

actionnaires, avant déduction, et de 6.1 p. 100, après déduction. La *Massey-Ferguson* a touché un revenu de 14.7 p. 100 sur l'ensemble des immobilisations, avant déduction des impôts, et un revenu de 19.6 p. 100, avant déduction des impôts, et de 11.1 p. 100, après déduction, sur les placements des actionnaires.

Il semble que ces deux sociétés de machines agricoles n'aient pas réalisé de bénéfices exagérés depuis 1954; mais des preuves très fortes permettent de croire que, compte tenu de l'ensemble de la période d'après-guerre, elles ont réalisé un taux de revenu qui a été plus que raisonnable. Il n'y a pas de doute que les prix des instruments aratoires auraient pu être réduits dans la première partie de la période d'après-guerre. De même croyons-nous que le niveau peu élevé des bénéfices depuis quelques années découle de la régression de l'agriculture et ne justifie pas le niveau actuel des prix des machines agricoles. Les preuves obtenues au cours des enquêtes précédentes ont montré que le bas niveau des bénéfices ou que les pertes de revenu des fabriques de machines agricoles pendant la régression agricole est la conséquence du coût élevé de production d'une industrie qui a des frais généraux relativement élevés, alors que cette industrie a un rendement inférieur à sa capacité. Si la prospérité agricole s'était maintenue, on peut présumer que les ventes nombreuses qui en auraient résulté auraient permis des diminutions de prix des instruments aratoires, tandis que l'industrie des machines agricoles aurait été assurée de recevoir des revenus raisonnables.

L'importance de ce facteur dans l'industrie des instruments aratoires a été soulignée par M. W. F. Phillips dans son livre *The Agricultural Implements Industry in Canada*. Voici ce qu'il dit:

A cause de la grande souplesse du revenu, les fluctuations du revenu agricole au Canada se sont répercutées sur l'activité de l'industrie des instruments d'une façon plus vaste, ce qui a eu pour conséquence l'apparition de périodes alternées de production très hautes et très basses. Les bénéfices importants réalisés par l'industrie au cours des années de grand rendement ont eu pour cause d'abord la diminution des frais généraux par unité au cours de ces années plutôt que l'augmentation des prix. De même, au cours des années de faible production, les pertes n'ont pas été causées par l'affaissement des prix, mais bien par la très forte augmentation des frais généraux par unité¹.

Dans une étude de la commission fédérale d'enquête sur le commerce des États-Unis, en 1948, on conclut de même en ce qui concerne l'importance de la production régulière et à plein rendement. A titre d'exemple, on remarque² dans cette étude que le coût de production apparent par moissonneuse-lieuse de 6 pieds fabriquée par deux manufacturiers est passé de \$172 et \$173, des prix comparables, à \$426.54 et \$430.83, en 1932, pour revenir à des prix également similaires de \$151.77 et \$149.39 en 1936. Cela s'est produit, même si le coût du matériel directement utilisé et de la main-d'œuvre a baissé, entre les années 1929 et 1932, et a monté, entre 1932 et 1936. C'est évidemment un exemple extrême; mais il illustre les changements radicaux du coût de production causés par le volume des ventes. On cite beaucoup d'autres exemples de ce genre dans l'étude. De fait, il est bien évident qu'un revenu agricole stable à un niveau raisonnable soit la solution véritable à long terme pour avoir une industrie d'instruments aratoires efficace et dont le prix de revient soit peu élevé.

¹ W. G. Phillips—*The Agricultural Implement Industry in Canada*—Presses de l'Université de Toronto, 1956, p. 118.

² Rapport de la Commission fédérale des États-Unis chargée d'enquêter sur la fabrication et la distribution du commerce des machines agricoles, 1948, page 78.