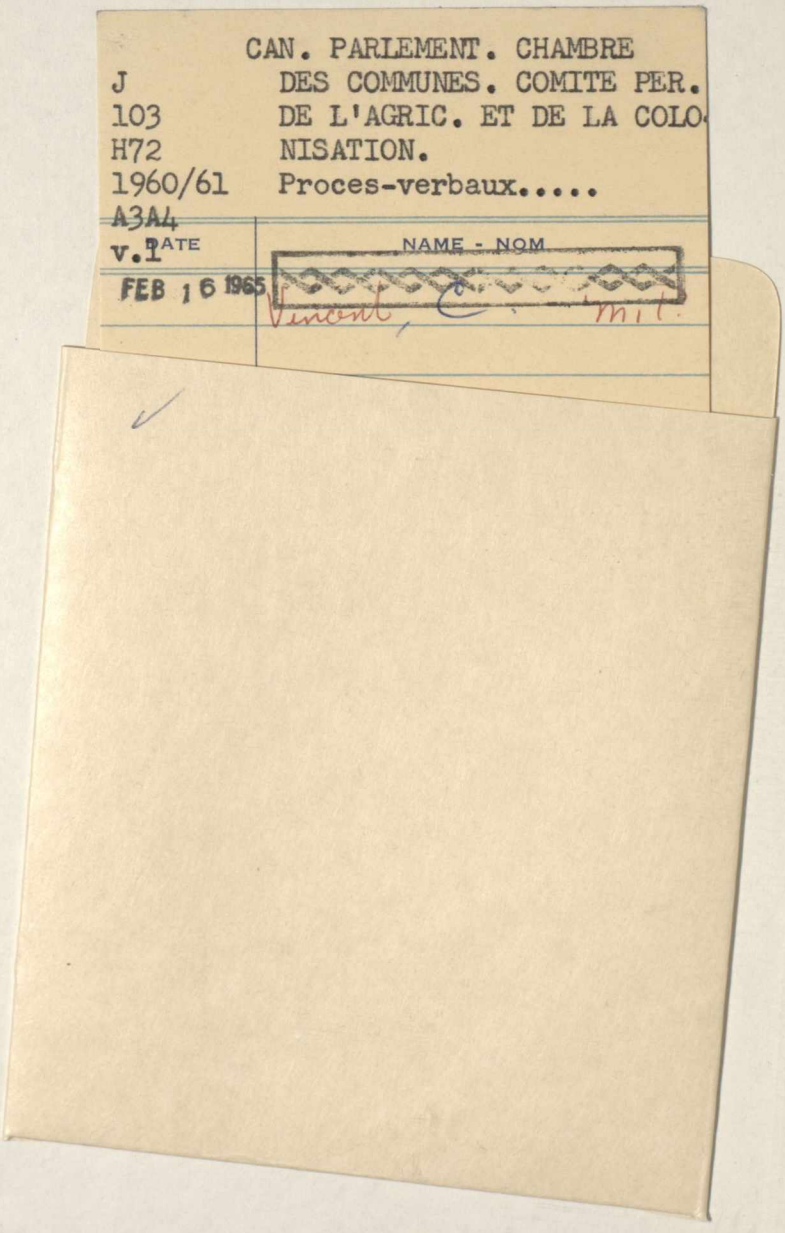
BIBLIOTHEQUE DU PARLEMENT


CAN. PARLEMENT. CHAMBRE
J
103
H72
1960/61
DES COMMUNES. COMITE PER.
DE L'AGRIC. ET DE LA COLO
NISATION.
Proces-verbaux.....
A3A4
v.1
DATE
NAME - NOM
FEB 16 1965

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1961

JUIN 8 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT

DE

L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 1

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCES DU JEUDI 2 FÉVRIER 1961, LUNDI 20 MARS 1961

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
24828-6—1

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: MM. Paul Lahaye et C. S. Smallwood

et MM.

Argue,
Badanai,
Belzile,
Boulanger,
Brassard (*Lapointe*),
Brunsden,
Campbell (*Lambton-Kent*),
Clancy,
Clermont,
Cooper,
Danforth,
Doucett,
Drouin,
Dubois,
Dupuis,
Fane,
Forbes,
Forgie,
Godin,
Gundlock,
Hales,
Hardie,
Henderson,
Hicks,
Horner (*Acadia*),
Howe,
Kindt,
Knowles,
Korchinski,
Latour,
Leduc,
McIntosh,
Michaud,
Milligan,
Montgomery,
Muir (*Lisgar*),
Nasserden,
Noble,
Pascoe,
Peters,
Phillips,
Racine,
Rapp,
Régnier,
Ricard,
Rogers,
Rompré,
Slogan,
Smith (*Lincoln*),
Southam,
Stefanson,
Tardif,
Thomas,
Thompson,
Tucker,
Villeneuve,
Webb—(60).

(Quorum 15)

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons

ORDRES DE RENVOI

Chambre des communes
2 décembre 1960.

Il est décidé—Que les membres suivants composent le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

N° 6

Agriculture et de la colonisation

Argue,
Badanai,
Belzile,
Boulanger,
Brassard (*Lapointe*),
Brunsden,
Campbell (*Lambton-Kent*),
Clancy,
Clermont,
Cooper,
Danforth,
Doucett,
Drouin,
Dubois,
Dupuis,
Fane,
Forbes,
Forgie,
Godin,
Gundlock,
Hales,
Hardie,
Henderson,
Hicks,
Horner (*Acadia*),
Howe,
Kindt,
Knowles,
Korchinski,
Lahaye,
Leduc,
Latour,
McBain,
McIntosh,
Michaud,
Milligan,
Montgomery,
Muir (*Lisgar*),
Nasserden,
Noble,
Pascoe,
Peters,
Phillips,
Racine,
Rapp,
Régnier,
Ricard,
Rogers,
Rompré,
Smallwood,
Smith (*Lincoln*),
Southam,
Stanton,
Stefanson,
Tardif,
Thomas,
Thompson,
Tucker,
Villeneuve,
Webb—(60).

(Quorum 20)

Il est ordonné—Que ledit Comité soit autorisé à étudier et à examiner toutes les affaires et questions qui lui seront renvoyées par la Chambre; à faire rapport à l'occasion, de ses observations et opinions, à assigner des témoins et à ordonner la production de dossiers et de documents.

JEUDI 19 janvier 1961

Il est ordonné—Que le nom de M. Slogan soit substitué à celui de M. Stanton sur la liste des membres du Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

MERCREDI 8 février 1961

Il est ordonné—Que le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation soit autorisé à faire imprimer au jour le jour les documents et témoignages qu'il pourra juger utiles et que l'application de l'article 66 du Règlement soit suspendue à cet égard; que le quorum dudit Comité soit réduit de

24828-6—1½

20 à 15 membres, et que l'application de l'article 65 (1) *f*) du Règlement soit suspendue à cet égard; que ledit Comité soit autorisé à se réunir pendant les séances de la Chambre.

MARDI 14 mars 1961.

Que le comité permanent de l'agriculture et de la colonisation soit autorisé à poursuivre son enquête sur la question des prix des machines agricoles selon le vœu exprimé par ledit comité dans son quatrième rapport présenté à la Chambre le 28 juillet 1960, et que les procès-verbaux et les témoignages du comité relatifs à l'enquête de la dernière session soient déférés audit comité.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation a l'honneur de présenter son

PREMIER RAPPORT

1. Que permission lui soit accordée de faire imprimer au jour le jour les documents et témoignages qu'il pourra juger utiles et que l'application de l'article 66 du Règlement soit suspendue à cet égard.

2. Que son quorum soit réduit de 20 à 15 membres et que l'application de l'article 65 (1) *f*) du Règlement soit suspendue à cet égard.

3. Que ledit Comité soit autorisé à se réunir pendant les séances de la Chambre.

Le président,
JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAL

JEUDI 2 février 1961
(1)

Le Comité permanent de l'Agriculture et de la Colonisation s'est réuni aujourd'hui à 9h. 30 du matin à des fins d'organisation.

Présents: MM. Argue, Badanai, Brunsden, Campbell (*Lampton-Kent*), Clermont Cooper, Danforth, Doucett, Dubois, Fane, Forbes, Godin, Hales, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Howe, Knowles, Korchinski, McBain, McIntosh, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Pascoe, Peters, Phillips, Racine, Rapp, Ricard, Rogers, Slogan, Smallwood, Southam, Stephanson, Thomas, Thompson, Tucker et Webb.

M. Danforth propose, appuyé par M. Howe, que M. James A. McBain soit élu président du Comité.

Sur la proposition de M. Noble, appuyée par M. Rogers, la présentation des candidats est close.

M. McBain, dûment élu président, prend le fauteuil et remercie les membres du Comité de l'honneur qu'ils lui ont accordé. Il rend hommage à feu l'ancien président, M. Hayden Stanton, pour les services qu'il a rendus.

Sur la proposition de M. Hales, appuyée par M. Southam,

Il est décidé—Qu'au nom du Comité, une lettre de condoléances soit adressée à Mme Hayden Stanton.

Sur la proposition de M. Ricard, appuyée par M. Rogers,

Il est décidé—Que M. Paul Lahaye soit élu premier vice-président du Comité.

Sur la proposition de M. Henderson, appuyée par M. Stefanson,

Il est décidé—Que M. Clifford Smallwood soit élu deuxième vice-président du Comité.

Les ordres de renvoi ayant été acceptés sous lecture préalable, M. Argue, appuyé par M. Peters, propose une motion demandant que le Comité étudie de nouveau la question des moulins à provende. La motion a été jugée irrégulière pour la raison que le Comité ne peut entreprendre l'étude d'aucune question sans un ordre de renvoi de la part de la Chambre.

Sur quoi M. Argue, appuyé par M. Peters, propose:

«Que le Comité demande à la Chambre l'autorisation d'enquêter sur la question des moulins à provende achetant du blé, de l'avoine et de l'orge à des prix anormalement bas.»

Après discussion en vue de déterminer si la motion est conforme au Règlement, le président la déclare régulière.

M. Muir (*Lisgar*) appuyé par M. Stefanson, propose à titre de modification: «Que la motion ne soit pas mise aux voix maintenant mais qu'elle soit référée au comité de direction.»

M. Nasserden, appuyé par M. Pascoe, propose à titre de modification: «Que les mots «après le 31 juillet» soient ajoutés à la motion de M. Argue.»

M. McIntosh en appelle de la décision du président quant à l'admissibilité de la motion de M. Argue.

La décision du président n'est pas soutenue lors du vote suivant: 15 voix pour, 12 contre.

Sur la proposition de M. Henderson, appuyée par M. Forbes,

Il est décidé—Qu'on demande l'autorisation d'imprimer tous documents et témoignages qu'ordonnera le Comité.

Sur la proposition de M. Tucker, appuyée par M. Slogan,

Il est décidé—Qu'il soit recommandé à la Chambre de réduire le quorum de 20 à 15 membres.

Sur la proposition de M. Southam, appuyée par M. Stefanson,

Il est convenu—Que le sous-comité du programme et de la procédure se compose du président et de six membres désignés par lui.

A 10 h. 45 du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à convocation du président.

LUNDI 20 mars 1961
(2)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit aujourd'hui à 9 h. 35 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Brunsden, Clancy, Clermont, Dubois, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Kindt, Knowles, Korchinski, McBain, Michaud, Milligan, Montgomery, Nasserden, Pascoe, Peters, Rapp, Régnier, Rogers, Smallwood, Southam, Stefanson, Thomas, Tucker, Webb—(29).

Le président annonce que le sous-comité du programme et de la procédure se compose de MM. Lahaye, Smallwood, Belanger, Forgie, McIntosh, Peters et de lui-même.

Le président prie le secrétaire de lire le procès-verbal de la réunion du sous-comité. (*Voir le compte rendu d'aujourd'hui.*)

Sur la proposition de M. Rogers, appuyée par M. Stefanson,

Il est décidé—Que le Comité imprime 750 exemplaires en anglais et 250 en français des procès-verbaux et témoignages du Comité.

Le président prie le secrétaire de lire son rapport au sous-comité du programme et de la procédure concernant les organismes auxquels on a demandé s'ils désiraient présenter des exposés sur les prix des machines agricoles. (*Voir le procès-verbal d'aujourd'hui.*)

Sur la proposition de M. Clancy, appuyée par M. Fane,

Il est décidé—Que les organismes qui présentent des exposés sur le prix des machines agricoles soient priés d'envoyer des exemplaires de leurs exposés au moins une semaine avant qu'ils se présentent.

Sur la proposition de M. Boulanger, appuyée par M. Régnier,

Il est décidé—Que des interprètes de langue française assistent à toutes les réunions du Comité.

Ces décisions sont suivies d'une discussion générale concernant les renseignements que les membres du Comité aimeraient faire inclure dans les exposés sur le prix des machines agricoles que doivent présenter les groupements qui se présenteront devant le Comité.

A 11 h. 10 du matin, le Comité s'ajourne au vendredi 24 mars, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons

TÉMOIGNAGES

Lundi 20 mars 1961,
9 heures et demie du matin

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons le quorum ce matin. Il me fait plaisir de voir une telle assistance un lundi matin après une fin de semaine très chargée et par une si belle matinée de printemps. Espérons que ce temps aura un effet bienfaisant sur l'humeur de la réunion de ce matin.

D'abord, pour faire démarrer notre réunion, je pense que nous devrions entendre la lecture d'un rapport sur notre ordre du jour et notre règlement intérieur. Je demande donc au secrétaire du Comité de lire ce rapport maintenant.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ: Je ne lirai que les décisions qu'a adoptées le Comité:

Il est décidé que le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation tienne des réunions le lundi 20 mars et le vendredi 24 mars.

Il est décidé qu'à la réunion du lundi les membres du Comité soient priés d'exprimer leurs points de vue sur les renseignements qu'ils espèrent trouver dans les exposés sur le prix des machines agricoles que présenteront certains groupements.

