

mais ils n'ont pu exprimer une préférence pour un système sur l'autre, du point de vue du client. En fait, il appert que les deux systèmes diffèrent très peu, dans la pratique, en ce qui concerne l'acheteur. Aux Etats-Unis les compagnies gardent un personnel de spécialistes pour l'entretien des machines et pour venir en aide aux marchands américains. Elles ont des agents chargés de collaborer à la perception des billets des cultivateurs et, depuis quelques années surtout, elles ont trouvé nécessaire de financer le marchand en acceptant, en garantie de ce que ce dernier doit à la compagnie, les billets signés par les cultivateurs.

Aux Etats-Unis, en théorie du moins, le marchand peut déterminer son propre prix de détail; seulement dans le rapport de la *Federal Trade Commission*, fait en 1920, il est signalé que les compagnies, dans leur propre intérêt, exercent une certaine pression sur les marchands pour assurer le maintien d'un prix uniforme dans un territoire donné. Au Canada le prix de détail est fixé par les compagnies, et il est problématique lequel des deux systèmes est le plus avantageux au client; en effet, il est fort probable qu'au Canada le prix uniforme qui a cours dans une région serait connu sur une plus grande étendue que là où le prix est déterminé par un individu, ce qui aurait pour résultat probable d'enrayer, dans une certaine mesure, la partialité entre régions et entre acheteurs particuliers.

Au Canada c'est par exception seulement qu'un marchand vend les produits de plus d'une compagnie. En Angleterre, apparemment, c'est une coutume établie que de vendre les produits de plusieurs compagnies. Il est clair qu'il devrait en résulter des économies dans la distribution.

Les compagnies, sans exception, reconnaissent que la distribution des instruments aratoires coûte très cher au Canada; elles affirment que chacune d'elles cherche une solution au problème et s'efforce d'amoinrir les dépenses. Cependant à moins d'y être forcées par quelque influence extérieure ou par la concurrence, elles ne feront rien d'elles-mêmes, probablement, pour inaugurer un mode de distribution moins coûteux, puisque chacune tient au maintien de son organisation propre.

A parler d'une manière générale, au sujet des frais de distribution, on peut noter que *Ford Bacon and Davis Company*, ingénieurs industriels qui, apparemment, jouissent d'une belle réputation aux Etats-Unis, ont dit ce qui suit dans un rapport au sujet de la compagnie Massey-Harris, en 1930:

“Au point de vue mécanique, les instruments aratoires que produisent les compagnies les plus importantes sont excellents; mais les méthodes de vente et de distribution sont inférieures à la norme reconnue comme étant de première efficacité en d'autres sphères du commerce.”

Voilà qui semble indiquer que les fabricants d'instruments pourraient améliorer davantage leur système de distribution et diminuer le chiffre formidable du coût de leur système actuel.

*Les frais de distribution au Canada; la comparaison entre compagnies.*

On a déjà soumis des statistiques indiquant le rang approximatif, sur le marché canadien, de chacune des principales compagnies qui approvisionnent le fermier canadien.

Il y a eu des fluctuations remarquables dans les frais de distribution de ces compagnies pendant les dix années terminées en 1935; c'est ce que l'on notera dans le relevé suivant: