used by the wholesalers in the negotiation.

The broker acts as an intermediary. He will receive a bid from a buyer and pass it on to the seller for discussion. He then returns to the bidder with a reply. Apart from negotiations, the broker is continually gathering and assessing information on live markets, slaughtering levels, by-product prices and what kind of retail movement is occurring and expected in the Montreal and Toronto area.

The pace of *retailer-wholesaler* conferences steps up so that the wholesaler may arrive at an appropriate bid price. The wholesalers will do the actual negotiating but must keep their large customers' needs in mind. Retail meat buyers start marking carcasses in the wholesalers' coolers that have arrived Monday and onwards from the previous week's kill, i.e. August 11-15. These carcasses will be delivered either immediately to the retailer or held for further ageing. The retailers are continuing to cut up carcasses in preparation for the heavy consumer demand at the end of the week.

doit être expédié le mercredi matin afin de libérer les chambres froides. Toutes les commandes, qu'elles soient "en attente" ou faites durant la semaine, sont expédiées sans engagement de prix, mais à un prix indiqué, i.e. les prix de Montréal pour les carcasses du 18 au 22 août. Cependant, ce prix indiqué n'est pas totalement inconnu car les prix à Montréal sont fixés à l'intérieur de certaines limites. Les expéditeurs connaissent les prix demandés pour la semaine et un prix est habituellement offert avant le mercredi soir. Le prix offert représente généralement une très bonne évaluation du prix minimal qu'ils recevront et le prix demandé représente presque toujours le maximum de ce qu'ils pourront recevoir dans des conditions normales. Leur prix sera donc fixé à l'intérieur de ces limites. D'après les négociations en cours, les expéditeurs peuvent également estimer si le prix de Montréal est plus proche du prix offert ou demandé.

Les *courtiers* passent la majeure partie de la journée à négocier avec leurs clients et les acheteurs. Ils reçoivent généralement une offre le mercredi matin et les négociations officielles commencent à ce moment-là. Cependant, il n'est pas rare que l'offre soit retenue jusqu'au mercredi soir ou au jeudi matin. La détermination du moment exact de communication des offres est un des atouts dont disposent les grossistes dans la négociation.

Comme intermédiaires, les courtiers reçoivent l'offre d'un acheteur et la transmettent au vendeur pour discussion. Ils donnent ensuite une réponse à l'acheteur. En dehors des négociations, les courtiers collectent et évaluent continuellement des renseignements sur les marchés en vif, les niveaux d'abattage, le prix des sous-produits et l'état du commerce de détail en cours et prévisible dans les régions de Montréal et de Toronto.

Le rythme des discussions entre *détaillants* et *grossistes* s'accélère afin que le grossiste puisse arriver à offrir un prix approprié. En réalité, ce sont les grossistes qui négocient, mais ils doivent tenir compte des besoins de leurs gros clients.

Dans les chambres froides des grossistes, les acheteurs de bœuf au détail commencent à marquer les carcasses arrivées le lundi et après, qui proviennent de l'abattage de la semaine précédente, i.e. du 11 au 15 août. Ces carcasses sont livrées immédiatement aux détaillants ou gardées pour vieillir. Les détaillants continuent à découper les carcasses en prévision des ventes importantes de la fin de la semaine.

THURSDAY, AUGUST 21

During an average week, Thursday is the day that the Montreal market price is established. Negotiations continue between the *wholesaler* and *broker*, who acts on behalf of the *packer*, until a transaction is firm, thereby establishing the market. Such a transaction usually consists of one particular car order being purchased at a certain price. As each major packer offers all its beef at the same price, then the market tends to accept the price for one order as a common price for all that company's beef. In turn, other packers must meet the price.

For the market to be set, the transaction has to be between two participants in the weekly market, who are recognized by other participants as trend-setters. In almost every case, it involves a major packer regularly shipping large quantities of beef into Montreal each week, a large broker operating on his behalf, and a large independent wholesaler or retailer-wholesaler regularly purchasing significant quantities of beef in Western Canada. The price which is set covers a week's supply and other buyers and sellers in the Montreal market voluntarily follow this price.

During the whole process of establishing the steer carcass price, the price for both butcher and canner cows is also being established with some of the same participants involved at the broker-wholesaler level, particularly the cattle boners in Montreal. The D-1 and D-2 market is negotiated by many of those involved in the A-1/A-2 steer price determination. The key supply considerations for both butcher and canner cow carcass buyers are the levels of cow slaughter in the West and Quebec. Cow versus steer prices affect the butcher cow market (D-1 and D-2), while the landed spot and future prices of imported boneless beef affect the canner cow prices (D-3, D-4).

Other processes continue at the packer, wholesale, and retail level. Packers continue to kill and ship, wholesalers unload cars, break carcasses, and make deliveries, and retailers merchandise meat.

FRIDAY, AUGUST 22

If the market has been set by Thursday evening then Friday is an open day. However, sometimes the price negotiations can con-

JEUDI 21 AOÛT

Au cours d'une semaine normale, le jeudi est le jour de fixation du prix du marché à Montréal. Les négociations se poursuivent entre le *grossiste* et le *courtier* jusqu'à ce qu'une transaction devienne ferme, établissant ainsi le marché. Une transaction du genre représente habituellement une commande particulière d'un wagon acheté à un certain prix. Étant donné que toutes les principales salaisons offrent tout leur boeuf au même prix, le marché a donc tendance à accepter le prix d'une commande comme prix commun pour tout le boeuf de cette compagnie. Inversement, les concurrents doivent s'aligner sur le prix.

Pour que le marché soit fixé, il faut que la transaction ait lieu entre deux participants du marché hebdomadaire, reconnus par les autres participants comme les principaux responsables des tendances de prix établis. Dans la plupart des cas, cette transaction implique une importante salaison qui expédie régulièrement de grandes quantités de boeuf à Montréal chaque semaine, un courtier important qui le représente, un grossiste indépendant et/ou détaillant-grossiste importants qui achètent régulièrement du boeuf dans l'ouest du Canada en quantités significatives. Le prix fixé couvre l'approvisionnement d'une semaine et ce prix est suivi volontairement par les autres acheteurs et vendeurs du marché de Montréal.

Durant tout le processus de fixation du prix des carcasses de bouvillons, le prix des vaches de boucherie et de conserverie est également établi par quelques-uns des participants impliqués au niveau des courtiers-grossistes, surtout les désosseurs de bovins de Montréal. Les marchés D-1 et D-2 sont négociés par des personnes impliquées dans la détermination du prix du boeuf de qualité. Pour ces deux marchés, le facteur-clé de l'offre est l'abattage des vaches dans l'Ouest et au Québec. Le prix des vaches par rapport à celui des bouvillons influe sur le marché des vaches de boucherie D-1 et D-2, tandis que le lieu de déchargement et le prix futur du boeuf désossé importé influent sur le prix des vaches de conserverie D-3 et D-4.

Les autres travaux se poursuivent dans les salaisons, chez les grossistes et les détaillants. Les salaisons continuent à abattre et à expédier, les grossistes à décharger les wagons, à débiter les carcasses et à livrer les commandes, et les détaillants à vendre la viande.

VENDREDI 22 AOÛT

Si le marché a été fixé le jeudi soir, le vendredi est libre. Cependant, les négociations se poursuivent parfois jusqu'au vendredi

tinue on into Friday with no price set until late Friday afternoon. If so, the negotiations continue at a hectic pace until the market is set. When the market is set, the *brokers* confirm the orders and telex the purchasers the car numbers. This holds for both standing orders and the current week's offers.