Il est décidé qu'à la réunion du vendredi les économistes du ministère de l'Agriculture qui ont préparé la brochure intitulée *Enquête relative au prix des machines agricoles—Résumé statistique* soient priés d'assister à la réunion afin d'expliquer cette brochure.

Il est décidé que des exemplaires des procès-verbaux et des témoignages des deux premières réunions soient envoyés à tous les groupements qui ont manifesté leur intention de présenter des exposés sur le prix des machines agricoles.

Il est décidé qu'il soit proposé au Comité de faire imprimer 750 exemplaires des procès-verbaux et des témoignages en anglais et 250 en français.

Le PRÉSIDENT: Ainsi qu'il est recommandé dans le procès-verbal du sous-comité, il me fera plaisir de recevoir une motion relative à l'impression de 750 exemplaires de nos procès-verbaux et témoignages en anglais et de 250 exemplaires en français.

M. ROGERS: Je présente la motion.

M. STEFANSON: J'appuie la motion.

M. MONTGOMERY: Nous ne sommes pas en comité secret. Il s'agit d'une réunion régulière, mais je n'y vois personne de l'opposition. C'est un comité permanent.

M. CLANCY: Eh bien, s'ils ne peuvent se rendre ici, nous n'y pouvons rien.

Le PRÉSIDENT: Nous avons devant nous une motion nous demandant de faire imprimer 750 exemplaires de nos procès-verbaux et témoignages en anglais et 250 exemplaires en français. Ceux qui sont pour?

(Assentiment.)

Messieurs, à la dernière réunion du Comité, lors de la dernière session, la plupart d'entre vous étaient, je pense, membres du comité permanent qui siégeait alors et, autant que je me rappelle cette dernière réunion, il fut proposé que les membres envoient des questionnaires aux divers cultivateurs de leur région.

Je sais qu'un bon nombre de membres ont profité de cette occasion pour envoyer des questionnaires. Peut-être désirez-vous vous reporter à ces questions ce matin ainsi qu'à toute autre question pouvant, à votre avis, être utile au comité.

Nous avions pensé que la réunion de ce matin serait consacrée aux membres qui désiraient parler pendant quelques minutes. Et pendant que je suis sur le sujet, j'espère que vous limiterez à cinq minutes au plus la durée de vos observations. Je vous dis cela, parce notre comité se compose de 60 membres et si ces 60 membres ne parlent que pendant cinq minutes, par exemple, nous aurions une réunion de cinq heures. Alors, j'espère que vous serez aussi brefs que possible dans vos observations et que dans ces observations vous nous indiquerez ce que vous espérez que le Comité puisse désirer lorsque certains groupements, les fabricants de machines agricoles, etc., se présenteront devant lui.

Notre intention serait alors de demander au secrétaire d'envoyer le compte rendu du Comité aux divers groupements et sociétés commerciales, afin qu'ils aient ces documents en main avant de venir nous adresser la parole ou nous présenter des exposés. Si les questions leur étaient posées ici ce matin, cela pourrait les aider à y répondre lorsqu'ils se présenteront devant vous.

Après la dernière réunion, lors de la dernière session, le secrétaire a envoyé un certain nombre de lettres à divers groupements. Je vais donc demander au secrétaire qui a préparé les lettres de lire son rapport consigné au compte rendu, afin que vous en connaissiez les détails.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ:

Lors de la dernière réunion du comité permanent de l'agriculture et de la colonisation en 1960, le secrétaire du comité a été prié d'écrire aux groupements suivants afin de leur demander s'ils aimeraient à présenter un exposé et à envoyer des représentants au Comité d'enquête sur les prix des machines agricoles. Voici les groupements en question: Saskatchewan Farmers Union, Ontario Retail Farm Dealers Association, Interprovincial Farm Union Council, The North-West Line Elevators Association, Canadian Federation of Agriculture, Winnipeg Chamber of Commerce, Canadian Feed Manufacturers, Saskatchewan Wheat Pool, Alberta Wheat Pool, Allis-Chalmers-Rumley Limited, Canadian Co-Operative Implements Ltd., Local Custom Feed Mills, Canadian Labour Congress, Massey-Ferguson Ltd., International Harvester of Canada, John Deere Company, Cockshutt Farm Equipment Limited, United Grain Growers, Canadian Manufacturers Association, The Maritime Cooperative Services, l'Union catholique des cultivateurs, la Coopérative fédérée de Québec et la Coopérative de Granby.

Parmi ces groupements, ceux-ci ont manifesté le désir de présenter un exposé et d'envoyer des représentants au Comité: Massey-Ferguson Ltd., Saskatchewan Farmers Union, Ontario Retail Farm Equipment Dealers, Interprovincial Farm Union Council, Canadian Federation of Agriculture, Saskatchewan Wheat Pool, Canadian Labour Congress, International Harvester Company, The Canadian Co-operative Implements Ltd., Cockshutt Farm Equipment Limited.

Les groupements suivants ont manifesté de l'intérêt, mais étaient disposés à faire présenter leurs points de vue par leur bureau central: The Maritime Cooperative Services, l'Union catholique des cultivateurs, la Coopérative fédérée de Québec, la Coopérative de Granby.

La Canadian Manufacturers Association estimait que chaque fabricant de machines agricoles devrait faire ses propres présentations.

En outre, le gouvernement de la Saskatchewan désire présenter un exposé et se faire représenter au Comité. Et, depuis la préparation de ces invitations, l'Alberta Wheat Pool a manifesté son intention de se présenter également.

M. BRUNSDEN: Monsieur le président, nous faisons toute confiance à notre comité de direction. Je désire proposer que le nom de ses membres soit consigné au compte rendu.

Le PRÉSIDENT: Je consigne donc au compte rendu le nom des membres du comité de direction, afin que nul n'en ignore. Ces membres sont MM. Lahaye et Smallwood, les deux vice-présidents, MM. Boulanger, Forgie, McIntosh et Peters, ainsi que le président.

M. BRUNSDEN: Je pense que nous emploierions notre temps de façon plus utile si nous soumettions ces questions au comité de direction dont relève justement la question.

M. CLANCY: Je propose que, si une société ou un groupement désire présenter un exposé au comité permanent, qu'il nous fournisse des exemplaires de ces exposés au moins une semaine avant de se présenter, afin que nous ayons l'occasion de lire l'exposé et d'obtenir la documentation nécessaire. Il me semble que cette façon d'agir conviendrait mieux que celle qui tend à faire perdre le temps du Comité quand on demande à quelqu'un de se lever afin de lire son exposé.

M. FANE: J'appuie la motion.

Le PRÉSIDENT: Vous avez tous entendu la motion? Y a-t-il discussion?

M. CLANCY: Je répète la motion: Je propose que, si un groupe désire présenter un exposé au Comité, chaque membre du Comité permanent reçoive cet exposé au moins sept jours avant sa présentation, afin qu'il puisse le lire pour se documenter et, par conséquent, économiser du temps.

Le PRÉSIDENT: La motion a été présentée par M. Clancy et appuyée par M. Fane. Y a-t-il discussion?

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, est-il nécessaire de déposer ces exposés une semaine avant leur présentation? Cela me semble assez long. Si quelqu'un désire présenter un exposé, le président devra l'aviser à ce sujet et fixer une date; alors, la personne en question devra rédiger son exposé très rapidement.

M. MILLIGAN: Je trouve la motion très judicieuse. Une semaine est peut-être trop. Il me semble que nous devrions recevoir en premier lieu les exposés qui doivent nous venir de groupements agricoles, parce que je pense que ces groupements ne ferons qu'exprimer nos opinions. Nous désirons savoir si elles concordent avec celles des gens qui s'adonnent à l'agriculture. Je pense que les cultivateurs eux-mêmes, ceux qui se servent des machines agricoles, peuvent sans doute nous apporter beaucoup plus de renseignements que plusieurs de ces groupements.

Maintenant, je pense que c'est à nous de décider si les exposés venant de ces groupements doivent viser à modifier la façon de penser de la plupart des cultivateurs. Il me semble que, si nous obtenons ces exposés, nous devrions les

examiner d'abord, afin que lorsque les marchands de machines agricoles, les agents ou les représentants des fabricants se présenteront devant nous, nous soyons mieux placés pour les interroger en connaissance de cause.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres points à discuter?

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, supposons qu'un des groupements ne présente pas d'exposé maintenant. Peut-il se présenter au Comité plus tard?

Le PRÉSIDENT: Je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'établir des règles rigides. Vous demandez à ces groupements de faire en sorte, s'ils le peuvent, que leurs exposés soient entre les mains des membres du comité, ainsi qu'on l'a proposé, une semaine avant qu'ils se présentent ici ou, du moins, aussitôt que possible. Peut-être pourrions-nous fixer un délai minimum de trois jours; cela conviendrait mieux. Est-ce que M. Clancy consentirait à modifier sa motion pour proposer que la présentation des exposés se fasse au moins trois jours avant que les groupements viennent au Comité?

M. THOMAS: Monsieur le président, je désire appuyer la motion tendant à fixer le délai au moins d'une semaine. Je ne pense pas qu'une semaine soit une période trop longue pour avoir ces exposés en main avant leur présentation au Comité. J'appuierai la proposition avec plaisir s'il est possible que les exposés nous parviennent une semaine à l'avance.

Le PRÉSIDENT: Je puis vous dire que tous ces groupements ont été avisés. En janvier, on les a prévenus de préparer les exposés. Je pense qu'ils ont eu suffisamment de temps pour le faire. En réalité, ils ont été prévenus en août dernier, puis une seconde fois.

M. PETERS: La motion renferme beaucoup de bons points, mais je n'aimerais pas qu'elle comporte une obligation. Elle ne devrait pas donner aux groupements l'impression qu'on ne peut se présenter au Comité à moins d'avoir soumis un exposé une semaine d'avance. Certains de ces groupements pourraient présenter des exposés d'une vaste portée qui nous donneraient beaucoup de renseignements et, d'autre part, d'autres pourraient présenter des exposés de peu d'étendue et de caractère officieux. Je songe à certains groupements agricoles qui se présenteraient; il s'agirait alors simplement de converser avec les cultivateurs, comme l'a dit M. Milligan. Je n'aimerais pas voir une ordonnance leur interdisant de se présenter s'ils n'ont pas envoyé un exposé au préalable. Cela serait incompatible avec la marche normale des autres comités. Bien que je voie de bonnes raisons d'appuyer la proposition, je ne voudrais pas qu'elle ait pour effet de priver certains groupes de l'occasion de se présenter.

M. CLANCY: Voici mon avis: si nous voulons que le Comité ait de la valeur, je pense qu'il est à peu près inutile de demander à des gens de se présenter s'ils n'ont pas assez réfléchi à la question pour pouvoir nous soumettre un exposé sept jours d'avance. Nous pourrions toujours nous entretenir avec eux à la bonne franquette.

M. FANE: Je suis totalement d'accord avec vous.

M. THOMAS: Est-ce que cette motion éliminerait tout groupe qui ne nous aurait pas soumis son exposé sept jours avant de se présenter au Comité?

Le PRÉSIDENT: Certains ne désirent peut-être aucunement présenter un exposé. Ils désirent peut-être seulement prendre part à la discussion. Allons-nous les exclure?

M. CLANCY: Je n'ai parlé de l'exclusion de personne. Quant à moi, j'ai le sentiment que je ne retirerais pas grand chose de la lecture d'un exposé. D'un naturel lent, j'aime réfléchir aux questions qui se présentent.

M. ROGERS: La motion est tout à fait dans l'ordre, mais nous ne désirons exclure qui que ce soit.

M. CLANCY: Rien dans la motion n'exclut qui se ce soit.

M. HORNER (*Acadia*): Voulez-vous relire la motion?

Le PRÉSIDENT: Je vais demander au secrétaire de lire la motion.

Le SECRETAIRE DU COMITÉ: M. Clancy, appuyé par M. Fane, propose que les groupements qui désirent présenter des exposés au Comité soient priés de les faire parvenir au moins une semaine d'avance.

Le PRÉSIDENT: Sommes-nous prêts à voter?

(Assentiment.)

M. MILLIGAN: Je désire proposer que les exposés des groupements agricoles soient entendus en premier lieu, avant ceux des fabricants.

Le PRÉSIDENT: On a parlé ce matin de confier la question au comité de direction et que celui-ci déciderait de l'ordre des présentations.

M. FORBES: L'année dernière à quelques-unes de nos réunions, nous avons discuté la question des préliminaires. J'ai pris note de quelques avis que j'aimerais présenter en ce moment.

Au cours de la présente enquête, nous nous proposons de préciser, autant que possible, les raisons pour lesquelles le prix des machines agricoles s'est accru d'environ 100 p. 100 pendant ces dix dernières années tandis que le revenu des fermes de son côté diminuait. Les frais d'exploitation d'une ferme d'importance moyenne, au Manitoba, sont passés à $15,238 par année, de $4,800 qu'ils étaient il y a une quinzaine d'années. D'après une enquête par sondage, faite par l'Université du Manitoba, sur l'administration des fermes, pour chaque recette de $1.13 enregistrée par le cultivateur, il faut compter une dépense d'un dollar, ce qui laisse un gain net de 13c. seulement. Après avoir examiné ce rapport, on se rend compte que les machines agricoles représentent le poste le plus considérable des dépenses.

Voici quelques-unes des questions auxquelles le Comité désirerait qu'on apporte des réponses: les bénéfices des fabricants sont-ils trop élevés? Quelle proportion du prix des machines agricoles va à la main-d'œuvre? Quelle proportion va au transport? Quelle commission paie-t-on aux agents? Y a-t-il trop de distributeurs? Pourquoi le prix de l'outillage et des pièces, surtout celui des «pièces», continue-t-il de monter? Quel est le chiffre du bénéfice réalisé sur les pièces? L'uniformisation de l'outillage amènerait-elle une diminution des prix? Quelle sorte d'entente les fabricants de machines agricoles concluent-ils avec leurs agents?

