

beaucoup moins que le pourcentage de 1938, qui était de 17 à 20 p. 100 environ, comme on l'a fait remarquer à l'enquête d'Ottawa, en 1937¹».

Le même rapport² ajoutait que la commission des concessionnaires (de 1946 à 1951) était de 20 à 23 p. 100 du prix de vente au détail pour ce qui est de la *Massey-Harris Company Limited*, de 15 à 20 p. 100 pour la *John Deere Plow Company Limited*, de 15 à 21 p. 100, moyenne d'environ 20 p. 100, pour la *Cockshutt Farm Equipment*, et de 18 p. 100 à 23 p. 100 pour l'*International Harvester Company of Canada Limited*.

Il semblerait que le faible niveau des dépenses des filiales, de 1946 à 1951, soit la conséquence partielle des ventes nombreuses. Nous dirions que, vu les ventes restreintes de ces quelques dernières années, les dépenses des filiales en proportion de la valeur d'ensemble des ventes au détail ont probablement augmenté; mais selon nous, c'est une question sur laquelle le Comité peut à juste titre faire enquête.

Voici ce qu'on a constaté en 1952:

La cause principale de cet écart (entre les dépenses des filiales de 1946-1951 et celle de 1938) réside dans l'absence pour ainsi dire de pertes dues à de mauvaises créances et à des dépenses en frais de perception au cours des dernières années. Cependant, en proportion des ventes, les dépenses au chapitre de la distribution ont sous d'autres rapports diminué considérablement depuis 1939. N'oublions pas que, tandis que la commission des concessionnaires augmentait, les dépenses des filiales ont diminué depuis 1939; mais cela ne s'est pas fait d'une façon proportionnelle².

Il est très possible que la commission des concessionnaires soit plus élevée aujourd'hui qu'elle ne l'était en 1952. Mais tous les efforts faits en vue de déterminer ce qu'elle est vraiment sont rendus difficiles par l'habitude si répandue maintenant chez les revendeurs et qui consiste à subir des pertes sur les reprises, ce qui évidemment diminue leur commission. C'est une autre question que le Comité analysera dans son étude, du moins l'espérons-nous.

Distribution des machines en Saskatchewan

Actuellement, neuf grands fabricants de machines agricoles maintiennent un réseau provincial de concessionnaires vendant toutes les machines, tandis que plusieurs sociétés indépendantes mettent sur le marché un nombre restreint d'instruments aratoires de grande ou de petite dimension. En 1960, il y avait un ensemble d'environ 1,900 concessionnaires dans toute la Saskatchewan et chacun desservait en moyenne 52 fermes. Bien que nous n'ayons pas obtenu de données statistiques précises concernant les autres provinces des Prairies, il est bien probable que cette moyenne soit à peu près la même en Alberta et au Manitoba.

A notre avis, il y a pour une bonne part de double emploi dans ce cas-là. Une des conséquences de cet état de choses réside dans l'augmentation des frais que représente pour les fabricants le maintien de services semblables dans un même marché. Dans certains cas, l'insistance des sociétés qui désirent étendre leurs réseaux de concessionnaires a amené des sociétés à agréer des demandes qu'elles auraient dû refuser. Les représentants régionaux des sociétés ont déclaré qu'un surveillant régional consacre beaucoup de temps au service de concessionnaires qui vendent le plus bas pourcentage de machines agricoles.

De plus, le rapprochement des concessionnaires a été pour beaucoup dans le déclin de leur situation financière. La plupart des sociétés ont été de ce fait

¹ Rapport intérimaire relatif à la répartition des dépenses, préparé par *Millar, MacDonald & Company*, de Winnipeg (Manitoba)—Pièce n° C-15 présenté au Comité spécial d'enquête sur les instruments aratoires, assemblée législative de la Saskatchewan, page 2.

² *Ib.*, page 2.