For the *packers*, Friday becomes a day of merchandising extra loads that are not committed by this time in the Montreal, West Coast, or local markets. The beef manager must determine his potential end-of-week inventory and try to move it in either carcass or cut form. If he is in a buyer's market this means moving cars, probably at discount prices, to the Ontario or B.C. regions. These cars usually contain remnants of the week's kill such as heifers, dairy type steers, virgin bulls, etc. On a seller's market, this problem is considerably diminished.

With the setting of the Montreal price, the *retailers and wholesalers* return to the job at hand. For the wholesalers, they must clear inventories of shipments from the previous week, i.e. the August 11-15 kill. They must cut up those carcasses that have not been sold and try to obtain the best price available for these cuts. Their aim is to obtain the carcass equivalent price plus cost. Their ability to do this will depend on market conditions. The retailers concentrate on merchandising through the week-end and planning requirements for future specials.

et les prix ne sont fixés que tard dans l'après-midi. Si tel est le cas, les négociations se poursuivent à un rythme endiablé jusqu'à la fixation des prix. Lorsque les prix sont fixés, les *courtiers* confirment les commandes et donnent par télex le nombre de wagons aux acheteurs. Ceci est valable pour les commandes "en attente" et celles de la semaine.

Le vendredi, les *salaisons* vendent les chargements supplémentaires non promis sur les marchés de Montréal, de l'Ouest ou locaux. Le gérant du secteur boeuf doit déterminer son stock éventuel en fin de semaine et essayer de le liquider en carcasses ou en coupes. S'il s'agit d'un marché d'acheteurs, il faut donc expédier des wagons, vraisemblablement à prix réduits, vers l'Ontario ou la Colombie-Britannique. Ces chargements comprendront les restes de l'abattage: génisses, bouvillons laitiers, taurillons, etc. Sur un marché de vendeurs, ce problème est nettement moins important.

Lorsque les prix de Montréal sont fixés, les *détaillants* et les *grossistes* reprennent leurs occupations. Les grossistes doivent liquider les stocks des chargements de la semaine précédente, i.e. de l'abattage effectué entre le 11 et le 15 août. Ils découpent les carcasses non expédiées et essaient d'obtenir le meilleur prix possible pour ces coupes. Leur objectif est d'obtenir le prix de la carcasse et de couvrir leurs frais et leur réussite dépend des conditions du marché. Quant aux détaillants, ils se concentrent alors sur la mise en vente du produit pendant la fin de semaine et planifient leurs besoins en vue de futurs "spéciaux".

Appendix J

Annexe J

**COMMISSION OF INQUIRY
INTO THE MARKETING
OF BEEF AND VEAL**

**COMMISSION D'ENQUÊTE
SUR LA MISE EN MARCHÉ
DU BOEUF ET DU VEAU**

SPECIAL REPORT

RAPPORT SPÉCIAL

COMMISSION OF INQUIRY INTO
THE MARKETING OF BEEF



COMMISSION D'ENQUÊTE SUR
LA MISE EN MARCHÉ DU BOEUF

Commissioners - Commissaires

Lydia Patry-Cullen Maxwell W. Mackenzie Hu Harries
Chairman - Président

Ottawa
July 25, 1975

TO HIS EXCELLENCY
THE GOVERNOR GENERAL IN COUNCIL

MAY IT PLEASE YOUR EXCELLENCY,

We, the Commissioners appointed by Order in Council P.C. 1975-1 of 6 January, 1975, to hold a public inquiry into and report upon certain matters related to the marketing of beef and veal in Canada, have not yet completed all the duties described in our mandate but:

BEG TO SUBMIT TO YOUR EXCELLENCY
THE ACCOMPANYING SPECIAL REPORT.

Maxwell W. Mackenzie
Chairman

Lydia Patry-Cullen
Commissioner

Hu Harries
Commissioner

Ottawa
Le 25 juillet 1975

A SON EXCELLENCE
LE GOUVERNEUR GÉNÉRAL EN CONSEIL

PLAISE À VOTRE EXCELLENCE,

Nous, les Commissaires nommés en exécution du décret C.P. 1975-1, du 6 janvier 1975, aux fins de faire enquête publique et rapport sur certaines questions liées à la commercialisation du boeuf et du veau au Canada, n'ayant pas encore accompli toutes les tâches à nous prescrites par notre mandat,

AVONS L'HONNEUR DE PRÉSENTER À
VOTRE EXCELLENCE LE RAPPORT
SPÉCIAL CI-JOINT.

Maxwell W. Mackenzie
Président

Lydia Patry-Cullen
Commissaire

Hu Harries
Commissaire

The terms of reference set out in Order in Council P.C. 1975-1 dated 6 January, 1975 require us to hold a public inquiry "to examine the organization and methods of operation of the marketing system for all grades of beef and veal including all live cattle, calves and carcass beef and veal sold within Canada whether imported or domestically produced ...".

We have interpreted our terms of reference to cover all transactions from the first change of ownership of the live animal to the final sale of product at the retail counter. While our focus is on the marketing system, we have felt that we must examine farm production costs and policies to the extent that they affect this system.

The procedures we have adopted to discharge our responsibilities fall into two distinct categories:

- 1) a series of public hearings held in each province of Canada, actually 39 days of meetings in 26 locations; and
- 2) a research program involving detailed study of some 14 different aspects of the marketing system.

These public hearings have been completed (although we may want to hold a few more in the early fall after we have had an opportunity to review over 4,000 pages of public testimony and after we have studied the results of some of our research projects). The research program is underway. We plan to have it completed by the end of September 1975. We are planning to have our Report ready for presentation to the Government by the end of the year. However, from the evidence submitted to us at the public hearings we believe there are certain matters which should be drawn to the attention of the Government immediately. Briefly, it would seem that:

- 1) a large number of beef producers are facing a serious income squeeze resulting from escalating costs which have not and will not in the immediate future be matched by adequate returns from the sale of their animals;

Le mandat de la Commission, défini dans le décret C.P. 1975-1 du 6 janvier 1975, nous enjoint de procéder à une enquête publique afin "d'examiner l'organisation et les modes de fonctionnement du processus de commercialisation du boeuf et du veau de toutes les catégories, y compris la totalité des bovins vivants, des veaux et des carcasses de boeuf et de veau vendues au Canada, qu'ils aient été importés ou produits au pays...".

Nous avons interprété ce mandat comme devant couvrir toutes les transactions effectuées dans la mise en marché, de la première vente de l'animal sur pied à l'achat du produit fini par le consommateur. Et bien que notre enquête porte d'abord sur le processus de la mise en marché, nous avons jugé essentiel d'analyser aussi les coûts de production de l'exploitation agricole ainsi que les politiques qui s'y appliquent, dans la mesure dont ces coûts et politiques influencent le processus de commercialisation.

Pour exécuter notre mandat, nous avons eu recours à deux méthodes de travail:

- 1) audiences publiques tenues dans chaque province du Canada et auxquelles nous avons consacré trente-neuf jours, dans vingt-six endroits, et
- 2) programme de recherches comprenant une étude approfondie de quatorze phases distinctes du processus de commercialisation.

Ces audiences publiques sont à présent terminées (il se peut que nous décidions d'en tenir quelques autres au début de l'automne, lorsque nous aurons révisé les quelque 4 000 pages de dépositions et étudié les résultats de certains de nos projets de recherches). Le programme de recherches est en cours et devrait, selon nos prévisions, être terminé d'ici la fin de septembre 1975. Nous espérons être en mesure de présenter notre rapport au Cabinet avant la fin de l'année. Cependant, à cause de certains témoignages recueillis au cours des audiences publiques, nous croyons de notre rôle d'attirer immédiatement l'attention du gouvernement sur certains points. Les voici, en résumé.

- 1) Il semble qu'un bon nombre de producteurs de boeuf subissent une forte compression de leurs revenus imputable à une majoration des coûts que ne compense et ne compensera pas suffisamment dans un avenir rapproché le produit de la vente de leurs animaux.