Pour faciliter le travail du Comité, j'ai tenté d'obtenir des réponses à ces questions. Sans révéler la source de mes renseignements, je vais vous lire quelques-unes des réponses que j'ai obtenues. J'avais posé, entre autres, la question suivante: «Certains vendeurs de machines m'ont dit qu'ils devaient payer eux-mêmes les pièces et que les fabricants ne leur accordaient aucune remise pour les pièces démodées. Croyez-vous qu'il y a des méthodes de commerce injustes qui se pratiquent entre les agents et les fabricants?» Voici ce qu'on m'a répondu:

> Les ententes conclues entre les distributeurs et les fabricants, au sujet de l'achat de machines, varient quelque peu lorsqu'il s'agit de l'achat de nouvelles machines. D'ordinaire il existe une sorte de programme de base qui permet aux négociants de garder en stock des échantillons de machines. Le commerce des pièces, toutefois, se fait sur une base de trente jours et le distributeur doit débourser une somme assez considérable pour l'achat de pièces.

Bien entendu, dans certaines circonstances, on accorde au distributeur une remise et, dans certains cas, on prolonge les délais de paiement. Mais il y a encore autre chose:

> Pour résoudre le problème que posent les pièces hors d'usage, il faudra que les distributeurs et les fournisseurs exercent de part et d'autre une réglementation plus efficace des stocks.

Il y a encore un autre aspect de la question qui nous intéresse en ce qui a trait aux prix de l'outillage agricole. Je relève ceci dans un journal du 20 juin 1960:

> Philadelphie—La société Allis-Chalmers Manufacturing Co. s'est avouée coupable, mardi, à l'accusation portée contre elle par les autorités fédérales, soit d'avoir fixé les prix et d'avoir provoqué une hausse de prix pour la vente d'appareillage électrique lourd. Douze autres fabricants, accusés en même temps que l'Allis-Chalmers, se sont déclarés innocents.

L'article ajoute de plus amples détails. Les membres de notre comité savent, pour la plupart, que les fabricants d'appareillage électrique entrent en ligne de compte puisqu'elles s'occupent de la fabrication d'appareils de démarrage et de dispositif d'allumage. Des entreprises comme la maison Westinghouse et la maison Delco se trouvent comprises parmi ces dernières. Un certain nombre de pièces viennent des États-Unis. Le cartel américain exerce-t-il quelque influence sur les prix au Canada?

Je relève un autre article dont voici le titre: «De hauts fonctionnaires sont condamnés à l'emprisonnement à la suite du procès intenté au trust de l'outillage électrique.» Il est dit dans l'article qu'il s'agissait vraiment d'une coalition. Est-ce qu'une telle situation existe au Canada? J'ose espérer que les fabricants d'outillage agricole pourront nous dire qu'ils n'ont rien à voir avec cette coalition en ce qui a trait à l'établissement des prix des machines agricoles.

On est quelque peu porté à la méfiance en songeant aux prix des maisons telle que Massey-Harris, Cockshutt ou Allis-Chalmers. Vous allez vous rendre compte que leurs prix se ressemblent beaucoup. Je suis d'avis que c'est là un des points sur lesquels les fabricants devraient nous fournir des renseignements.

J'ai étudié avec soin la dernière enquête à laquelle la Chambre a procédé au sujet des machines agricoles, en 1937. Elle consistait simplement en une masse de données statistiques et on n'en était arrivé à aucune conclusion en ce qui concerne la hausse des prix des machines. Je ne saurais dire si la tenue de cette enquête a eu quelque chose à voir avec le maintien des prix constaté à cette époque.

J'ose espérer que la présente enquête nous permettra de découvrir de façon précise les raisons pour lesquelles le prix des machines agricoles est si élevé.

M. FANE: Je désire appuyer tout ce que M. Forbes vient de dire. Je crois qu'il a bien présenté la chose en expliquant notre façon de penser à l'égard de la présente enquête.

En tête de l'avis qu'on nous a fait tenir au sujet de la présente réunion, il est dit que nous devons exprimer notre avis au sujet de ce que nous attendons des groupements qui doivent y présenter des mémoires. Si l'on veut en arriver à des résultats concrets, il faut, je crois, que l'enquête porte sur tous les aspects. Nous devons voir quel était le prix des machines dès le début et découvrir les raisons pour lesquelles il est aujourd'hui si élevé. Nous devons aussi préciser pourquoi il en coûte si cher pour se procurer l'acier. Ce sont là, bien entendu, des choses que nous savons mais au sujet desquelles nous n'avons

aucun chiffre. Il nous faudra connaître les tarifs de transports, le prix de la main-d'œuvre et nous renseigner sur l'importation des diverses pièces qui ne sont pas fabriquées au Canada. Nous devons nous renseigner au sujet des pièces de rechange et aussi sur les frais de distribution. Le cultivateur est d'avis que ces frais forment un facteur important de la hausse des prix. Devons-nous proposer aux fabricants de s'en tenir à un modèle uniforme qu'ils ne modifieraient pas tous les ans? Tous devraient-ils fabriquer un même modèle aux pièces interchangeables? Je sais bien que cette solution ne serait pas à leur avantage mais ce n'est pas là ce qui nous préoccupe, car nous cherchons avant tout à aider le cultivateur. Les frais de réparation semblent absolument exagérés. Le distributeur reçoit une très forte commission de ce côté. Peut-être, si nous connaissions tous les faits, serions-nous d'avis qu'il y a droit; peut-être aussi n'y a-t-il pas droit; il se peut qu'il reçoive plus que de raison.

Nous devons examiner tous ces détails. Nous devons mener une enquête complète, du début jusqu'à la fin; sans cela nous ne pourrons ni découvrir la vérité ni en arriver à une conclusion.

Je vous remercie.

M. THOMAS: Monsieur le président, je désire appuyer les préopinants. J'espère que, grâce au travail de notre comité, nous pourrons aider non seulement le cultivateur mais le pays en général. Tout comme dans le cas de nos autres produits, le prix des machines agricoles devrait être étudié sous trois aspects: les matières premières, la main-d'œuvre et les frais d'immobilisations. J'ose espérer que, grâce au travail de notre comité, ces trois catégories de prix (ceux de la matière première, de la main-d'œuvre et les frais d'immobilisations) pourront être étudiées depuis le point de départ de l'opération jusqu'au produit sortant de l'usine. En ce qui concerne la matière première, je suis d'avis qu'on devrait partir de l'extraction du minerai et suivre l'opération jusqu'au produit ouvré. Pour ce qui est des frais de main-d'œuvre, je suivrais le même procédé, soit depuis l'extraction du minerai, et je suivrais toutes les étapes de la fabrication avant d'en arriver au produit final. Quant aux frais d'immobilisations, je pense qu'ils se composeraient de la commission et des autres éléments des frais généraux, soit des bénéfices des placements, de la dépréciation et des autres postes inscrits d'ordinaire sous la rubrique des frais d'immobilisations.

Je le répète, j'aimerais qu'on étudie la chose depuis le début jusqu'au produit usiné.

Le PRÉSIDENT: A vous de parler, monsieur Southam.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, en juillet 1960, notre gouvernement a pris des dispositions en vue de la présente enquête sur les prix des machines agricoles. Cette initiative a aussitôt soulevé un vif intérêt chez les agriculteurs du Canada et je pense aussi, indirectement, chez les autres Canadiens qui s'intéressent au bien-être économique des cultivateurs. On compte environ 1,800,000 de ces derniers au Canada et, comme l'ont souligné MM. Forbes, Fane et Thomas, il y va de notre plus grand intérêt à tous que la présente enquête n'aboutisse pas à un échec comme celle de 1937.

Je suis d'avis que nous devions prendre les mesures nécessaires pour que l'enquête se fasse de façon avertie, afin d'aboutir à des résultats concrets propres à améliorer la situation où nous nous trouvons.

A ce sujet, j'ai exprimé l'avis l'an dernier, au présent comité, que certains pays comme la Grande-Bretagne, les pays scandinaves, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et les États-Unis, ont peut-être un problème analogue à résoudre dans le domaine industriel. Comme il se peut qu'ils aient déjà fait une enquête du genre de celle que nous entreprenons, je me demandais si les renseignements qu'on avait recueillis dans ces pays avaient été publiés. S'ils l'ont été, je crois qu'il serait bon que notre comité se les procure, car ces données pourraient nous être précieuses au cours de nos délibérations.

Telles sont les pensées dont je désire vous faire part ce matin.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Southam, il se peut que les économistes qui viendront témoigner vendredi prochain possèdent une partie de ces renseignements.

M. SOUTHAM: Dans le cas contraire, j'espère qu'il nous sera possible de demander aux secrétaires de l'agriculture des États-Unis et de ces autres pays de nous faire part de ces renseignements, si on peut les mettre à notre disposition. Je pense qu'ils ont dû faire une bonne partie du travail que nous entreprenons actuellement. Ce nous serait d'un grand secours si nous pouvions inclure quelques-unes de ces données dans notre étude.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous une déclaration à faire, monsieur Peters?

M. PETERS: Monsieur le président, si l'on considère certains des résultats auxquels ont donné lieu les précédentes enquêtes, il ne faut pas, je crois, être trop optimiste au sujet de celle que nous entreprenons. Je suis d'avis qu'une fois que nous aurons discuté les points dont nous avons parlé, au cours de nos prochaines réunions, et que nous les aurons soigneusement étudiés, nous aboutirons à peu près à la conclusion à laquelle en est arrivé le Comité d'enquête sur les écarts des prix, c'est-à-dire, qu'en fin de compte, c'est le consommateur qui est responsable de la situation. Je suis d'avis que si les gens n'achetaient pas de ces machines agricoles de grand prix, elles ne coûteraient pas si cher. La conclusion à laquelle on en était venu lors de cette enquête n'était peut-être pas aussi simple, mais elle se résumait de fait à cela.

Je crois qu'il y a une conclusion à laquelle certains membres du Comité voudraient qu'on aboutisse et c'est qu'il devrait se produire une certaine uniformisation de la fabrication. A ce sujet, je songe surtout aux modifications qu'on apporte aux machines. L'un des membres du Comité a déclaré l'an dernier qu'il avait payé une forte somme pour se procurer une moissonneuse-batteuse qui n'était pas de bonne fabrication. Ce n'était pas une bonne machine. On y a apporté une modification qui a coûté très cher mais qui ne s'est pas révélée pratique.

Nous en viendrons peut-être à faire certaines recommandations, notamment à proposer l'uniformisation. Nous étudierons sans doute les résultats auxquels ont abouti les autres comités qui se sont déjà réunis, et je songe ici à notre comité des dépenses pour fins de défense, où nous avons décidé d'uniformiser les armes. Mais les années ont passé et nous n'avons pas encore réussi à donner suite à cette décision. Le gouvernement règlemente les dépenses pour la défense, mais il n'en va pas de même dans le cas des machines agricoles. En étudiant, les faits, je pense que nous nous rendrons compte que la main-d'œuvre représente une bien faible partie du prix de ces machines. J'ai cru entendre certains rires à la suite de cette remarque, mais je serais fort surpris que les résultats ne me donnent pas raison à ce sujet. L'automatisation s'est introduite là comme ailleurs. Il est vrai que les salaires ont augmenté. Il y a encore un autre problème, celui du transport.

Je pense que certains membres du Comité ont touché juste lorsque, au sujet des prix exorbitants de l'entretien des machines agricoles, ils ont mentionné le prix des pièces. Tout le monde sait, du moins dans la région où je demeure, que lorsqu'on a besoin de pièces, on s'adresse à l'agent régional; or, la plupart du temps, ce dernier ne peut garder en stock toutes les pièces des machines qu'il vend. Il doit par conséquent s'adresser à un centre de distribution et, ou payer les pièces comptant ou les acheter à tempérament, à brève échéance. Il faut ensuite tenir compte de l'entreposage, des frais de transports et des autres éléments qui entrent en considération, ce qui fait que le prix des pièces devient beaucoup trop élevé. J'espère qu'on pourra améliorer la situation de ce côté.

Monsieur le président, je suis d'avis que le problème qui s'est posé pour les autres comités se posera également pour nous. Je songe en particulier à la Commission royale d'enquête sur les écarts des prix et je pense que nous nous rendrons compte que la situation se réduit à un fait bien simple, que les cultivateurs refusent d'admettre, et c'est qu'ils tiennent à acheter des machines neuves parce qu'ils veulent être aussi bien équipés que le voisin, qu'ils veulent être à la page. Je pense que nous nous occupons trop peu de la demande qui se fait à l'égard d'un modèle de base, en matière de machines aratoires. Je suis d'avis que ces dernières sont trop luxueuses.

Il est une autre chose que le Comité pourrait, à mon avis, étudier; il s'agit de l'avis exprimé par certains agronomes, en particulier par des représentants agricoles, ainsi que par certaines gens que la question intéresse, au sujet de l'utilisation, autant que faire se peut, des machines agricoles par l'intermédiaire de coopératives ou en commun, par cantons par exemple, ou même par groupements moins considérables; car de fait, nous pourrions probablement employer beaucoup moins de machines agricoles pour arriver aux mêmes résultats en fait de production.

Je crois, monsieur le président, que ce sont là les points que nous devrions, dans l'ensemble, examiner. J'ose espérer que nous trouverons une solution au problème des prix. Je crois cependant que nous devrons faire face aux mêmes difficultés que celles qu'a éprouvées la Commission royale d'enquête sur les écarts des prix.

Le PRÉSIDENT: Vous désirez parler, monsieur Horner?

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je n'ai nullement l'intention de porter d'avance un jugement sur le travail auquel se livrera le comité ou sur les résultats que doit apporter ce travail.

Je voudrais appuyer les remarques faites par quelques-uns des membres du Comité au sujet de ce qu'ils désireraient que les fabricants de machines agricoles présentent dans leurs mémoires.

