

[Texte]

The Chairman: Just in passing, I think all of us realize that we will be inviting the Crop Protection Institute of Canada to appear before us at some point.

Mr. Althouse: Maybe I should apologize for my eyesight or my glasses. What is the manufacturing cost up there? From here it looks like 14, but it must 34 or something.

Dr. McKenzie: It is 34 and then 6 for depreciation on—

Mr. Althouse: So a third of it is actually costs, and the rest is distribution in effect.

Dr. McKenzie: Yes, but I think you should be careful in interpreting that figure, because this is sort of across the industry—

Mr. Althouse: Okay.

Dr. McKenzie: —whereas you could run into some particular products where you find that the manufacturing costs would be much lower and others where it would be higher.

Mr. Althouse: Okay.

The Chairman: Mr. Scowen.

Mr. Scowen: I have one question that I wonder about . . . if it has been investigated. At the retail level, it is very difficult to get a discount. When you go into a farm supplier and you ask how much he will give you off for 50 pails of whatever, as against buying one pail, it does not amount to very much, simply because the retailer is not given a very big mark-up as compared to other things he may handle. Is that not an indication that the chemical companies are deliberately doing this to hold the price up to the level they wish that particular product to be sold at?

• 1235

The problem is that each little seed company and so on, in western Canada particularly, has to carry various items in order to get the person to come into their place of business to buy seed or whatever their main sales are. I know, I was in the business myself, and if you bought 100 pails and you had 2 pails left over, you had all your profit tied up in the 2 pails. I was just wondering if you have investigated that at all.

Dr. McKenzie: Not to any great extent. You may be correct on that. There certainly are different markups on different products, and I cannot give you an offhand comparison between, say, chemicals or machinery or seed. I know there is some discounting going on. We have some figures . . .

There is a study done by Saskatchewan, a farm input price survey, done from the university there, sponsored by the Saskatchewan government, that provides information on discounts at the retail level, which is one of the best sources of that sort of information.

[Traduction]

Le président: Juste en passant, je rappelle que nous inviterons l'Institut canadien de la protection des récoltes à comparaître à notre comité à un moment ou à un autre.

M. Althouse: Je vous prie de m'excuser, mais soit j'ai mauvaise vue, soit mes lunettes ne sont pas bonnes. Quel est ce coût de fabrication que je vois là-haut? D'ici, cela a l'air d'être 14, mais ce devrait plutôt être 34 ou quelque chose de cet ordre.

M. McKenzie: C'est 34, et 6 pour l'amorçement de . . .

M. Althouse: Donc un tiers sont des frais de production, et tout le reste sont des frais de distribution.

M. McKenzie: Oui, mais il faut interpréter ce chiffre avec prudence, car c'est une moyenne à l'échelle du secteur . . .

M. Althouse: Oui.

M. McKenzie: . . . si bien que, selon le produit, les frais de production pourraient être beaucoup plus faibles ou beaucoup plus élevés.

M. Althouse: Bien.

Le président: Monsieur Scowen.

M. Scowen: Je me pose une question et je me demande si vous avez la réponse. Au niveau de détail, il est très difficile d'obtenir une remise de prix. Si vous allez voir un marchand de fourniture agricole et que vous lui demandez quel rabai il vous consent pour l'achat de 50 seaux d'un produit quelconque, par comparaison au prix unitaire, il ne vous donne presque rien, simplement parce que la marge bénéficiaire du détaillant sur ces produits est très faible en comparaison d'autres articles qu'il vend. Cela ne montre-t-il pas que les fabricants de produits chimiques font cela délibérément pour maintenir les prix auxquels ils veulent que ce produit en particulier soit vendu?

Le problème est que chaque petit marchand de semences, dans l'Ouest particulièrement, doit avoir en magasin toutes sortes d'articles pour attirer le client et vendre ses semences ou sa marchandise principale. Je le sais, j'ai tenu un tel commerce moi-même et si vous achetiez 100 seaux et qu'il vous en restait deux invendus, tout votre profit restait immobilisé. Je veux seulement savoir si vous vous êtes penchés sur cet aspect.

M. McKenzie: Pas beaucoup. Vous avez peut-être raison, les marges bénéficiaires sur divers produits sont variables mais je n'ai pas en tête les chiffres comparatifs pour, disons, les produits chimiques, le matériel agricole ou les semences. Je sais que des rabais sont parfois consentis. Nous avons quelques chiffres . . .

Il existe une étude sur le prix des intrants agricoles commandée par le gouvernement de la Saskatchewan et réalisée par l'Université, qui apporte des chiffres sur les remises de prix au niveau de la distribution de détail, et c'est une des meilleures sources de ce genre de données.