- 2) numerous plans of support or relief, which have been implemented or are now being proposed at both federal and provincial levels to solve the income problems of beef producers, could lead to further instability in the beef marketing system or to the deterioration of the national market;
- 3) whatever economies or increased efficiencies might be realized in the present marketing system or any modifications to the system we might propose, these will not of themselves provide for any substantial relief of the disparity between costs of production and present returns for beef producers; and
- 4) a number of improvements in the marketing system are required to assure the consumer about the quality and grade of beef and its subproducts available at the retail level.

We have designed a number of research projects to examine various aspects of the marketing system of particular interest to producers and to consumers. Until all of these results are available, we would not wish to anticipate our final recommendations on these subjects. Nevertheless, with respect to the points made in 1, 2 and 3 above, we believe, at this stage in the work of the Commission, we should offer certain suggestions on the principles that should be considered in developing nation-wide solutions to the income problems of beef producers.

It could be argued, of course, that income support plans are not covered by our terms of reference, but we believe the form in which any support is given can have direct and important consequences for the beef marketing system. For example, one of the objectives of a marketing system is to provide adequate and orderly supplies. Any plan which encourages withholding animals from the market that would otherwise be marketed could result in a disorderly flow with multiplier effects in the future. One of the proposals submitted to us, and which seems to have considerable support in quite a wide variety of regions in the country, would involve full government regulation of the beef industry necessitating the introduction of an entirely different system of marketing than what is now appropriate to the present system.

- 2) Il semble également que de nombreux programmes de soutien ou d'assistance en application ou présentement proposés aux niveaux fédéral et provincial pour résoudre les difficultés financières des producteurs de boeuf pourraient accentuer l'instabilité du processus de la mise en marché du boeuf ou provoquer la détérioration du marché national.
- 3) Par ailleurs, il appert que, quelles que puissent être les économies ou améliorations réalisées sur le plan du processus de commercialisation ou diverses modifications que nous pourrions recommander, elles ne sauraient vraiment, par elles-mêmes, produire une réduction substantielle de l'écart entre les coûts de production et les revenus actuels des producteurs de boeuf.
- 4) Il nous apparaît également évident qu'il faut améliorer un certain nombre d'aspects du processus de commercialisation, si l'on veut assurer que le consommateur bénéficie au comptoir du détaillant d'un produit (boeuf et ses sous-produits) offrant toutes les garanties quant à la qualité, la catégorie, le prix, etc.

Un bon nombre de nos projets de recherches a été conçu de façon à pouvoir analyser divers aspects du processus de commercialisation qui intéressent plus particulièrement les producteurs et les consommateurs. En attendant ces résultats, nous préférons nous abstenir d'anticiper nos recommandations finales sur ces questions. Néanmoins, pour ce qui est des questions soulevées en 1, 2 et 3 ci-dessus, nous estimons qu'au stade actuel de nos travaux, il nous incombe de faire certaines suggestions quant aux principes qu'il conviendrait de prendre en considération dans l'élaboration de solutions nationales aux difficultés financières des producteurs de boeuf.

On pourra, bien entendu, objecter que la question des programmes de soutien des revenus n'entre pas dans notre mandat; mais nous sommes convaincus que les modalités d'octroi de cette assistance peuvent avoir des conséquences directes et importantes sur le processus de mise en marché du boeuf. Par exemple, si l'on admet que l'un des buts de tout processus de commercialisation est de permettre un approvisionnement adéquat et régulier, on admet aussi que tout programme qui encouragerait la réduction des arrivages sur les marchés d'animaux qui, normalement, y seraient livrés, pourrait résulter en un écoulement désordonné des produits avec effets multiples par la suite. L'une des propositions qui nous a été soumise, et qui semble bénéficier d'un appui massif dans un grand nombre de régions différentes du pays, préconise une réglementation intégrale de l'industrie du boeuf par le gouvernement,

Of the more than 125 written or oral submissions we have received so far, 64 were from beef producers situated in every province of Canada. Forty-two of the latter briefs were from provinces West of the Manitoba/Ontario border while the remainder came largely from producers of Ontario, Quebec and New Brunswick. In many cases, these producers submitted detailed estimates of their costs of production in 1974, some including an estimate of the value of their labour and management of their enterprise. Even excluding the imputed value of their own labour and management, all producers we heard were unanimous in the view that cattle and calf prices of late 1974 and the first 6 months of 1975 were significantly lower than their expenses for raising these animals. Even currently higher prices do not appear to cover the operating costs of the most efficient producers we heard. It should be pointed out that, while the majority of these producers were cow/calf operators, many feedlot operators expressed similar views.

We also received testimony that the disparity between beef production costs and revenue could become more serious later this year. Some witnesses we heard felt there were about 300,000 more feeder cattle in Canada now than a year ago. Such an increase would have a depressing effect on feeder cattle prices, and the impending increased slaughter is likely to depress beef prices as these cattle will have to be finished and consumed in Canada unless producers are able to find markets in other countries, especially the U.S.A.

The Commission also received testimony that provincial programs introduced last fall encouraging cow/calf operators to keep calves on their farms were partly responsible for current lower feeder cattle prices, resulting from calves being finished more slowly, delaying their slaughter. To give some idea of the extent of provincial programs, the Alberta Government has made loans of \$46.8 million to producers to hold back some 624,000 calves since last autumn. Saskatchewan, Quebec, Manitoba and Ontario had similar programs. Because of the large number of feeder cattle, the feedlot demand for calves this fall will be considerably lower. It is expected that this year's calf crop will be at record levels because cow slaughter remained low in late 1974 and early 1975 despite low calf prices and a federal cow slaughter subsidy program. The U.S. market, a traditional outlet in previous periods when a similar

qui nécessiterait l'instauration d'un processus entièrement différent de mise en marché de celui que nous connaissons à l'heure actuelle.

Sur plus de 125 dépositions orales et écrites reçues jusqu'à présent, 64 émanent d'éleveurs représentant toutes les provinces du Canada, dont quarante-deux des provinces situées à l'ouest de la frontière Manitoba/Ontario et le reste, de producteurs de l'Ontario, du Québec et du Nouveau-Brunswick. Nombre de ces producteurs nous ont fourni un relevé détaillé de leurs coûts de production pour 1974, majoré, dans plusieurs cas, de ce que l'exploitant estimait représenter la valeur de son travail et sa gestion de l'entreprise. Même sans tenir compte de ces derniers éléments, les producteurs que nous avons entendus étaient unanimes à dire que le prix des bovins de la fin de 1974 et du premier semestre de 1975 était nettement inférieur aux frais d'élevage. Même les prix actuels, pourtant plus élevés, ne semblent pas couvrir les dépenses d'exploitation des éleveurs les plus efficaces dont nous avons entendu le témoignage public. Par ailleurs, il convient de noter que bien que la majorité d'entre eux soient producteurs de bovins, de nombreux exploitants de parcs d'engraissement ont exprimé les mêmes opinions.

Nous avons également reçu des témoignages à l'effet que l'écart entre les coûts de production et les revenus pourrait encore s'accroître vers la fin de cette année. Certains témoins entendus avaient l'impression qu'il y avait présentement au Canada environ 300,000 têtes de bétail d'engraissement de plus que l'année dernière. Un tel accroissement ne peut que diminuer encore la valeur du bétail sur pied, et en entraînant une augmentation du volume des abattages, faire chuter les cours du boeuf qui, à moins que les producteurs ne trouvent des débouchés à l'étranger, tout particulièrement aux États-Unis, devront être traités et consommés au Canada.