Il y a un point qu'on a oublié et c'est ceci. J'aimerais bien que les fabricants nous expliquent de façon détaillée la façon dont on fait l'épreuve des machines. On nous a souvent montré sur film des moissonneuses-batteuses Massey-Harris qui se frayaient un chemin sur un sol rocailleux et on nous dit que ces machines ont été minutieusement éprouvées. Je dois dire que j'ai déjà acheté bon nombre de machines agricoles. Il y a une pièce à laquelle je songe en particulier et qui m'a causé tant d'ennuis que j'ai failli écrire une lettre au président de la société à ce sujet. Je pense qu'on met sur le marché un grand nombre de machines dont on n'a pas fait l'épreuve et il s'ensuit que les cultivateurs doivent souvent faire appel au forgeron de la région ou encore faire usage de leur propre machine à souder pour exécuter eux-mêmes les réparations nécessaires. J'espère que les fabricants traiteront de ce sujet de façon détaillée.

Il est un autre point dont on n'a pas fait mention, à savoir que les fabricants de machines agricoles ont atteint l'extrême limite en fait de prix. J'ai ouï dire par des employés des fabriques de machines agricoles qu'une moissonneuse-batteuse fabriquée aux États-Unis se vendait moins cher en Allemagne qu'au Canada. Il s'agit exactement de la même machine, mais, comme la concurrence en Europe est différente de celle qui se pratique chez nous, le fabricant baisse ses prix là-bas et réalise son profit dans ses ventes à nos cultivateurs de l'Ouest. Je ne veux pas dire que c'est ce qui se pratique ici d'ordinaire, monsieur le président, mais j'espère que les fabricants qui viendront témoigner à notre comité traiteront de ce point pour nous prouver qu'ils n'exigent pas des prix exorbitants. Je voudrais aussi qu'ils nous donnent

des renseignements au sujet du prix des moissonneuses-batteuses qu'ils fabriquent aux États-Unis pour la vente en Europe, ainsi qu'au sujet du prix de celles qu'on vend au Canada.

Le PRÉSIDENT: La parole est à M. Kindt.

M. KINDT: Monsieur le président, je voudrais faire quelques remarques au sujet de certains des points que notre comité devrait à mon avis, étudier et, ce faisant, poser les jalons du travail que nous aurons à accomplir.

Par exemple, dans le domaine de la production, puisqu'il s'agit en somme de la production des machines agricoles et des problèmes qui s'y rattachent, on devrait, comme un de nos membres l'a mentionné, mener une enquête approfondie au sujet des frais de la main-d'œuvre, du prix des matières premières, des frais d'immobilisations et des frais d'administration. En somme, nous avons ici quatre facteurs de production. Je suis d'avis que nous devrions étudier chacun de ces facteurs séparément et le détailler de façon à en voir la composition ou la proportion pour cent que chacun d'eux représente dans le coût total. En d'autres termes, au lieu de nous attarder aux frais de la main-d'œuvre et à tout ce qui s'y rapporte, et qui somme toute se fonde sur le parti-pris, nous devons chercher au cours de notre étude à nous attacher aux faits et aux rapports qui existent entre eux, de façon à montrer de quelle façon le problème se pose par rapport au cultivateur de l'Ouest canadien, pour qui le prix des machines agricoles représente un tel fardeau. J'espérais que les éléments qui composent le prix de revient total nous seraient fournis par les économistes qui se sont adonnés à cette tâche depuis l'été dernier. Je n'ai pas encore eu l'occasion d'examiner les données qu'ils ont recueillies. J'étais toutefois d'avis, lorsqu'on a abordé ce sujet, et j'ai été le premier à exprimer cet avis, qu'on devait faire une étude du coût de la main-d'œuvre, des matières premières, des frais d'immobilisations et d'administration et qu'on devait coordonner comme il se doit les données statistiques recueillies à ce sujet, les analyser, voire les expliquer avant que notre comité se réunisse et qu'on assiste aux dépositions des témoins.

Passons maintenant à la distribution qui a trait à la mise en vente. Je dois dire que la vente des machines agricoles représente un problème d'envergure. Des frais énormes s'y trouvent engagés par suite de la concurrence que se font les divers fabricants. Je crois que nous devrions étudier les marges de bénéfice qui existent dans le service commercial des produits et que nous devrions tenir compte des valeurs de reprise. Bref, nous devrons examiner chacune des étapes de la mise en vente, soit le transport, la vente au détail, le financement, ainsi que chacun des facteurs qui entrent en ligne de compte dans le domaine de la distribution et de la vente. En ce qui a trait à ces éléments, nous devrons examiner attentivement la part que chacun représente dans le prix de revient total de même que le coût relatif de chacun d'eux par rapport au prix que devra payer le consommateur.

Il y a encore deux ou trois autres points sur lesquels je voudrais attirer votre attention. Je voudrais, en particulier, que notre comité s'occupe des nouvelles inventions. L'automne dernier, un certain personnage de l'Ontario, à qui l'on doit l'invention du fusil-mitrailleur Bren, est venu voir M. Haydon Stanton; M. Stanton l'a amené chez moi et nous avons causé pendant quelque temps d'une invention à laquelle il travaillait. Il s'agit au fond d'un tracteur agricole, dont les roues sont actionnées hydrauliquement; au lieu du moteur ordinaire, l'inventeur faisait usage d'un petit moteur. Il prétendait que son tracteur pouvait se vendre de $1,500 à $2,000 et, en même temps, que la puissance de la barre de traction de la machine serait supérieure à celle des

moteurs diesel actuellement en usage. Je ne saurais dire si l'invention en question était de quelque valeur, mais M. Stanton était d'avis qu'elle méritait notre attention. J'espère donc que notre comité s'en occupera et que l'inventeur en question pourra venir nous donner des détails sur son invention.

On me permettra d'ajouter que cet inventeur n'est pas un amateur. Je le répète, on lui doit l'invention de la mitrailleuse Bren. J'ai cru comprendre qu'il a une fabrique comptant une soixantaine d'employés. Aussi n'est-il pas le premier venu; ce n'est pas un homme qu'on peut éconduire d'un haussement d'épaules. Cest un homme sérieux et je crois que son concours pourrait nous être très utile. Cet inventeur, et les autres de même calibre, qui sont en mesure de nous indiquer les fabricants de machines agricoles qu'on trouve actuellement, pourraient nous être d'un grand secours dans nos délibérations; j'ai dit «nous indiquer», car je suis d'avis qu'il y a des inventions qui passent parfois inaperçues parce que certaines gens, qui actionnent les leviers de commande des fabriques de machines agricoles, sont portés à les laisser dans l'ombre, à les empêcher d'atteindre le grand public. Je voudrais insister sur le fait que les gens qui pourraient nous faire connaître certaines inventions devraient avoir l'occasion de paraître ici et de nous donner des explications sur ce qu'ils ont inventé.

Il est un autre point important, à savoir que, lorsque nous réunirons tous ces éléments et les analyserons, nous devrons agir de façon à faire la lumière sur le problème qui nous occupe. Pourquoi menons-nous cette enquête? Afin de venir en aide aux cultivateurs de l'Ouest canadien—

Quelques honorables MEMBRES: De tout le Canada.

M. KINDT: Je m'excuse, je reconnais mon erreur. Nous voulons situer le problème et préciser les mesures à prendre pour le résoudre. Si l'on doit adopter des lois en bonne et due forme, et s'il est nécessaire que les fabricants remédient à l'état de choses existant, nous osons croire qu'une fois que la situation aura été exposée au sein de notre comité, les dirigeants des sociétés qui auront lu nos délibérations ou qui auront apporté ici leurs témoignages et auront assisté à nos délibérations se rendront compte de la situation périlleuse où ils se trouvent et feront les changements voulus avant qu'on en vienne aux lois ou aux autres mesures nécessaires. J'ajoute, monsieur le président, qu'une bonne partie de ce qui, nous l'espérons, résultera de nos délibérations consistera en ce que les fabricants eux-mêmes se rendront compte de l'inévitable et j'ose espérer qu'en fin de compte, le cultivateur y trouvera son profit.

Je voudrais attirer l'attention sur un dernier point, à savoir que, dans nos rapports statistiques, nous devrions indiquer, de façon précise, la situation du commerce des machines agricoles en ce qui concerne les États-Unis. En d'autres termes, nous savons que les machines aratoires qui entrent au Canada ne sont soumises à aucun droit douanier et je crois comprendre que certaines machines, fabriquées au Canada, s'exportent en vue de la vente aux États-Unis. D'autre part, nous savons qu'un bon nombre de machines fabriquées aux États-Unis s'importent au Canada et se vendent sur nos marchés. Ce que je voudrais connaître de façon précise, c'est le résultat, en dollars, de ce va-et-vient constant de machines agricoles qui se produit d'un pays à l'autre. Si je connaissais ces chiffres dans leur ensemble, je pourrais établir le rapport qu'ils peuvent avoir avec la balance de commerce défavorable que nous enregistrons à l'égard des États-Unis et voir dans quelle mesure cette balance est attribuable au commerce des machines agricoles. Ce sont là des choses que nous devons connaître si nous voulons nous attaquer à ce problème de façon pratique, des choses qu'il nous faut examiner minutieusement. J'espérais que le comité économique qui a étudié ces rapports l'an dernier aurait pu étudier attentivement les rapports du ministère du Commerce, les analyser de façon détaillée et en présenter un exposé à notre comité.

J'ajoute, monsieur le président, que les remarques que je viens de faire sont plutôt improvisées. Je n'ai pas préparé beaucoup de notes; aussi je suis de l'avis du député de Medicine-Hat qui a dit que la direction imprimée à notre comité, de même qu'aux groupements qui doivent présenter des mémoires, doit venir du comité de direction et des travaux qu'il préparera plutôt que des exposés improvisés qui pourront être faits au cours des réunions de notre comité.

Je suis également d'avis que le comité de direction devrait compléter par son travail et par d'intenses recherches ce que nous avons dit ou fait ce matin. Je crois que les membres dudit comité feraient bien de tenir compte des remarques improvisées que le député de Dauphin a faites dans son excellente allocution, et c'est ce que le comité veut, je pense. Il nous faudra beaucoup nous renseigner pour obtenir les réponses que les cultivateurs de l'Ouest canadien attendent.

M. WEBB: Monsieur le président, je ne me rappelle pas que des représentants des vendeurs mêmes, des agents qui vendent ces machines, soient venus témoigner à des réunions antérieures. Si ces hommes étaient convoqués ici, ils nous apporteraient, je crois, des faits très intéressants et très révélateurs. Je n'ai pas l'impression que ceux d'entre nous qui visitons le pays trouvent qu'un très grand nombre des vendeurs de machines agricoles sont prospères. L'Ontario est le seul endroit dont je puis parler avec autorité, il n'y a pas très longtemps les fabricants de machines y avaient installé des vendeurs presque en face les uns des autres. Ils insistaient pour que chacun d'eux aient de vastes salles d'exposition, tiennent en stock des mille et des mille dollars de marchandises et gardent toujours en étalage un certain nombre de machines. Il s'ensuivit que presque tous les jours des vendeurs abandonnaient les affaires ou faisaient faillite et, lorsque cela leur arrivait, il n'y avait pas moyen de recouvrer l'argent ainsi immobilisé. Les sociétés manufacturières devaient ajouter ces pertes à leur passif, ce qui augmentait le prix des machines agricoles qu'elles fabriquaient les années suivantes. Si ma proposition est adoptée, nous allons constater, je crois, que ce n'est pas toujours l'agent qui réalise des bénéfices sur les machines agricoles.

M. BOULANGER: Monsieur le président, serait-ce possible d'avoir un interprète aux réunions du Comité?

Le PRÉSIDENT: Je devrai soumettre cette question au secrétaire. Celui-ci est au courant des difficultés que la présence d'interprètes pourrait parfois susciter. Je puis vous dire maintenant qu'il appartient aux membres du Comité de décider s'ils désirent des interprètes. Si le comité prend une décision à cet égard nous tenterons de prévoir les dispositions qui s'imposent.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois que nous devrions avoir un interprète aux réunions du Comité. Plusieurs comités semblent prendre des dispositions en ce sens.

M. RÉGNIER: J'aimerais appuyer la proposition de M. Boulanger. Il est très difficile pour certains membres de langue française qui sont présents de comprendre ce qui se passe. Ils ne peuvent pas facilement prendre part aux débats à moins de pouvoir s'exprimer dans leur propre langue.

Le PRÉSIDENT: Tout ce que puis répondre à M. Régnier c'est que nous allons voir ce que nous pouvons faire.

M. RÉGNIER: Les membres du comité qui possèdent les deux langues pourraient peut-être agir comme interprètes, à défaut d'interprète officiel.

M. SOUTHAM: J'appuie ce que ces messieurs ont dit. C'est là, je crois, un problème qui se pose beaucoup. La présence d'un interprète n'est pas nécessaire dans bien des cas mais dans une enquête aussi poussée que celle-ci il n'est que juste, je pense, d'en avoir un.

M. RÉGNIER: Je crois que l'absence de plusieurs députés du Québec peut provenir de ce qu'ils ne peuvent participer totalement aux délibérations.

M. BOULANGER: Je remercie beaucoup les membres qui m'ont appuyé. Je ne dirai que quelques mots ce matin. Je m'efforcerai de faire de mon mieux mais je vous demande d'être indulgents.

Le PRÉSIDENT: Prenez votre temps, monsieur Boulanger. Nous nous montrerons indulgents.

M. BOULANGER: Ce que je désire vous dire, c'est que les membres de l'Opposition sont heureux de constater que le Gouvernement entreprend une enquête sur les prix des machines agricoles et que nous ferons tout notre possible pour aider le comité. Nous espérons que les recommandations qui seront faites au terme des délibérations du comité se révéleront très intéressantes pour les cultivateurs du pays. Nous formulons aussi l'espoir que le Gouvernement prendra les dispositions législatives qui s'imposent pour donner suite à toute proposition présentée en vue d'aider les agriculteurs coincés entre le prix qu'ils doivent payer pour les services et les machines dont ils font usage et les prix qu'ils obtiennent pour leurs produits.

Les cultivateurs sont en général en très mauvaise posture et l'on pourrait faire beaucoup, je pense, pour les aider. Il est prématuré de dire que cela se fait mais nous espérons qu'il sera possible de présenter de bonnes recommandations au terme de notre étude. J'espère aussi qu'au cours de notre enquête les membres n'oublieront pas qu'en plus d'étudier les prix des machines des Prairies, comme le député de Medicine Hat l'a proposé, nous étudions aussi les prix en cours dans l'Est canadien. Je suis heureux de voir qu'il a rectifié sa déclaration et, comme je l'ai dit, nous ferons tout notre possible pour aider le comité.

