

on verrait s'il est possible d'établir un réseau rationnel de distribution qui assurera aux agriculteurs le meilleur service possible au coût le plus bas.

Je propose cela parce que, si toutes les provinces s'engagent ensemble dans cette affaire, il n'y aura d'injustice pour personne à condition que nous puissions nous mettre d'accord quant à l'adoption d'une formule uniforme. Notre expérience en Saskatchewan, qui consiste à mettre le fardeau des responsabilités sur les épaules des concessionnaires, n'a pas donné les résultats escomptés; mais je crois que la proposition que nous mettons de l'avant actuellement pourrait se révéler avantageuse.

M. KORCHINSKI: Avez-vous augmenté vos taux de permis au cours des dernières années?

M. NOLLET: Non, nous les avons diminués.

M. KORCHINSKI: Je parle des permis des concessionnaires.

M. NOLLET: Nous les avons augmentés une fois, et puis nous les avons diminués.

M. KORCHINSKI: Je crois savoir qu'ils coûtaient \$5 et qu'ils coûtent maintenant \$25.

M. NOLLET: Non, c'est \$10. Je signalerai cependant qu'au moment où nous avons commencé de donner des permis aux concessionnaires, ces derniers ont semblé considérer cela comme un droit. Les concessionnaires d'instruments aratoires se sont dit qu'ils désiraient obtenir une concession presque pour un territoire exclusif; mais nous, du gouvernement, sommes-nous prêts à la leur donner? Sommes-nous prêts à donner à quelqu'un des droits sur toute une région? Nous serions probablement justifiés de le faire s'il s'agissait d'un premier organisme dont dépendrait toute la distribution des pièces de rechange dans l'ensemble d'une région et qui représenterait plusieurs sociétés. Il s'agirait là de quelqu'un qui peut obtenir d'importantes commissions et pourrait ainsi remplir ses obligations; les autres petits agents pourraient être considérés comme des gens qui n'obtiennent que de petites commissions et qui n'ont pas à s'occuper des pièces de rechange et du service de réparation. Cela pourra servir d'exemple à l'avenir et ce sera une véritable amélioration si on le compare au méli-mélo que nous avons actuellement.

M. HORNER (*Acadia*): La fédération des associations de concessionnaires est venue témoigner devant notre Comité. Elle a présenté des chiffres à ce sujet. Un des graphiques présentés comprenait la Saskatchewan. Je me demande si vous admettez qu'en moyenne la distance entre les concessionnaires là-bas est de 24.3 milles. Autrement dit, c'est leur zone d'affaires.

M. KYLE: Nous n'acceptons pas cela.

M. HORNER (*Acadia*): La fédération a aussi indiqué le nombre de concessionnaires qui se concurrencent, le nombre moyen des concessionnaires qui se font concurrence dans les zones commerciales; on a dressé le catalogue des provinces du Canada comme suit: les Maritimes: 2.5; Québec: 3.9; Ontario: 7.6; Manitoba: 5.6; Saskatchewan: 6.9; Alberta: 6.3; Colombie-Britannique: 0.1.

Autrement dit, en Saskatchewan vous avez les zones d'affaires les plus étendues et le nombre le plus important de concessionnaires différents, soit 6.9; et la concurrence entre les concessionnaires est aussi forte que dans toutes les autres régions du pays. Cela pourrait porter les gens à croire que grâce au réseau actuel de distribution, les agriculteurs de la Saskatchewan peuvent conclure des marchés aussi avantageux que ceux des autres régions du Canada.

M. KYLE: Certainement pour ce qui est de la première vente.

M. NOLLET: La zone de distribution sera plus étendue parce que notre population rurale n'est pas aussi dense et que notre production est plus restreinte que dans les autres provinces des Prairies. D'autre part, si vous allez