La Commission a en outre reçu des témoignages à l'effet que les programmes provinciaux entrés en vigueur l'automne dernier, visant à encourager les producteurs de bovins à conserver leurs veaux sur la ferme, étaient en partie responsables de la baisse des prix du bétail d'engraissement. En effet, ces veaux arrivent à maturité plus lentement, ce qui retarde leur abattage. Afin d'illustrer un peu l'ampleur des programmes provinciaux, rappelons que le gouvernement de l'Alberta a accordé des prêts totalisant 46,8 millions de dollars aux producteurs pour qu'ils conservent quelque 624,000 veaux depuis l'automne dernier. Or, des programmes semblables existent dans la Saskatchewan, le Québec, le Manitoba et l'Ontario. Étant donné l'importance du nombre des têtes de bétail d'engraissement, le volume de la demande de veaux à engraisser diminuera considérablement cet automne. Il faut s'attendre à ce que la produc-

surplus of calves existed, may remain virtually closed except for a trickle of cattle under their quota system in effect since last August.

In addition, after receiving certain testimony we confirmed through the Department of Industry, Trade and Commerce, that between January 1 and July 21 of this year some 67,525,000 lbs. of frozen boneless manufacturing beef was imported under quota from the U.S.A., New Zealand and Australia. In the same period, Canadian processors of frozen boneless beef shipped about 3,500,000 lbs. to the U.S.A., exhausting the quota established until August 12. This imbalance in our trade in boneless beef, whether fresh or frozen, could continue because the U.S.A. has instituted a very restrictive quota for beef for the remainder of this year, while the Canadian global quota expires August 11, 1975. Importers of boneless beef from Australia must commit purchases 2-3 months prior to obtaining the product. If Canadian importers underestimate the size of the Canadian cow slaughter this fall, this could temporarily depress Canadian cow prices below the already very low world price. This could happen if our global quota continues at existing levels (or is allowed to expire) while the U.S. market remains closed to Canadian exporters. A depressed cow price also has some effect on the fed cattle price as part of these animals is also used for grinding meat.

In keeping with the general move in the country for greater stability of income in industry (through COLA, UIC, etc.) and in agriculture (where feeder calves and cattle are one of the few raw agricultural products not yet covered by some form of specific stabilization program), a number of provinces have decided to establish longer term programs to solve the income stabilization problems of beef producers in their area. Such programs, already announced in three provinces, provide for income support considerably above that proposed in federal legislation. These programs could provide considerable incentive to produce calves in these provinces. B.C., for example, has guaranteed a return for 1974 of up to 77¢/lb. for feeder calves and 63¢/lb. for feeder cattle (year-

tion de veaux soit particulièrement forte cette année, puisque dans les derniers mois de 1974 et les premiers de 1975, le volume des abattages de vaches est resté peu important malgré la faiblesse des cours du veau et en dépit de l'existence d'un programme fédéral de subventions à l'abattage des vaches. Le marché américain, client traditionnel en période de surproduction, risque de n'accepter qu'une proportion infime de nos bovins, étant donné les contingents fixés en août dernier.

De plus, il ressort de certains témoignages que nous avons fait confirmer par le ministère de l'Industrie et du Commerce, qu'entre le 1^{er} janvier et le 21 juillet de cette année, en vertu des quotas établis, quelque 67,525,000 livres de boeuf congelé et désossé destiné au conditionnement ont été importées des États-Unis, de Nouvelle-Zélande et d'Australie. Pendant la même période, les fabricants canadiens de boeuf congelé et désossé ont expédié environ 3,500,000 livres de viande vers les États-Unis, soit le nombre permis par le contingentement imposé jusqu'au 12 août. Ce déséquilibre de notre commerce du boeuf désossé frais ou congelé risque de se prolonger car les États-Unis, ont imposé un contingent très restrictif de boeuf pour le reste de l'année, alors que le contingent global du Canada expirera le 11 août 1975. Les importateurs de boeuf désossé en provenance d'Australie doivent passer leurs commandes deux à trois mois à l'avance pour obtenir le produit. Toute erreur de leur part dans l'évaluation du nombre des vaches qui seront abattues au Canada cet automne risque de faire tomber temporairement le prix canadien au-dessous du prix mondial, déjà fort bas. Cela pourrait se produire si notre contingent global actuel demeure au niveau fixé ou n'est pas renouvelé pendant que le marché américain demeure fermé à nos exportateurs. Toute baisse du prix de la vache se répercute aussi en partie sur le prix des bovins engraisés, puisque une certaine proportion de ces animaux sert également à la production de viande hachée.

Suivant en cela le mouvement général du pays en faveur d'une plus grande stabilisation des revenus industriels (indexation des salaires sur le coût de la vie, prestations de chômage, etc.) et agricoles (alors que les veaux et bovins d'engraissement comptent parmi les rares produits de base ne bénéficiant pas d'un plan de stabilisation), certaines provinces ont décidé d'établir des programmes à long terme en vue de stabiliser les revenus de leurs producteurs de boeuf. Ces programmes, déjà annoncés dans trois provinces, prévoient une assistance financière bien supérieure à celle qu'accorde la législation fédérale. Ils pourraient stimuler de façon très sérieuse la production de veaux dans ces provinces. La Colombie-Britannique a, par exemple, garanti pour 1974 un prix pouvant atteindre

lings), compared to an average price for that year in the area of less than 40¢/lb. Greater instability, further to that already caused by shorter term action such as the calf loan programs described above, could result from independent provincial income stabilization programs and distort normal regional comparative advantage in cattle production in Canada.

With respect to the economies or efficiencies which might be realized throughout the beef marketing system from point of slaughter to the retailer's counter, we have considerable work in progress to assess the reasonableness of the costs incurred and of the price spreads which occur at each level and over the entire system. Thus, while we intend to make recommendations to eliminate any unnecessary costs or intermediaries in the system, we see no prospect at this time of being able to recommend changes that would create savings of the magnitude of those required by producers to meet their costs of production. It seems clear from the evidence before us that there is a major difference between present costs of production and current average selling prices. The income plan now in effect in B.C. is based for 1974 on a difference of 35.1¢/lb. for calves. Some evidence before us claims even greater spreads while other evidence suggests lower figures. But even if one were to use figures of 15 or 20 cents per pound, the aggregate amount involved in respect of domestic consumption of some 2 billion pounds of beef would be hundreds of millions of dollars.

There is, understandably, a divergence of views among producers on what *should* be done to help overcome their cost-price squeeze. This may be one of the subjects we will treat in our final report. We have, however, been able to come to some conclusions on the principles which might be followed in any current efforts at the federal and provincial level to stabilize the income of beef producers in Canada. They are put forward now in the hope that any action taken immediately will not be in conflict with our eventual recommendations on the kind of beef marketing system which would best operate in the interest of both producers and consumers. These principles are:

1) it would be desirable, in the interest of minimizing regional distortions in Canada's beef marketing system, that any in-

\$0,77 la livre pour les veaux d'engraissement et \$0,63 la livre pour le bétail d'engraissement (animaux d'un an), alors que le prix moyen, pour la même année, s'établissait au-dessous de \$0,40 la livre. Une instabilité encore plus grande, ajoutée à celle qu'ont déjà entraînée des mesures à court terme du genre des programmes de prêts aux producteurs de veaux déjà mentionnés, risque de résulter de l'adoption par les provinces de programmes indépendants de stabilisation des revenus, dont il faut noter qu'ils pourraient en outre faire disparaître les avantages "normaux" de certaines régions sur le plan de la production des bovins au Canada.