M. RÉGNIER: Je veux seulement toucher un point soulevé par M. Peters qui a parlé de retard dans l'obtention des pièces. Ce retard, je crois, joue un grand rôle dans l'établissement du prix que paie le cultivateur. Non seulement faut-il que celui-ci se rende à la ville et fasse quelquefois plusieurs voyages avant d'obtenir ce qu'il lui faut, mais il y a à considérer le coût du délai lui-même lorsqu'une machine ne peut être mise en service parce qu'il lui manque une pièce. Je crois que les membres du comité devraient étudier à fond la question extrêmement décevante et coûteuse que pose l'incapacité d'obtenir les pièces au moment où elles sont requises.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, un des points qu'il nous faut envisager est celui des frais de transformation des plans visant à lancer de nouveaux modèles et à favoriser la fabrication de pièces interchangeables pour les machines. A l'instar de certains membres, j'aimerais qu'on fasse voir les répercussions qu'exercent sur le prix de gros des machines agricoles les frais de main-d'œuvre. Je veux parler des prix de gros et non des prix de détail, parce que certaines sociétés enregistrent des différences à cet égard, je crois. J'aimerais également que les sociétés montrent les effets des frais de transport et établissent leur rapport avec les prix de gros demandés aux vendeurs pour les machines. Je voudrais aussi que les droits des brevets d'invention sur les pièces composées soient comparés aux prix de gros des machines, et aux droits de brevets d'invention sur les machines et les moteurs utilisés dans certains appareils.

En plus, je demanderais aux fabricants de nous soumettre leur volume de ventes effectuées à des personnes autres que leurs dépositaires ou leurs clients habituels. Il arrive qu'ils vendent à un autre un moteur devant servir à l'installation sur un tracteur d'une moissonneuse-batteuse. Nous devrions pouvoir établir la comparaison avec le prix de gros de la machine.

M. PASCOE: Je crois, monsieur le président, que la plupart des points touchant cette étude ont été suffisamment mis en évidence et qu'il ne devrait pas être nécessaire de les répéter, mais je voudrais de nouveau insister sur la nécessité qu'il y a de mener à fond une enquête sur cette question et d'en arriver à quelques constatations et recommandations bien précises. C'est là une obligation précise que nous avons contractée envers nos électeurs en lançant une telle enquête et je regrette d'entendre certaines personnes exprimer l'avis que nous n'aboutirons pas à grand chose. Je ne crois pas que nous devrions commencer cette entreprise en adoptant une telle attitude. Cette question soulève certainement beaucoup d'intérêt chez les cultivateurs. Je ne veux pas accaparer trop de votre temps mais lors de l'enquête de la dernière session, moi-même ainsi que d'autres membres avons fait parvenir deux questionnaires à différents cultivateurs afin que ceux-ci nous fassent connaître leurs idées à ce sujet. Je pourrais vous donner lecture de certaines des réponses.

La deuxième question demandait «de bien vouloir énumérer ce que vous considérez représenter les plus importants éléments contribuant à faire monter les prix des machines agricoles». Un des cultivateurs a répondu en mentionnant en premier lieu les salaires et les frais de transport, puis les bénéfices des fabricants, le coût élevé de la main-d'œuvre et le trop grand nombre de modifications apportées aux modèles.

Ces cultivateurs s'adonnent tous effectivement à leur exploitation; je les connais. Un d'eux a déclaré que les raisons étaient dues aux bénéfices excessifs des fabricants, à la main-d'œuvre, aux frais élevés de transport ainsi qu'aux droits élevés de douane sur les importations, tandis qu'un autre a mentionné la main-d'œuvre préposée à la fabrication, les impôts et l'écart des prix en comparaison de ce qu'un boisseau de blé achètera.

Or, monsieur le président, en vue de faire connaître l'avis des cultivateurs en la matière, d'autres membres du comité ont mentionné que nous devrions convoquer certains vendeurs. Je crois que nous devrions inviter des cultivateurs moyens à venir exprimer leur avis. A mon avis, nous devrions faire savoir plus clairement qu'il s'agit là d'une enquête publique et nous devrions convoquer ici autant de gens que nous le pouvons. Nous devrions essayer de tenir nos réunions dans de grandes salles et de faire venir ici un aussi grand nombre de personnes que possible. Je constate que les journalistes ne sont pas très nombreux et pourtant cette question devrait les intéresser.

M. KNOWLES: Comme M. Pascoe l'a dit, monsieur le président, ce sujet est assez bien étudié, mais il y a deux points sur lesquels j'aimerais appuyer vu qu'ils ont été soumis au comité de direction, je crois. L'un avait été soulevé par M. Milligan. Il est important que nous entendions le témoignage des groupements agricoles dont le point de vue m'intéresserait.

Ensuite, on avait exposé que, si des enquêtes ont eu lieu aux États-Unis, en Australie et en d'autres pays, il serait bon que le comité de direction en prenne immédiatement connaissance car il pourrait en résulter d'utiles renseignements pour les membres: nous saurions quels traquenards il nous faudrait éviter, et quelles questions nous devrions poser.

Ce sont là les deux points que je voulais mentionner. Je pourrais ajouter que, dans l'Est, nous nous intéressons aussi à la question, parce que plusieurs de nos cultivateurs exploitent des entreprises hautement diversifiées et vous constaterez que nous avons tout un assortiment de machines à multiples usages. Les gens engagés dans la culture des fruits cultivent probablement aussi le maïs et le foin: ils possèdent un assortiment complet d'instruments, y compris la moissonneuse-batteuse. Plusieurs des appareils font double emploi; si quelqu'un a besoin d'aide, il en faut à l'Est tout autant qu'à l'Ouest. Je sais que nous ne devrions pas soulever de discussion, mais j'aimerais appuyer sur le point que cette question a beaucoup d'importance aux yeux de tous les cultivateurs du Canada.

M. RAPP: Monsieur le président, je ne répéterai pas ce qui a été dit au sujet de l'importance de la présente réunion, mais lors de mon séjour chez moi au temps du congé, on m'a présenté un état financier de la C.C.I.L.: j'ai appris avec plaisir que cette société coopérative devait comparaître ici pour présenter un mémoire. On m'a fait remarquer que la C.C.I.L. était en exploitation depuis moins de dix ans, et que, durant ce temps, elle avait conclu pour environ 54 millions de dollars d'affaires. Elle avait pu payer à ses membres des dividendes d'environ 11 p. 100, soit $5,600,000. Ces 11 p. 100 étaient versés en plus de ce que la société avait effectivement versé en frais. Par exemple, elle avait encouru des pertes s'élevant à quelque 16 p. 100 dans les reprises en compte. Vous êtes au courant de ce commerce de reprises. En outre, elle avait accordé quelque 13 p. 100 de rabais à ses membres sur les machines achetées, lorsque ceux-ci les payaient au comptant. Durant cette période elle avait aussi réussi à payer 11 p. 100 environ des achats qu'elle avait effectués.

J'aimerais vous faire remarquer que lorsque cette société comparaîtra devant nous en qualité de témoin et qu'elle nous présentera un mémoire, nous ne devrions pas manquer de lui poser des questions, car je crois qu'il sera très intéressant pour nous, lors de la comparution devant nous de la Massey-Harris Company et de cette entreprise coopérative, que nous découvrions la différence qui existe véritablement entre les deux. L'une peut accorder à ses clients ou à ses membres un gros rabais de 13 p. 100 après avoir subi une perte de 16 p. 100 dans son commerce de reprises tout en réussissant quand même à distribuer des dividendes élevés.

C'est là tout ce que je voulais dire pour le moment car je ne doute pas que tous les autres membres désireront parler sur d'autres questions, et je partage leurs vues.

M. MILLIGAN: Monsieur le président, j'aimerais appuyer tout ce qui a été dit, puis parler plus longuement des difficultés qui harcèlent les vendeurs et dont a parlé M. Webb. Ces vendeurs sont des gens importants et il y aurait avantage à en voir quelques-uns. Cela pourrait peut-être les placer dans une position étrange à cause de la situation qu'ils occupent, mais nous pourrions les faire témoigner à une séance à huis-clos à la seule intention du comité. Il se trouve à Ottawa des vendeurs prospères qui pourraient nous donner des renseignements d'ordre général sur les problèmes qui les confrontent lorsque nous interrogerons certaines des maisons de commerce.

M. SMALLWOOD: J'aimerais mentionner que, dans l'Ouest canadien, nous avons une association de marchands détaillants. Nous pourrions communiquer avec elle. On a proposé de faire venir ici des cultivateurs moyens mais en regardant autour de moi j'aperçois M. Knowles, M. Milligan, M. Horner, M. Rapp, M. Peters, M. Henderson et moi-même qui sommes tous, à mon avis, de tels cultivateurs. Une semblable proposition est plus une insulte envers le comité que tout autre chose.

M. KINDT: Soit dit en passant, je vis sur ma ferme également et je suis un cultivateur moyen. Nous récoltons plus de 10,000 boisseaux de blé par année. Or, pour autant qu'il est question de s'adonner constamment à cette exploitation, je n'ai pas dit que vous ne le faites pas, ou qu'aucun autre membre de ce Comité ne le faisait pas. Mais, si nous nous plaçons d'un point de vue psychologique en considérant les effets que cela aurait sur d'autres cultivateurs et sur la participation de ces derniers au travail du Comité, on devrait convoquer ici des représentants de cultivateurs importants afin qu'ils rendent témoignage et donnent le branle à l'activité du Comité. Nous apprendrions ainsi de première main ce que les cultivateurs pensent des prix des machines.

Vous ne pouvez pas me dire que les journalistes n'aimeraient pas entendre le témoignage, non les députés, en premier lieu parce que nous sommes ici pour contre-interroger, mais des gens qui sont sur place et qui ont à faire face aux problèmes que suscite le prix des machines. C'est pour eux que nous

travaillons. Ils sont les patrons; nous sommes leurs employés; nous devrions les inviter afin qu'ils nous parlent de leurs difficultés et nous disent quels prix ils paient pour leurs machines.

Le point qu'a soulevé l'honorable député ne me semble aucunement approprié. Il est exact que nous sommes tous des cultivateurs, y compris moi-même, mais je n'ai pas l'impression que parler ici à titre de député aurait le même résultat, du point de vue des cultivateurs de l'Ouest. Ils nous faudrait faire venir certains d'entre eux car, psychologiquement parlant et pour ce qui est des bonnes relations extérieures, cela s'impose.

M. HENDERSON: Après ce discours émouvant, il n'est pas très utile que j'ajoute ceci, mais je vous dirai néanmoins pour commencer que chez moi les tracteurs sont marqués à un prix trop élevé et que ceux qui les font fonctionner doivent les renouveler chaque année. Les modèles changent et sont maintenant munis d'un dispositif d'éclairage électrique. Qu'il me soit permis de parler des pneus Firestone. J'étais en Californie et Nick Durman qui exploitait dans le temps une ferme à Rivière-La-Paix...j'étais dehors un soir lorsqu'il arriva, sauta de sa voiture et me dit: «Nous l'avons fait.» «Qu'avez-vous fait?» lui demandai-je. «Nous nous sommes mis en grève», me répondit-il. «Pourquoi vous être mis en grève?» continuai-je. «Nous avons découvert que Harvey Firestone avait fait 20 millions de dollars l'an dernier, et nous allons en prendre notre part.» Sur ces entrefaites, je revins au pays en apportant un gros pneu de tracteur Firestone, et je suppose que ces gens se sont mis en grève. Un cultivateur trouve que, lorsqu'il s'est servi d'un tracteur pendant longtemps, il s'en fatigue et n'en veut plus. Il ne croit pas qu'il soit aussi bon que celui du voisin et il l'échange. Nous savons tous qu'en nous rendant dans un dépôt de machines nous verrons qu'il est rempli de pièces échangées. Elles coûtent toutes de l'argent aux cultivateurs. Je connais une couple de ces types qui font le commerce des machines; ils ont fait fortune. Il y en avait un avec lequel j'étais allé en Californie. Il vendait les appareils Case et il s'est enrichi. Chaque cultivateur en avait un. C'était un homme très chanceux.

Je suis cultivateur et je m'adonne à l'exploitation agricole depuis 50 ans. Nous sommes de gros cultivateurs. Mon fils est avec moi maintenant. Il était allé dans le sud des États-Unis afin de voir comment le coton et différents autres produits de ce genre se cultivent. Ces jeunes gens se mettent des idées en tête. Il s'était rendu dans ces régions où on lui a fait tout visiter. A son retour, il déclara: «C'est ici l'endroit pour moi, ici même dans la région de Rivière-la-Paix, la meilleure terre de culture que Dieu ait jamais créée.»

M. CLERMONT: Comme je suis un nouveau membre ici, je ne connais pas votre façon de procéder. Aussi vais-je vous poser une question et vous me direz si je fais erreur ou non. Je vous ai entendu donner les noms des fabricants qui sont censés présenter des mémoires et je n'ai relevé le nom de personne qui fabrique, mettons, des machines pour les laiteries ou pour les étables. On a mentionné les moissonneuses-batteuses, les tracteurs et le reste. Pour ce qui est des régions de l'Est, du Québec en particulier, il est très important qu'on examine le prix des machines pour les laiteries et pour les étables. J'ignore si le Comité est autorisé à entreprendre cette étude, mais je crois qu'elle aurait une grande importance. En examinant la semaine dernière les plus récentes données statistiques pour le Québec, j'ai constaté que cette province est une de celles qui en 1960, d'après les chiffres préliminaires, aura environ un million de moins de revenu. Je crois que le Comité se doit d'examiner la question qui traite des machines pour les laiteries et pour les étables.