Dans le contexte des économies ou progrès susceptibles d'être réalisés dans le processus de commercialisation du boeuf, du point d'abattage au comptoir du détaillant, nous avons entrepris des travaux très importants, afin de pouvoir évaluer le bien-fondé des coûts de production et des majorations de prix intervenant à chaque étape et dans l'ensemble du circuit. Cependant, bien qu'il entre bel et bien dans nos intentions de recommander l'élimination de tous les coûts ou intermédiaires superflus, nous ne croyons pas être capables en ce moment de recommander des changements de nature à engendrer les économies qu'il faudrait réaliser pour permettre aux producteurs de rentrer dans leurs frais. Il ressort clairement des dépositions qu'il existe un écart important entre les coûts de production et les prix de vente moyens. Le plan de stabilisation des revenus en vigueur en Colombie-Britannique accuse, pour 1974, un écart de 35,1 cents la livre pour les veaux. Certains témoins considèrent le décalage plus important, d'autres moins, mais il reste que, même si l'on s'en tient à des différences de 15 ou 20 cents la livre, les sommes en jeu, compte tenu d'une consommation nationale de l'ordre de deux milliards de livres de boeuf, se chiffrent en centaines de millions de dollars.

Les points de vue divergent, bien entendu, d'un producteur à l'autre sur ce qui *devrait* être fait pour aider à remédier à l'écart frais-revenus. Ce sera probablement l'un des sujets dont nous traiterons dans notre rapport final. Cependant, nous sommes arrivés à certaines conclusions quant aux principes dont pourraient s'inspirer les gouvernements fédéral et provinciaux pour stabiliser les revenus des producteurs de boeuf canadiens. Nous tenons à les énoncer dès à présent, dans l'espoir que les mesures qui pourraient être prises prochainement n'iront pas à l'encontre des recommandations que nous ferons plus tard au sujet du processus de commercialisation du boeuf afin de mieux servir les intérêts des producteurs et des consommateurs. Ces principes sont les suivants:

1) Il serait désirable qu'afin de réduire l'incidence des distorsions régionales dans le processus de commercialisation du boeuf ca-

come stabilization program for beef producers be national in scope covering both deficit and surplus producing regions;

- 2) recognizing that the provinces have the power to legislate their own stabilization programs to take account of the particular difficulties of producers in their jurisdiction, any federal program of stabilization payments should be reduced to the extent of any direct assistance by provinces to beef producers. This would not only tend to eliminate top-loading by provinces but also might provide a basis for the provinces to discard programs which are designed to increase regional self-sufficiency at the expense of competitive advantage;
- 3) support to producers should be calculated in such a way as to stop their losses rather than to provide them with an incentive to produce. It should be designed to stabilize income related to direct costs;
- 4) payments to individual beef producers should not be open-ended. The structure of payments should take into account the size of the beef production unit, providing a cut-off point for assistance above which the producer would receive only the market price; and
- 5) it would be highly desirable to tie payments to producers to inspected slaughter. This would not only provide a means of administering the program (similar to the use of licensed elevators under the Grains Stabilization Program), but also would promote inspected slaughter in Canada. Feeder cattle and veal sales should not be covered but would presumably find their own appropriate levels relative to the floor price for slaughtered cattle.

While this is a special Report covering only certain aspects of our mandate, if the Government so decides, we would see no objection to its publication.

nadien, tout programme de stabilisation des revenus des producteurs ait une portée nationale couvrant aussi bien les régions de sous-production que les régions de surproduction.

- 2) Reconnaissant le droit des provinces de légiférer leurs propres programmes de stabilisation afin de tenir compte des difficultés particulières de leurs producteurs, toute indemnité fédérale de stabilisation devrait être soustraite d'une somme équivalant au montant de l'aide provinciale directe. Cette mesure ne tendrait pas seulement à éliminer la "sur-assistance" provinciale, mais fournirait peut-être aux provinces une occasion de rejeter les programmes destinés à augmenter leur auto-suffisance au détriment d'avantages concurrentiels.
- 3) Les indemnités devraient être calculées de manière à compenser les pertes subies plutôt qu'à encourager la production et avoir pour but de stabiliser les revenus en fonction des coûts directs.
- 4) Les compensations ne devraient pas être calculées uniquement en fonction d'une indemnité forfaitaire, mais en tenant compte de la taille des unités de production, et avec l'établissement d'un plafond au-delà duquel le producteur ne pourrait plus recevoir que le prix du marché.
- 5) Il serait hautement désirable de lier le paiement des indemnités à l'abattage sous inspection. Ceci ne permettrait pas simplement d'administrer le programme (comme l'emploi de silos accrédités dans le cadre du programme de stabilisation du prix des grains), mais aiderait également la promotion de l'abattage sous inspection au Canada. Le programme ne devrait cependant pas couvrir les bovins et veaux d'engraissement puisque, vraisemblablement, les cours de ces viandes se fixeraient en fonction du prix de base du bétail abattu.

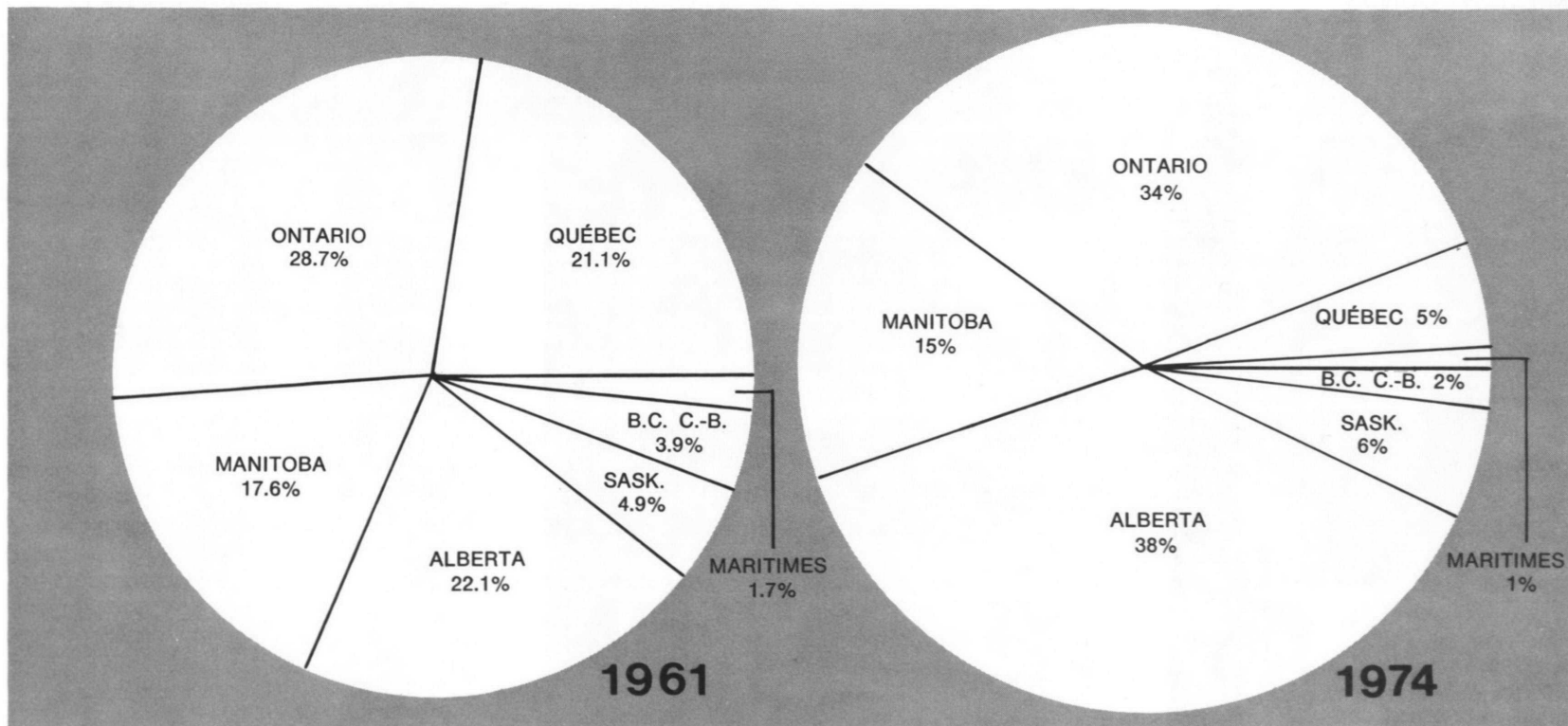
Bien que ce rapport spécial ne couvre que certains aspects de notre mandat, nous ne voyons aucune objection à ce qu'il soit publié, si tel est le désir du gouvernement.

Figures

Illustrations

**INSPECTED BEEF SLAUGHTERED, BY PROVINCE
BOVINS ABATTUS INSPECTÉS, PAR PROVINCE**

1961 - 1974



2.7 millions

Number of head slaughtered
Nombre de bêtes abattues:

3.0 millions

1,211 million lbs/de livres

Total beef production
Production totale de boeuf:

1,999 million lbs/de livres

FIGURE 2

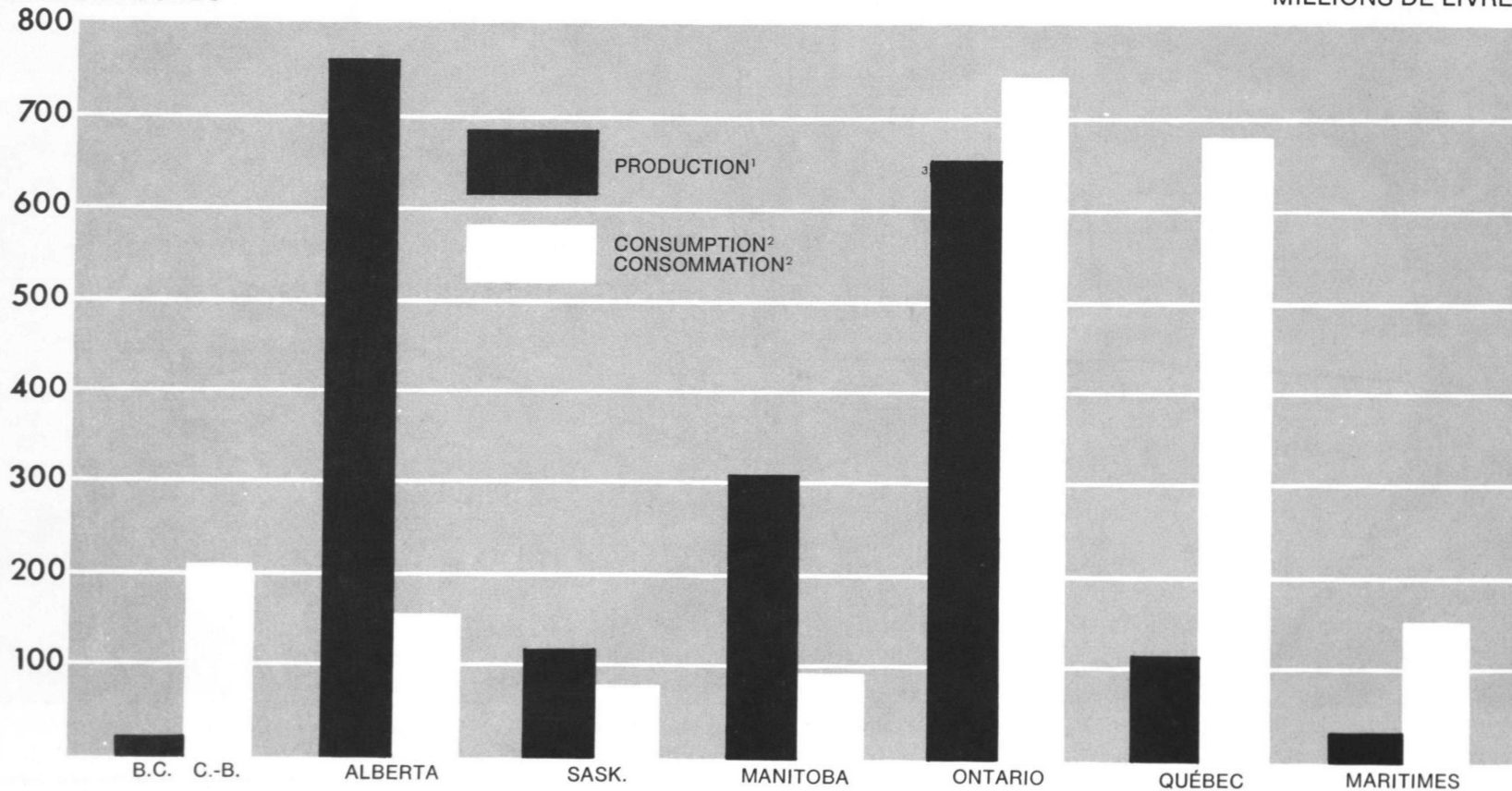
ILLUSTRATION 2

BEEF PRODUCTION AND CONSUMPTION, BY PROVINCE PRODUCTION ET CONSOMMATION DE BOEUF PAR PROVINCE

1974

MILLION POUNDS

MILLIONS DE LIVRES



¹Based on 1974 federally inspected slaughter

²Based on 1969 per capita consumption estimates

³Substantial part of Ontario production comes from animals shipped from Alberta to Ontario for further feeding.

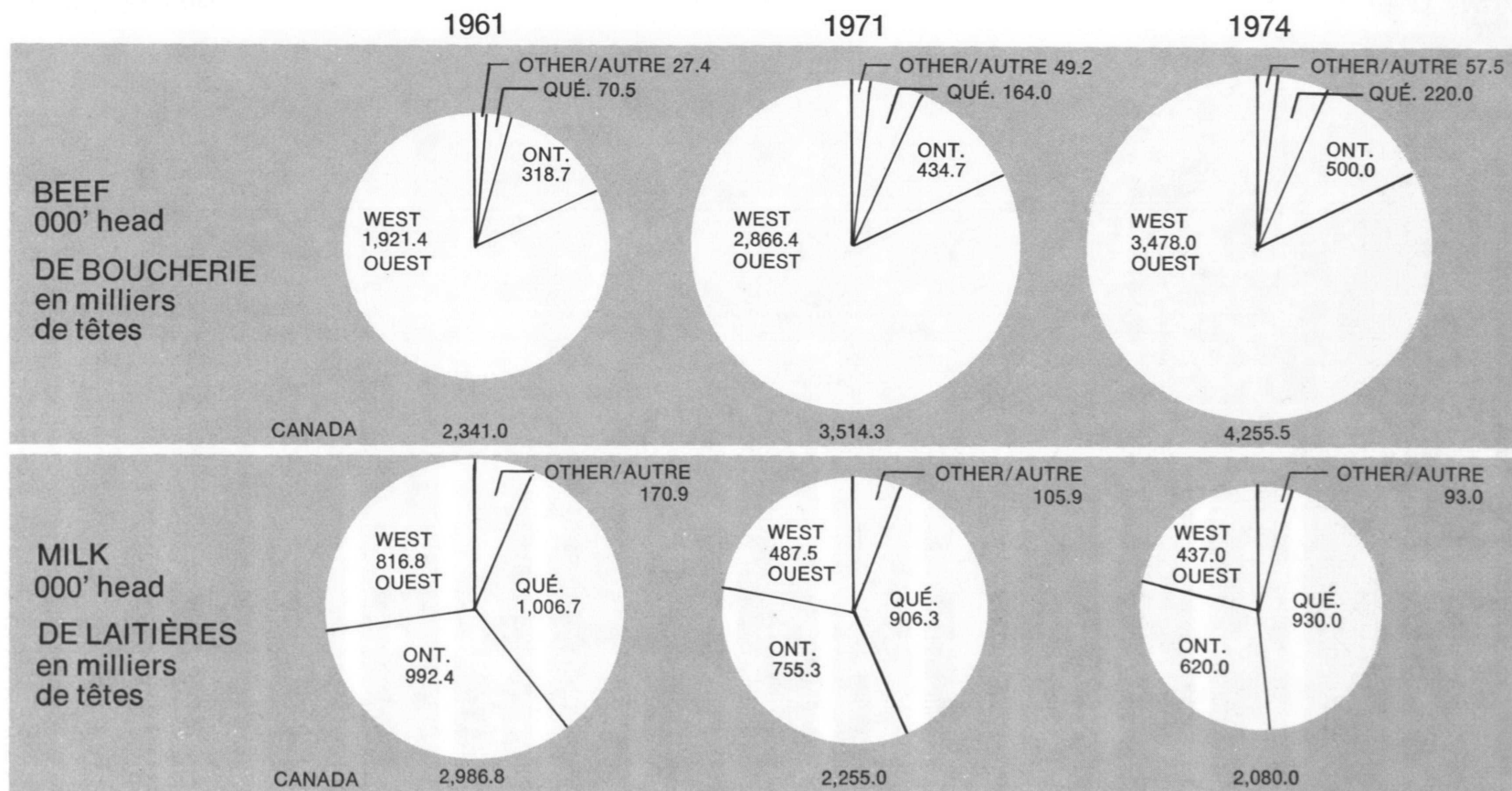
¹Calculé sur bovins abattus inspectés par province en 1974