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais dire quelque chose au sujet de la convocation des vendeurs de machines. Je crois que ce serait là une bonne idée. Si nous pouvions faire venir un représentant de l'Association des vendeurs de

machines, soit de l'Ouest soit de l'Est, le Comité en bénéficierait. Un tel représentant pourrait fournir des explications sur l'achat des pièces, le montant que les vendeurs doivent garder en main, les remboursements des fabricants et le reste. De telles données pourraient servir.

Pour ce qui est de la question de faire venir des cultivateurs, je crois que la principale fonction des membres du Comité sera de contre-interroger les fabricants. Le seul réel avantage qu'il y aurait à convoquer des cultivateurs serait de connaître leurs vues quant aux raisons qui font que les prix des machines sont si élevés. Pour ainsi dire tous les membres qui ont adressé la parole ici ont parlé de la question du prix de revient de machine et des dispositions qu'ils aimeraient voir prendre à ce sujet. Presque tous les domaines possibles ont été prévus, je crois.

Nous devrions nous enorgueillir, en tant que Comité, de ce que la plupart des membres sont de véritables cultivateurs qui seront certainement capables de mener un contre-interrogatoire quant aux causes qui font monter le prix des machines agricoles. Je ne vois aucun avantage réel à inviter les cultivateurs à venir se faire interroger par le Comité. Si cela devenait nécessaire, nous pourrions trouver ici un cultivateur et épargner ainsi à l'État des frais de déplacement.

Le PRÉSIDENT: Pourrais-je m'étendre sur ce point? En regardant autour de moi, je constate que presque tous les membres ici présents s'adonnent activement à l'exploitation agricole. Les membres du Comité sont passablement nombreux et ils paraissent tous être des cultivateurs véritables.

M. HENDERSON: Monsieur le président, les endaineuses que vous voyez sur les fermes de l'Ouest ont un moteur. Elles fonctionnaient à l'aide d'une perche dans le passé, tout comme la moissonneuse-lieuse, mais maintenant il leur faut un moteur.

Une VOIX: Et à auto-propulsion aussi.

M. KINDT: J'aimerais que le Comité commence son travail en entreprenant l'étude des problèmes à partir de leur origine. J'aimerais, en effet, donner un caractère de vérité au travail du Comité. Certains membres semblent croire que, parce qu'ils sont cultivateurs, ils peuvent se faire les interprètes des cultivateurs. Je n'en doute pas, mais notre tâche est de contre-interroger et je crois qu'il serait fort utile de faire venir quelques excellents cultivateurs. Le Comité n'aurait alors rien d'un organe superficiel ou éthéré, d'où rien ne pourrait sortir.

Nous devrions commencer par une bonne étude, quelques entretiens, certains débats publics et de la publicité dans les journaux. Nous devrions inviter quelques cultivateurs véritables venant de quatre ou cinq endroits différents du Canada. Nous donnerions ainsi l'impression que le Comité s'attaque vraiment au problème des cultivateurs. Si nous regardons autour de nous, nous constatons que nous n'avons pas la perspective de relations extérieures qui s'impose quant à la manière dont le Comité devrait envisager de tels problèmes.

M. SMALLWOOD: Je n'ai jamais rien entendu de si ridicule de ma vie. Nous avons de vrais cultivateurs ici. Peut-être n'appartenons-nous pas à la Commission du blé mais nous avons de vrais cultivateurs et ils seront capables de contre-interroger ceux qui viendront. Je pourrais vous nommer ceux qui le sont parmi nous.

M. MILLIGAN: J'ai idée que nous allons consacrer beaucoup de temps aux groupements agricoles. Il n'y a pas de doute que ce sont ces gens qui prépareront les mémoires et qui exprimeront des avis. Je crois qu'il est du devoir des députés de poser des questions lorsque nous rencontrerons ces gens. Si nous désirons de plus amples renseignements, nous pourrons en obtenir des cultivateurs de nos propres circonscriptions. Nous pouvons communiquer avec eux pour leur demander ce que nous voulons savoir d'eux. Il me semble que nous

ne devrions pas consacrer trop de temps aux mémoires des groupements agricoles, étant donné qu'ils seront du début à la fin d'ordre général. Si nous y passons trop de temps, nous pourrions manquer notre but. Ce sont réellement les fabricants de machines agricoles que nous voulons entendre ici.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Milligan, j'hésitais à vous arrêter au début des délibérations du Comité, lorsque vous avez proposé que les groupements agricoles comparaissent les premiers devant le Comité. Peut-être pourrions-nous maintenant étudier un peu plus la question de savoir qui, d'après vous, devrait venir témoigner tout d'abord en Comité.

M. FORBES: J'aimerais me reporter au point soulevé par M. Henderson à propos des cultivateurs essayant de rivaliser avec les voisins par l'achat de nouveaux tracteurs. Nous savons que les dépôts d'instruments sont remplis de tracteurs usagés. Il n'y a aucun doute à ce sujet, mais il y a les frais de remise en état et de réparation de ces tracteurs. Ils sont si élevés qu'il devient plus économique d'échanger l'article que de tenter de le réparer.

Le PRÉSIDENT: Désireriez-vous, monsieur Milligan, donner plus de détails sur votre proposition?

M. MILLIGAN: En présentant cette motion, il m'avait paru très important d'entendre tout d'abord le témoignage des groupements agricoles. Leurs exposés seraient d'un caractère général. D'après leurs mémoires, nous pourrions nous former quelque idée de ce qu'ils pensent. Cela nous aiderait à interroger les vendeurs de machines au moment où ils comparaîtraient.

Une VOIX: A mon avis, ces mémoires ne nous seront pas très utiles. D'après mon expérience à titre de membre de groupements agricoles, je crois que les renseignements qu'ils présenteront seront d'ordre général. Je crois que nous ferions bien de les entendre les premiers.

M. RAPP: Dans le passé, les réunions de tous les comités se tenaient passablement de la manière dont nous procédons ici. Des groupements qui différaient d'opinion présentaient des mémoires. Quant à moi, j'ai suscité quelque intérêt lorsque j'ai proposé ici que nous devrions entendre l'exposé d'un point de vue un certain jour, puis le point de vue opposé une autre fois. Tous ces avis avaient leur intérêt et nous élargissions plus ou moins nos idées sur ces sujets. Aussi ne suis-je pas tout à fait opposé à la proposition de M. Milligan. A mon sens nous avions adopté par le passé la bonne façon de procéder à l'égard de ces groupements, d'après laquelle on les invitait à venir soumettre leurs idées. Je crois qu'elle était vraiment de nature à éclairer et à intéresser.

Le PRÉSIDENT: Messieurs les membres du comité, je ne fais en ce moment que vous demander des avis qui pourraient aider le comité de direction.

M. NASSERDEN: Mon avis, c'est que l'Association des vendeurs pourrait envoyer des représentants présenter leurs vues. Il serait bien d'avoir aussi quelques vendeurs pris en particulier, s'ils veulent bien comparaître. Ce serait à titre volontaire. Certains ne voudraient pas venir témoigner, invités ou non. Toutefois, d'autres pourraient accepter, parce qu'il leur semble qu'il existe dans l'industrie aujourd'hui certaines pratiques qui ne sont pas dans leur intérêt ni dans l'intérêt de ceux qui utilisent les machines agricoles. Ces gens devraient avoir l'occasion de comparaître. Une telle occasion devrait être rendue publique au moyen d'annonces dans les journaux paraissant en divers endroits du pays, et informant qu'elle est offerte à ceux qui désirent venir témoigner. Je ne crois pas qu'une telle offre puisse se limiter à une période de temps en particulier. On pourrait informer ces gens qu'ils pourraient venir au moment où cela leur conviendrait. Je sais, à la suite d'entretiens avec les vendeurs de ma circonscription, qu'ils ne sont pas tous satisfaits des ententes qu'ils ont conclues avec les fabricants. La plupart hésiteraient à venir le dire à une enquête de ce genre, mais quelques-uns accepteraient ce risque pour faire connaître leurs impressions.

M. HORNER (*Acadia*): Un vendeur qui viendrait de faire faillite y consentirait.

Le PRÉSIDENT: Les vendeurs détaillants de machines agricoles ont fait savoir qu'ils viendront témoigner devant le comité. Ils sont en nombre passablement élevé dans la province d'Ontario. Je suis assez certain qu'il existe d'autres groupements de vendeurs de machines qui désireraient comparaître devant nous. Je puis ajouter que le comité peut sommer n'importe qui de comparaître. Dans le cas de l'Association d'Ontario, le président et le vice-président, qui sont censés venir témoigner devant nous, sont des vendeurs de machines eux-mêmes. On peut les contre-interroger sur leurs propres exploitations.

M. PASCOE: J'aimerais connaître le degré d'autorité dont est investi le comité. Vous dites, monsieur le président, que le comité peut sommer des témoins de comparaître. Pouvons-nous leur demander leurs dossiers? Avons-nous cette autorité?

M. FORBES: Certainement. Prenez connaissance de nos attributions.

Le PRÉSIDENT: J'aimerais bien ne pas répondre directement à cette question en ce moment.

M. PASCOE: Je crois que nous devrions éclaircir ce point à un moment donné.

M. FORBES: Je crois que les attributions du comité l'autorisent à exiger le dépôt de documents et la convocation de personnes pour rendre témoignage.

Le PRÉSIDENT: Au pied levé, je dirais que nous possédons ce pouvoir.

M. HENDERSON: Il en était question dans une émission que j'ai radiodiffusée ce matin.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, peut-être ceci est-il un peu en dehors du sujet de notre discussion, mais je dois vous dire que j'ai entendu avec intérêt une remarque qu'a faite M. Clermont, notre nouveau membre, au sujet de l'industrie laitière. On nous a beaucoup parlé de questions touchant les moissonneuses-batteuses, les tracteurs et le reste, mais celle de l'industrie laitière a beaucoup d'importance pour nous tous. Je me demandais justement si l'on avait invité les fabricants de machines laitières comme la *Beatty Brothers* et la *de Laval,* qui s'occupent plus ou moins exclusivement des machines destinées aux laiteries. Ce sont des maisons importantes établies depuis longtemps: nous devrions, je crois, les inviter à présenter un mémoire. Ce serait très important pour l'industrie laitière.

Le PRÉSIDENT: J'accepte de les inviter si quelqu'un me donne leurs noms.

M. CLERMONT: Les deux noms dont il vient d'être fait mention appartiennent à des établissements situés dans l'Est canadien.

M. SOUTHAM: Il s'agissait de la deLaval et de la Beatty.

M. CLERMONT: Je crois que la Beatty est de Fergus et la deLaval de Peterborough.

Le PRÉSIDENT: On avait parlé de faire venir des vendeurs de machines destinées aux étables.

M. PASCOE: Il y a la Beatty, et il doit y en avoir d'autres. Le comité pourrait aller aux renseignements afin de voir qui il pourrait inviter à témoigner. Il y a la Beatty et un établissement nommé Jutras à Victoriaville (P.Q.)

M. MILLIGAN: En parcourant la liste des noms des différentes personnes qui doivent venir présenter des mémoires, il me semble que plusieurs des établissements font double emploi. Nous avons la Fédération canadienne de l'agriculture par exemple. Elle représente les cultivateurs de blé de l'Ouest canadien. Puis il y a les associations de culture de céréales; elles comprennent divers groupes. Il y a aussi l'industrie laitière et toutes les fédérations fonctionnant

dans la province. Il me semble que tous ces gens devraient s'unir pour présenter un seul mémoire au lieu de venir chacun de son côté. Le syndicat des cultivateurs pourrait être inclus aussi parce qu'il aurait un point de vue semblable. Un seul mémoire pourrait être présenté, ce qui épargnerait beaucoup de temps et contribuerait pour beaucoup à résoudre le problème qui nous confronte.

M. FORBES: Ce serait là une bonne idée.

Le PRÉSIDENT: Nul doute que ces groupements comparaîtront devant nous. Si le Comité n'obtient pas d'eux les renseignements qu'il désire, nous avons alors le pouvoir d'en convoquer d'autres.

M. MILLIGAN: En effet.

Une VOIX: Ou d'autres fabricants.

M. HORNER (*Acadia*): Peut-être que le syndicat des cultivateurs et la Fédération canadienne de l'agriculture ne voudront pas présenter un mémoire en commun. Chacun pourrait préférer soumettre le sien. Peut-être pourrions-nous alors entendre la lecture de chacun le même jour et faire siéger les deux groupes avec nous pour leur poser des questions la même journée. Cela avancerait beaucoup les choses.

M. SMALLWOOD: Monsieur le président, pourriez-vous nous fournir des indications à ce sujet? Incluriez-vous les syndicats des cultivateurs et Fédération de l'agriculture?

M. MILLIGAN: Je pensais à la Fédération canadienne et aux syndicats des cultivateurs. La Fédération canadienne englobe beaucoup. Les syndicats des cultivateurs auraient des membres d'une extrémité à l'autre du Canada et se feraient les interprètes de l'agriculture.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, vous vous buteriez là à une difficulté. La Fédération et les syndicats des cultivateurs fonctionnent sur le plan national. Leur mémoire serait de portée si vaste ou si générale qu'il ne nous serait pas possible d'en arriver à rien de précis pouvant nous servir. Je ne m'opposais pas à ce qu'ils viennent ici mais je crois qu'il me faut faire cette observation d'ordre général. Cela ne nous aidera pas beaucoup, à vrai dire, à préparer les questions que nous voudrons poser à ceux qui viendraient témoigner devant nous. Et si vous faites venir les petits organismes agricoles, ils pourraient nous exposer le problème qui a de l'importance pour eux sur le plan régional. Vous étudieriez ainsi le pays et la province, ce qui comprendrait les diverses phases de notre industrie à travers le Canada.

M. MILLIGAN: La Fédération de l'agriculture enverra divers représentants et divers groupes venant de partout au Canada, comme les trois syndicats du blé de l'Ouest. Les producteurs de céréales seraient représentés de même que les représentants de chaque province. Nous serions donc en mesure de les interroger et ils pourraient nous présenter des avis.

M. FORBES: Le secrétaire aurait-il l'amabilité de donner lecture des noms des groupements qui ont manifesté le désir de comparaître devant le comité.

Le PRÉSIDENT: Très bien. Nous en donnerons de nouveau lecture.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ: Les groupements dont le nom suit sont disposés à présenter un mémoire et à envoyer des représentants au comité:

Massey-Ferguson Ltd., Saskatchewan Farmers Union, Ontario Retail Farm Equipment Dealers, Interprovincial Farm Union Council, Fédération canadienne de l'Agriculture, *Saskatchewan Wheat Pool,* Congrès du Travail du Canada, *International Harvester Company, The Canadian Co-operative Implements Ltd., Cockshutt Farm Equipment Limited,* et le gouvernement de la Saskatchewan.

Le PRÉSIDENT: Ces groupements enverraient peut-être un grand nombre de témoins, ou des représentants de leurs diverses divisions, que nous pourrions contre-interroger. Je songe à la Fédération de l'agriculture qui admet un grand nombre de membres ainsi qu'aux divers secteurs de l'agriculture qui enverraient certainement aussi des représentants.

M. KINDT: Je crains bien que, si nous avions un seul mémoire pour tous, au nom par exemple de la Fédération canadienne de l'agriculture, nous nous éloignerions de plus en plus du simple cultivateur. C'est là la différence qui existe entre M. Smallwod et moi-même. Si l'on veut rendre ce mémoire superficiel et irréaliste, on ferait tout aussi bien de le reléguer dans un coin et de l'y oublier entièrement. Je crois que nous devons le mettre aussi à la portée du cultivateur que nous le pouvons. Nous devrions faire, je pense, tout ce qu'il nous est possible à ce sujet avec les moyens dont nous disposons.

M. HORNER (*Acadia*): Tous ces groupes ont-ils été invités par le comité, ou ont-ils simplement présenté leurs avis?

Le PRÉSIDENT: Ils ont été atteints par lettre. Le secrétaire du comité a donné lecture des noms de ceux qui ont manifesté le désir de venir.

M. HORNER (*Acadia*): Je constate que le nom d'une fabrique de machines n'y figure pas. Je veux parler de la *John Deere Plow*.

Le PRÉSIDENT: Elle a refusé de venir.

M. HORNER (*Acadia*): Alors je propose que nous lui demandions de venir. Si cette société désire envoyer quelqu'un ici, elle peut le faire, que ces personnes veulent venir ou non. Je propose que nous les fassions venir, même si elles ne le veulent pas.

M. MILLIGAN: Vous avez mentionné les coopératives d'Ontario et les exploitants de l'industrie laitière du Canada. Il n'y aurait pas de limite au nombre des organismes qu'on pourrait inviter à présenter des mémoires. C'est très bien si ces gens veulent venir, mais je crois que, s'ils veulent apporter des mémoires, on devrait le permettre également aux autres. Mais cela prendra beaucoup de temps.

M. KINDT: Il y a une légère différence. Les gens dont on a lu les noms ont manifesté le désir de venir. J'ignore par quel moyen avait correspondu notre ancien président avec ces divers groupements. Mais s'ils ont été invités, je crois qu'on devrait les inciter à venir pour présenter des mémoires.

Le PRÉSIDENT: Tout cela est volontaire. On les a d'abord invités à venir volontairement. Mais nous avons le pouvoir de les convoquer si le comité le désire. Je ne proposerais pas que nous entreprenions immédiatement de le faire. Néanmoins, ce sont là les noms de ceux qui ont manifesté le désir de venir.

M. KINDT: Nous ne voulons pas les refuser.

Le PRÉSIDENT: Non, définitivement non.

M. SMALLWOOD: Personne n'essaie de les rejeter. Nous ne voulons qu'un exposé conjoint, si tous sont du même avis. Nous voulons mettre l'affaire en marche; autrement nous en aurons pour deux ou trois années.

M. KNOWLES: A mesure que notre étude avancera, si nous constatons que nous avons besoin d'autre chose, nous avons le pouvoir de l'obtenir plus tard en tout temps.

Le PRÉSIDENT: C'est exact.

M. FORBES: Si je comprends bien, la *John Deere Company* est une maison de fabricants qui fait exclusivement affaires aux États-Unis. L'*Allis-Chalmers-Rumley Ltd.* en est une autre, de même que la *Minneapolis-Moline*. Il est important, je crois, que nous en fassions comparaître une, puisque ces établissements fabriquent leurs marchandises aux États-Unis mais les vendent au Canada.

M. KINDT: Je le crois aussi.

Le PRÉSIDENT: Cette idée est digne d'examen

M. SOUTHAM: Cela donne suite à ma proposition d'après laquelle les machines destinées aux laiteries devraient être incluses.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autre sujet à traiter ce matin?

M. NASSERDEN: Je propose que nous ajournions.

Le PRÉSIDENT: Il a été proposé que nous ajournions. Nous nous réunirons de nouveau vendredi matin à 9 heures et demie dans la salle 112-N, alors que nous entendrons le témoignage de la Division de l'économique.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

COMITÉ PERMANENT

DE

l'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 2

CANADA
OCT 18 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU VENDREDI 24 MARS 1961

TÉMOINS:

Du ministère de l'Agriculture: M. E. Andal, chef de la production, Division de l'économique; M. Gordon Haase, chef de service, Division de l'économique, Edmonton (Alb.); M. K. W. Hill, directeur associé de la Direction des recherches (agronomie).

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
24830-2—1

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: MM. Paul Lahaye et C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Brunsden
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60

(Quorum 15)

Secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAL

VENDREDI 24 mars 1961
(3)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit aujourd'hui à 9h. 35 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Clancy, Clermont, Danforth, Doucett, Drouin, Dubois, Fane, Forbes, Hicks, Horner (*Acadia*), Howe, McBain, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Racine, Rapp, Ricard, Rompre, Smith (*Lincoln*), Southam, Tardif, Thomas, Villeneuve et Webb (27).

Aussi présents: Du ministère de l'Agriculture: M. M. E. Andal, directeur de la production, Division de l'économique; M. Gordon Haase, chef de service, Division de l'économique, Edmonton (Alberta); M. K. W. Hill, directeur associé de la Direction des recherches (agronomie).

Le secrétaire donne lecture du rapport de la réunion du sous-comité du programme et de la procédure qui a été tenue le mardi 21 mars. (*Voir les délibérations d'aujourd'hui.*)

Le président présente les témoins aux membres du Comité.

M. M. E. Andal passe en revue le travail préparatoire à la brochure qui porte le titre suivant: *Enquête relative au prix des machines agricoles—Résumé statistique,* et qui fait l'objet de la réunion d'aujourd'hui.

M. Gordon Haase fait alors un exposé détaillé de la brochure.

M. Danforth, appuyé par M. Horner (*Acadia*), propose que demande soit faite au Bureau fédéral de la statistique d'exposer, dans une déclaration par écrit, la façon dont les chiffres employés par les économistes dans la brochure susmentionnée ont été obtenus.

Les témoins consentent à obtenir ces renseignements afin d'en faire part au Comité.

Il est décidé—Que la brochure intitulée: *Enquête relative au prix des machines agricoles—Résumé statistique,* soit imprimée en appendice au procès-verbal d'aujourd'hui. (*Voir l'appendice «A».*)

Le président remercie les témoins de leur présence.

A 11 heures du matin, le Comité s'ajourne au vendredi 14 avril, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

24830-2—1½

DÉLIBÉRATIONS

VENDREDI 24 mars 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous avons le quorum. Nous étudierons tout d'abord, ce matin, le rapport sous-comité du programme et de la procédure. Je prie M. Lyons de bien vouloir donner lecture de ce rapport.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ:

MARDI 21 mars 1961.

Après délibérations sur l'ordre à suivre en ce qui a trait aux dépositions des témoins, on tombe d'accord sur l'ordre suivant:

Vendredi 14 avril: La Fédération canadienne des agriculteurs.
Lundi 17 avril: Le gouvernement de la Saskatchewan.
Vendredi 21 avril: Le Conseil interprovincial des syndicats agricoles.
Lundi 24 avril: Le syndicat des agriculteurs de la Saskatchewan.
Vendredi 28 avril: Le Congrès du Travail du Canada.
Lundi 1er mai: *Massey-Ferguson.*
Vendredi 5 mai: *Cockshutt Farm Equipment.*
Lundi 8 mai: *Ontario Retail Farm Implements.*
Vendredi 12 mai: *International Harvesters.*
Lundi 15 mai: *Canadian Cooperative Implements Ltd.*

(Des exemplaires de ce programme seront distribués aux membres du Comité).

Il est décidé—Que la déposition des témoignages du syndicat du blé de l'Alberta et du syndicat du blé de la Saskatchewan soit remise à plus tard.

On charge le secrétaire d'écrire aux syndicats et de leur demander quels renseignements ils ont l'intention de présenter sur les prix des machines agricoles.

On délibère ensuite sur la question de faire témoigner les sociétés qui fabriquent de l'outillage pour la laiterie et la grange.

On charge le secrétaire d'écrire aux principaux fabricants de cet outillage pour leur demander s'ils sont disposés à présenter des mémoires ou à envoyer des représentants au Comité.

Le PRÉSIDENT: A-t-on des remarques à faire à propos de ce rapport?

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois comprendre qu'on nous en fera tenir le texte.

Le PRÉSIDENT: C'est exact.

M. FORBES: Ainsi, vous ne nous accorderez pas un long congé de Pâques?

M. THOMAS: Y aura-t-il d'autres auditions de témoins après cela? Est-ce que le président et le comité de direction estiment que ce programme comprend tous les groupements qui seront appelés à témoigner?

Le PRÉSIDENT: M. Lyons a fait mention de cinq autres sociétés de machines agricoles qui s'occupent, plus ou moins, de la fabrication d'outillage pour la laiterie et la grange. Je vais vous les nommer. Ce sont: la *Pedlar People Limited, Beatty Brothers,* la *de Laval, Babson Brothers Company (Canada) Limited* et Jutras, Limitée, de Victoriaville (Québec). Ces entreprises ne nous ont pas encore fait savoir si elles avaient l'intention de venir témoigner au Comité.

M. DANFORTH: Quelles dispositions prendra le Comité lorsqu'il devra ajourner la séance avant que l'audition d'un témoin soit terminée ou avant d'en avoir fini avec l'étude d'un mémoire? Y aura-t-il des séances supplémentaires? Que fait le Comité d'ordinaire lorsqu'il lui est impossible de terminer le travail en une seule séance?

Le PRÉSIDENT: Nous devrons prendre les dispositions nécessaires en vue de tenir de nouvelles séances, sinon le même jour, du moins le jour suivant, afin de ne pas retenir les témoins trop longtemps.

M. DANFORTH: On ne s'attend pas que nous soyons obligés de terminer l'étude d'un mémoire en une seule séance?

Le PRÉSIDENT: Je crois que M. Lyons a fait en sorte qu'on mette les salles nécessaires à notre disposition dans ces cas-là et que nous puissions siéger toute la journée, s'il y a lieu. Il se peut que nous siégions en même temps que la Chambre des communes pour terminer l'étude d'un mémoire.

M. BOULANGER: Y aurait-il moyen d'avoir nos réunions dans l'après-midi? Nombreux sont les députés qui regagnent leur foyer à la fin de la semaine et il est difficile pour eux d'être ici le lundi matin. Pour être ici à 9 heures et demie, le lundi matin, il faudrait partir de chez soi le dimanche soir. Il y a un bon nombre de députés qui sont dans ce cas-là.

Le PRÉSIDENT: Je pense que M. Boulanger et les autres députés pourront être ici lundi après-midi et peut-être bien dans la soirée.

M. BOULANGER: Sur le document que nous avons, on dit 9 heures et demie.

Le PRÉSIDENT: C'est l'heure à laquelle commence la réunion du lundi. Nous espérons par là encourager les membres du Comité à revenir le lundi. La séance s'ouvrira à 9 heures et demie.

M. BOULANGER: Nous reviendrons lundi; mais il s'agit d'être ici à 9 heures et demie.

M. DROUIN: Je suis de l'avis de M. Boulanger. Il y a un train qui entre en gare vers 10 heures et demie du matin et nous pourrions faire en sorte d'être ici à 10 heures et demie.

Le PRÉSIDENT: Je pense qu'il nous serait difficile d'avoir des salles à notre disposition les autres jours de la semaine; voilà pourquoi le Comité a décidé de commencer les séances le lundi matin. Nous nous rendons compte que, pour certains députés de l'Est du pays, il serait difficile d'être ici de bonne heure le lundi matin. Les délibérations du matin pourraient être brèves, de sorte que ces députés pourraient y participer un peu plus tard ce jour-là. A-t-on d'autres remarques à faire? Sinon, j'en conclus que le Comité approuve le rapport dont on a donné lecture.

Messieurs, nous avons l'honneur d'avoir parmi nous, ce matin, M. M. E. Andal, directeur de la production à la Division de l'économique du ministère de l'Agriculture; M. Gordon Haase, chef de service, Division de l'économie du ministère de l'Agriculture, Edmonton (Alberta), et M. K. W. Hill, directeur associé de la Direction des recherches (agronomie) du ministère de l'Agriculture. Nous remarquons aussi la présence de M. Ralph A. Stutt et de M. Varge Gilchrist, qui ne sont ici qu'à titre d'observateurs et à qui vous voudrez peut-être poser des questions.

Vous vous souvenez que le Comité avait chargé la Division de l'économique de préparer une brochure, dont vous avez des exemplaires et qui est rédigée dans les deux langues. Nous avons pu heureusement faire publier des exemplaires en français et nous les mettons à votre disposition ce matin.

En outre, on a mis un interprète à notre disposition ce matin et vous pourrez tout à loisir poser des questions en français.

Et maintenant, j'invite M. Andal à prendre la parole; il pourra peut-être nous dire le plan qu'on a suivi pour rédiger la présente brochure. Je demanderai ensuite à M. Haase de faire une étude de l'ouvrage.

M. M. E. ANDAL (*directeur de la production, Division de l'économique, ministère de l'Agriculture*): Comme vous l'avez mentionné, monsieur le président, l'an dernier le Comité nous a demandé de préparer une brochure dans laquelle il trouverait les renseignements statistiques qui pourraient lui être utiles.