²Calculé sur la consommation per capita, par province en 1969

³Une grande partie de la production de l'Ontario provient d'animaux expédiés de l'Alberta en vue de poursuivre leur engraissement en Ontario.

NUMBERS OF BEEF AND MILK COWS ON FARMS, AT JUNE 1st
VACHES LAITIÈRES ET DE BOUCHERIE DANS LES FERMES, 1^{er} JUIN

1961, 1971, 1974



SOURCE: HANDBOOK OF AGRICULTURAL STATISTICS, Statistics Canada
 REPORT ON LIVESTOCK SURVEYS — CATTLE, SHEEP AND HORSES, Statistics Canada
 HANDBOOK OF AGRICULTURAL STATISTICS, Statistique Canada
 RAPPORT DES ENQUÊTES SUR LE BÉTAIL: BOVINS, MOUTONS ET CHEVAUX, Statistique Canada.

FIGURE 4

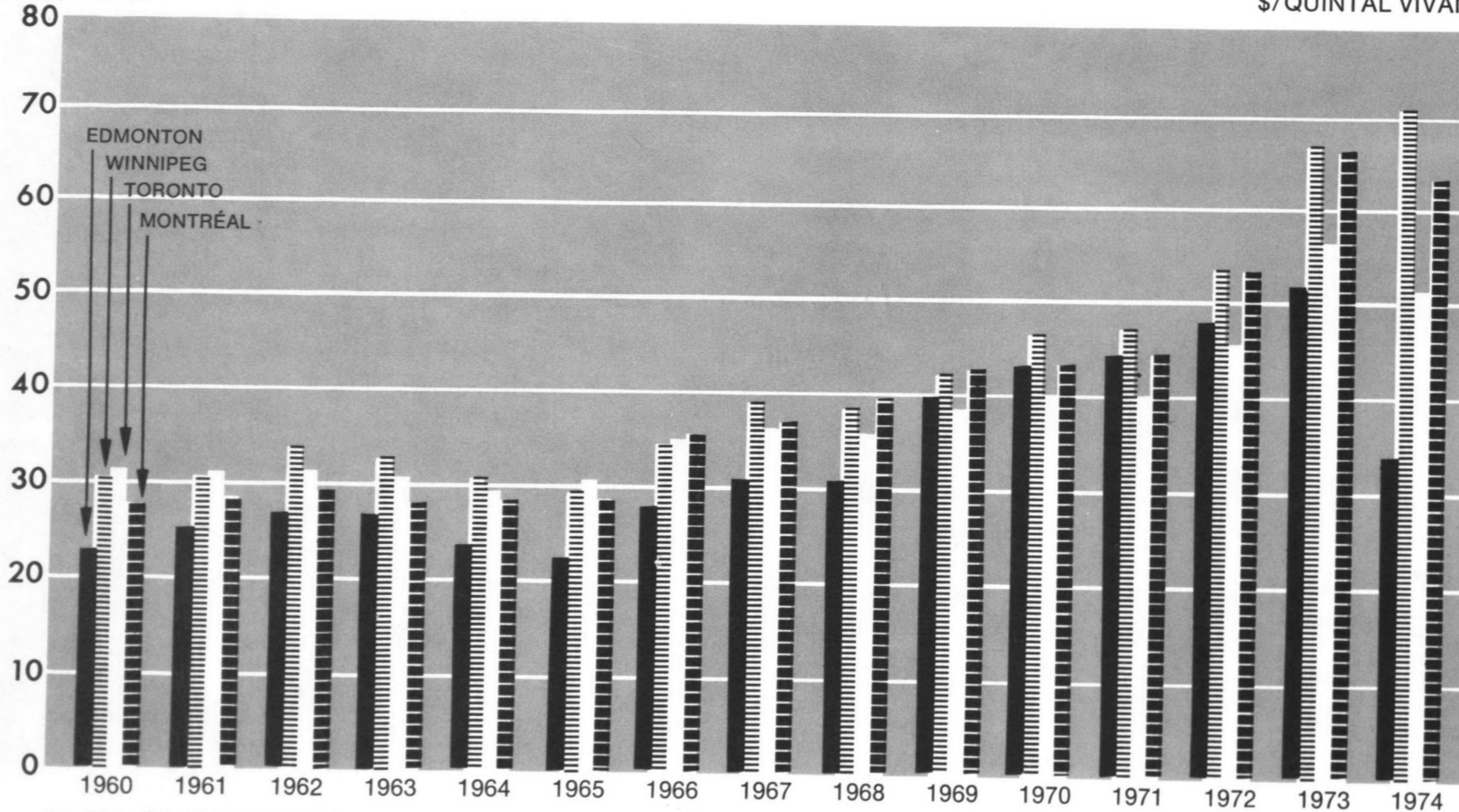
ILLUSTRATION 4

Average annual price of choice and good veal calves at Edmonton, Winnipeg, Toronto and Montreal
Prix annuel moyen des veaux de boucherie de choix et bons à Edmonton, Winnipeg, Toronto et Montréal

1960-1974

\$/CWT. LIVE

\$/QUINTAL VIVANT



SOURCE: LIVESTOCK MARKET REVIEW, Canada Agriculture
 REVUE DU MARCHÉ DES BESTIAUX, Agriculture Canada

FIGURE 5

ILLUSTRATION 5

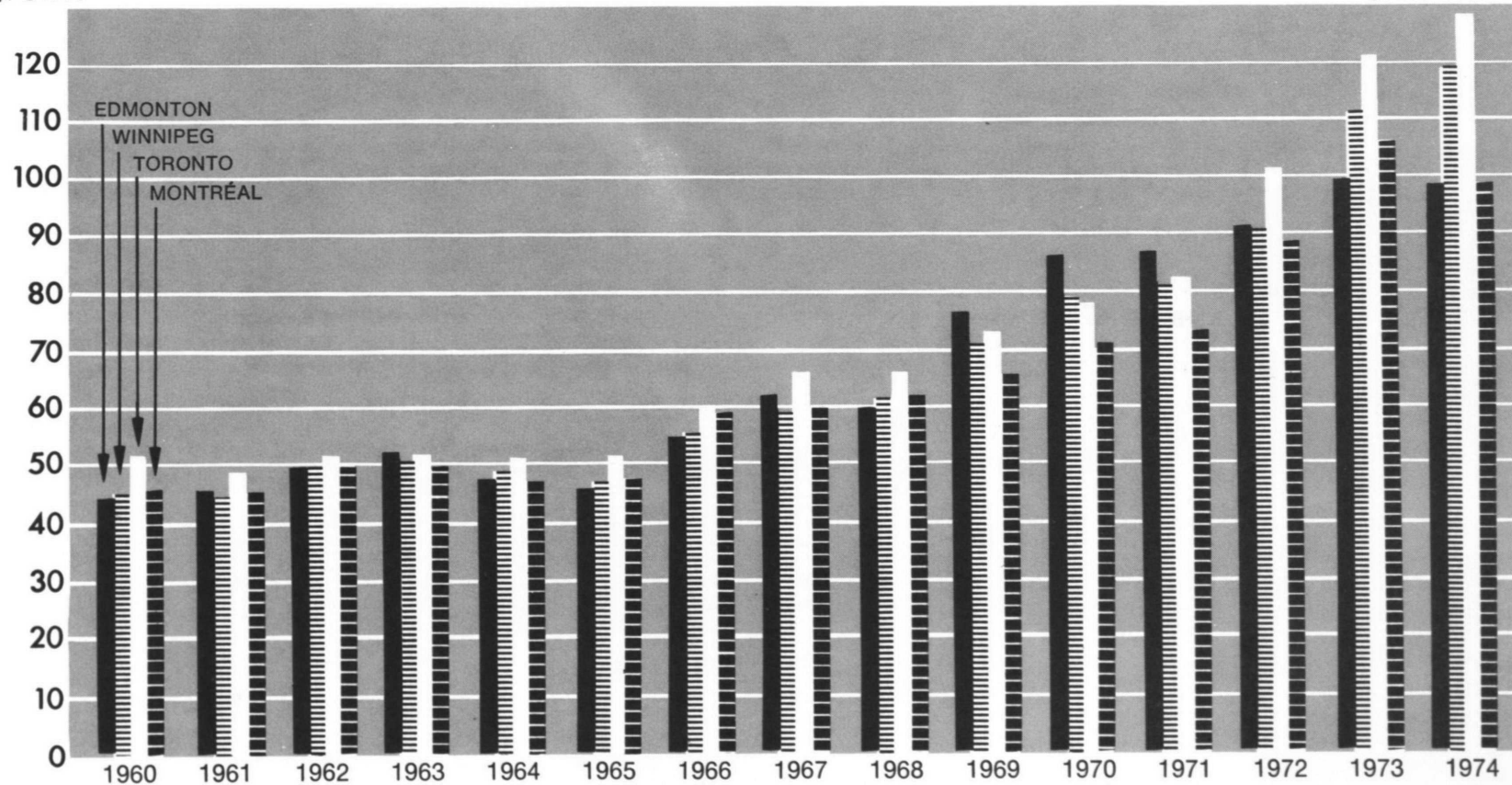
Average annual wholesale price for choice veal carcasses, hide off, 100-200 lbs
Prix annuel moyen de gros des carcasses de veau de choix, dépouillées, de 100 à 200 lb

1960-1974

At à Edmonton, Winnipeg, Toronto, Montréal

\$/CWT.

\$/QUINTAL



SOURCE: LIVESTOCK MARKET REVIEW, Canada Agriculture
 REVUE DU MARCHÉ DES BESTIAUX, Agriculture Canada

Tables

Tableaux

TABLE 1 — TABLEAU 1

Calf Births and Slaughter by Region, 1974
Naissances et abattage des veaux par région en 1974

	000's head		en milliers de têtes		
	Western Canada Ouest du Canada	Eastern Canada Est du Canada			Total Canada
		Ontario	Québec	Maritimes	
Births Naissances	3,587.0	1,090.2	920.0	123.5	5,720.5
Commercial Slaughter Abattage commercial	72.8	282.2	140.4	3.9	499.3

SOURCE: *Livestock and Animal Products Statistics, 1974*
 Statistics Canada

Statistique du bétail et des produits animaux, 1974
 Statistique Canada

TABLE 2 — TABLEAU 2

Federally Inspected and Uninspected Calf Slaughter in Canada, by Province, 1960 — 1974
Abattage des veaux au Canada, sous inspection fédérale ou non, par province, de 1960 à 1974

	(Federally Inspected) (Inspection fédérale)							Inspected Inspection Canada	Uninspected Pas d'inspection Canada	TOTAL
	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask. Sask.	Man. Man.	Ont. Ont.	Que. Qué.	Atl. Mar.			
1960	16,791	76,622	14,397	92,328	119,738	380,721	11,503	712,100	369,600	1,081,700
1961	14,944	68,812	15,062	91,959	119,964	368,168	11,377	690,286	367,900	1,058,200
1962	19,178	71,140	13,807	77,824	123,801	391,042	13,437	710,229	380,300	1,090,500
1963	15,486	53,143	9,870	67,373	129,839	385,485	10,194	671,390	377,600	1,048,900
1964	19,732	67,293	12,055	78,728	150,169	411,743	10,599	750,319	403,400	1,153,700
1965	30,525	86,811	14,062	101,573	175,397	474,345	12,015	894,728	407,500	1,302,200
1966	20,440	70,275	11,453	86,996	150,385	418,574	7,473	765,596	354,600	1,120,200
1967	21,760	67,312	9,966	85,778	139,142	406,491	8,366	738,815	413,400	1,152,200
1968	15,951	63,656	8,548	70,863	137,614	364,837	6,942	668,411	382,800	1,107,800
1969	9,387	31,562	4,597	42,281	119,747	368,173	4,401	580,148	314,000	903,600
1970	3,361	18,917	2,311	25,643	114,345	330,515	4,070	499,162	357,500	856,700
1971	2,425	17,879	2,620	22,354	114,073	301,465	3,424	464,240	374,000	838,200
1972	2,600	15,072	2,918	20,150	105,279	253,633	2,718	402,370	242,200	644,600
1973	880	12,641	2,522	14,204	84,941	174,332	2,004	291,524	190,700	482,200
1974	1,990	27,964	3,788	24,765	93,541	237,734	3,029	392,811	223,000	615,800

TABLE 2 — TABLEAU 2
continued — suite

1974	British Columbia Colombic-Britannique	Alberta Alberta	Saskatchewan Saskatchewan	Manitoba Manitoba	Ontario Ontario	Quebec Québec	Atlantic Maritimes	Canada
Jan./Janv.	96	1,033	222	1,165	5,737	12,225	154	20,632
Feb./Fév.	92	1,111	247	1,093	6,412	9,966	188	19,109
March/Mars	144	898	240	1,196	8,126	28,511	207	39,322
Apr./Avril	106	677	213	886	6,452	35,272	131	43,737
May/Mai	125	857	148	942	6,797	20,663	201	29,733
June/Juin	148	142	284	1,040	8,527	17,346	229	27,716
July/Juillet	91	284	138	956	6,464	13,213	232	21,378
Aug./Août	141	976	162	1,253	6,408	13,719	268	22,927
Sept./Sept.	201	1,630	340	2,486	8,980	21,982	327	35,946
Oct./Oct.	464	4,945	528	2,919	8,557	19,861	282	37,556
Nov./Nov.	224	10,129	677	6,488	10,158	22,480	380	50,536
Dec./Déc.	158	5,282	589	4,341	10,923	22,496	430	44,219

SOURCE: *Livestock Market Review*, Agriculture Canada
Livestock and Animal Products Statistics, Statistics Canada

Revue du marché des bestiaux, Agriculture Canada
Statistique du bétail et des produits animaux, Statistique Canada