La Division de l'économique du ministère de l'Agriculture a été chargée de ce travail; on lui avait demandé de traiter quatre points différents. Il s'agissait tout d'abord de montrer l'augmentation du prix des machines agricoles par rapport aux changements des prix des machines d'autre genre. Ensuite, on devait indiquer le coût du fonctionnement des machines et comparer ces frais aux autres frais de l'exploitation agricole. Le troisième point avait trait à la valeur des machines sur les fermes; on a estimé cette valeur en prenant l'acre comme base, car la superficie des fermes varie avec les années. Enfin, le quatrième point avait trait à la production des machines agricoles au Canada et à la vente de ces machines au Canada et à l'étranger. On devait également indiquer ici l'origine des ventes faites au Canada, c'est-à-dire donner le chiffre des ventes au Canada de machines de fabrication canadienne, ainsi que le chiffre provenant des ventes faites dans d'autres pays.

Tels sont les points que nous devons exposer aujourd'hui. Le Comité a demandé que les renseignements soient établis par région, suivant les différentes parties du pays, et qu'ils portent sur une quinzaine d'années. On s'est conformé à cette demande en rédigeant le rapport.

Les données statistiques de ce rapport proviennent du Bureau fédéral de la statistique et nous devons remercier ici la Division de l'agriculture et la section des prix de ce Bureau de l'aide qu'ils ont apportée dans la préparation de ce rapport.

M. Gordon Haase, chef de la Division de l'économique, en Alberta, est l'auteur du présent rapport et c'est lui qui vous en fera l'exposé.

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie, M. Andal. Je suis sûr que ce travail a exigé une somme considérable de travail de la part de M. Haase. Je crois que le moment est venu pour lui de prendre la parole. Peut-être voudriez-vous passer le rapport en revue. Nous poserons probablement des questions tout en l'étudiant; cela mettra un peu de vie dans nos délibérations aujourd'hui.

M. DANFORTH: Avant que M. Haase prenne la parole (il m'est assez difficile de savoir d'avance ce que contient son rapport), pourrais-je lui demander de nous dire d'où viennent les chiffres contenus dans le rapport? Je désirerais vivement savoir de quelle façon on a obtenu ces chiffres; nous pourrions ainsi savoir dans quelle mesure le rapport est sûr et digne de foi.

J'aimerais surtout savoir si les chiffres ont été fournis de bon gré. Il s'agit de machines agricoles. Je désirerais savoir si on a envoyé des questionnaires à remplir à un certain nombre de cultivateurs, en vue d'obtenir ces renseignements, et si l'on a demandé aux entreprises de machines agricoles de soumettre, à intervalles réguliers, des chiffres sur les prix de gros ou sur les prix de détail.

Je suis d'avis qu'il serait intéressant pour le Comité de connaître, s'il vous était possible de l'exposer d'une façon générale, la façon dont on a obtenu les données statistiques sur lesquelles se fonde le rapport.

Se contenter de dire que ces chiffres viennent du Bureau fédéral de la statistique nous donne une idée plutôt générale de la source des renseignements. Je me demande s'il n'y aurait pas moyen de nous renseigner de façon un peu plus positive, afin que nous sachions au juste comment on s'est procuré les chiffres en question.

M. Gordon HAASE (*chef de service, Division de l'économique du ministère de l'Agriculture, Edmonton (Alberta)*: Monsieur le président, il faudrait pour cela retracer l'origine des chiffres officiels publiés par le Bureau fédéral de la statistique; or nous n'en avons rien fait. Les dirigeants du Bureau pourraient sans doute nous expliquer la méthode qu'ils emploient pour recueillir ces données statistiques, mais je n'ai pas compétence en cette matière.

M. DANFORTH: La réponse me satisfait pleinement, puisque nous savons ce sur quoi se fonde le rapport. L'objet de ma question était de savoir où et quand on s'était procuré ces données.

M. HAASE: Oui. Il s'agit des chiffres officiels que publie le Bureau fédéral de la statistique, ainsi qu'on l'indique dans les divers tableaux où apparaissent ces chiffres.

Le PRÉSIDENT: Avant que nous poussions plus loin l'étude du mémoire, puis-je demander aux membres du Comités s'ils désirent que le rapport apparaisse en entier sous forme d'appendice à la fin des délibérations d'aujourd'hui? Je crois qu'il serait bon qu'il apparaisse comme une partie de nos délibérations. Le Comité est-il d'accord sur ce point?

(Assentiment.)

(*Voir l'appendice A*).

Veuillez continuer, M. Haase.

M. HAASE: Je vous remercie. Si je me permets de lire mot à mot le début de l'ouvrage, c'est afin de mieux expliquer ce que comportent les nombres-indices, notamment ceux dont nous avons fait usage dans le présent travail. Il est d'usage d'exposer la situation économique générale en se fondant sur le nombre-indice; c'est ce que nous avons fait. Aussi, si vous le permettez, je vais vous lire la première partie, qui vous donnera un aperçu du travail qui suit:

Les données présentées dans cette section indiquent la tendance générale des prix au Canada pour la période allant de 1939 à 1959. Elles comprennent quatre groupes de nombres-indices, soit l'indice général des prix de gros, l'indice des prix à la ferme des produits agricoles, l'indice des prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs et l'indice des prix à la ferme des machines agricoles. La période de base dans chaque cas est 1935-1939 = 100.

L'indice général des prix de gros est un indice combiné des indices de huit grands groupes de produits. Les principaux groupes qui constituent ces indices sont les suivants: Les produits végétaux; les produits animaux; les fibres, textiles et produits textiles; le bois, les produits du bois et le papier; le fer et ses produits; les métaux non ferreux (y compris l'or); les minéraux non métalliques; et les produits chimiques et leurs dérivés.

Cet indice a pour objet d'indiquer le niveau général des prix au pays C'est une unité moyenne pondérée du niveau général des prix.

L'indice des prix à la ferme des produits agricoles indique les changements de prix des produits des champs et des produits animaux vendus par les cultivateurs. Cet indice est fondé sur les prix d'environ cinquante produits agricoles qui ont fourni approximativement 90 p. 100 du total du revenu en argent obtenu par les cultivateurs de la vente de leurs produits durant la période de base. L'indice des prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs est un indice composé et il se subdivise en trois parties: (1) outillage et fournitures (machines agricoles, matériaux de construction, essence, huile et graisse; aliments du bétail, engrais, ficelle d'engerbage; semence et quincaillerie); (2) taxes et taux d'intérêt, et (3) niveaux des salaires agricoles. Les prix de détail ont servi à l'établissement de l'indice de l'outillage et des fournitures. L'un des éléments de l'indice est le groupe de la machinerie et de l'outillage agricole

et, dans ce cas, un sous-indice a été établi. Un choix des machines et de l'outillage utilisés sur les fermes canadiennes est contenu dans ce sous-indice et les éléments en sont pondérés de façon à représenter l'importance relative des divers types et espèces utilisés par les cultivateurs. L'indice est donc un indice-prix qui exprime les prix courants en pourcentage des prix de 1935-1939. Il mesure l'effet du changement de prix sur le coût d'achat de machines et d'outillage de quantité et de qualité déterminées.

La tendance générale des différents prix indiqués par la présente statistique est pertinente à l'enquête. L'indice général des prix de gros détermine la tendance de tous les prix. Cet indice (graphique 1 et tableau 1) indique une tendance à la hausse des prix pendant toute la période à l'étude, avec un sommet en 1951 à partir duquel les prix ont diminué jusque vers 1954, pour ensuite reprendre leur marche ascendante.

Bien que tous les prix aient tendance à se déplacer selon un niveau général des prix, on remarque aussi que les prix de certains biens se déplacent plus tôt et vont plus loin que la moyenne et qu'en même temps les prix de certains autres biens se déplacent plus lentement et selon des marges plus petites que le niveau général. Ainsi, le graphique 1 fait voir que l'indice des prix du groupe de denrées et de services qu'utilisent les cultivateurs dans leur exploitation, soit l'indice général des prix payés par les cultivateurs (non compris les frais de subsistance), a monté à peu près de la même manière que le niveau général de tous les prix jusque vers 1951. Depuis cette date, toutefois, l'indice général des frais d'exploitation a monté beaucoup plus et, à l'heure actuelle, il se situe passablement au-dessus du niveau moyen de l'indice des prix de gros. En même temps, l'indice des prix des produits agricoles a monté plus rapidement que les prix en général et les frais d'exploitation jusqu'à 1951, et est tombé relativement plus bas depuis cette date. Lorsqu'on compare les prix des produits agricoles à ceux des articles que le cultivateur achète, on obtient le pouvoir d'achat relatif des produits agricoles en fonction de ces besoins, étant donné un niveau déterminé de productivité. Lorsque ces deux groupes de prix se déplacent dans la même direction et à la même vitesse, le pouvoir d'achat des produits agricoles n'est pas modifié sensiblement. Lorsque les prix des produits agricoles, toutefois, montent par rapport au coût des articles que les cultivateurs achètent, le pouvoir d'achat de ces produits agricoles augmente en conséquence. D'un autre côté, lorsque les prix des produits agricoles diminuent par rapport aux prix des denrées et services que les cultivateurs se procurent, leur pouvoir d'achat baisse en conséquence. En consultant le graphique 1, on se rend compte que cette situation règne au Canada depuis environ 1951.

Autre détail intéressant en l'occurrence, le graphique 1 fait voir aussi que lorsque les prix des machines agricoles ont monté pendant la période à l'étude, ils ont monté moins que les prix de certaines autres des denrées mentionnées. Ainsi les prix des machines agricoles ont augmenté plus lentement que le niveau général de tous les prix pendant la période 1939-1957; mais depuis 1957 ce groupe de prix a augmenté relativement plus que le niveau général des prix. En même temps, l'indice des prix des denrées et des services utilisés par les cultivateurs, c'est-à-dire l'indice général des prix payés par les cultivateurs, qui comprend les prix des machines agricoles, a monté dans une plus forte proportion que les prix des machines agricoles seules. Depuis 1955, toutefois, les prix des machines agricoles ont eu tendance à s'accroître plus rapidement que l'indice général du coût de production agricole. Enfin, pendant la période 1939-1951, l'indice des prix agricoles a augmenté beaucoup plus rapidement que le prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs et que les prix des machines agricoles en général. Pendant cette période de douze ans, le pouvoir d'achat des produits agricoles en fonction de ces autres produits, y compris la machinerie, a augmenté en conséquence. Toutefois, comme

l'indique le graphique 1, le prix des produits agricoles a subi une chute verticale de 1951 à 1955 et le pouvoir d'achat de ces produits a diminué en proportion, étant donné que l'indice du coût de production agricole, y compris les prix des machines, a continué de monter. Depuis 1955, l'augmentation de l'indice des prix des produits agricoles a été inférieure à celle de l'indice général du coût de production agricole et inférieure à l'indice des prix des machines agricoles en particulier. Il en est résulté une diminution nouvelle et continue du pouvoir d'achat.

M. DANFORTH: Je vois que notre programme est très chargé et peut-être sera-t-il impossible d'amener ici d'autres témoins. Je me demande si la Division de l'agriculture du Bureau fédéral de la statistique pourrait nous faire parvenir un mémoire contenant un exposé des méthodes employées pour obtenir ces chiffres de base. Cela nous permettrait d'avoir un point de départ dans l'étude du présent rapport.

Le PRÉSIDENT: Cela serait-il possible?

M. HAASE: Sûrement.

M. DANFORTH: Je suis sûr que, si nous avions un mémoire qui nous montrerait la façon dont on a obtenu ces chiffres, le présent rapport n'en aurait que plus de valeur. Le rapport tout entier se fonde sur ces données.

Le PRÉSIDENT: Peut-être ce mémoire pourrait-il être mis à notre disposition lors de notre première réunion après les vacances de Pâques.

M. BOULANGER (*interprétation*): Je ne vois pas qu'il soit nécessaire que les statisticiens et les économistes qui viennent témoigner devant notre Comité nous disent de quelle façon ces chiffres ont été obtenus.

M. NASSERDEN: Je crois qu'il est très important de régler ce point dès le début. L'enquête dont il s'agit ici est de grande importance. Beaucoup de gens s'en inspireront. Il faut que tout ce qui sera cité s'appuie sur du solide et du réel.

M. TARDIF: Est-il possible que le Comité ne croie pas que ce qui a été établi soit réel?

M. DANFORTH: Je demande que le Bureau fédéral de la statistique nous soumette un rapport écrit au sujet de la façon dont ces chiffres ont été établis. Je ne veux porter atteinte à la réputation de personne; mais je voudrais savoir, de façon précise, comment on est arrivé à ces chiffres et être bien sûr qu'ils dépeignent la situation qu'on nous présente dans le rapport.

M. TARDIF: Si les personnes qui ont préparé ce rapport sont compétentes, et je suis sûr qu'elles le sont, elles doivent avoir puisé leurs renseignements à bonne source.

M. DANFORTH: Si vous exploitiez une ferme, comme quelques-uns d'entre nous le font, vous auriez peut-être des doutes vous aussi.

M. HORNER (*Acadia*): Je pense que la proposition de M. Danforth est excellente. Il est peu de personnes, parmi celles qui liront ce rapport, qui sauront comment on s'est procuré ces chiffres. Naturellement, elles savent que ces données sont fournies par le Bureau fédéral de la statistique; mais je suis d'avis que tout le rapport se fondera sur ces données statistiques qui serviront de base à nos débats. Je crois que la proposition de M. Danforth, à savoir que nous obtenions une déclaration au sujet des méthodes employées pour recueillir ces chiffres, est excellente, car il sera ainsi fait mention dans notre compte rendu du point de départ de notre étude. J'appuie de grand cœur la proposition.

M. BOULANGER (*interprétation*): Je ne m'oppose pas à ce qu'on obtienne un mémoire, mais je m'oppose énergiquement à ce qu'on prenne deux ou trois séances pour nous expliquer la façon dont ces chiffres ont été établis.

M. DANFORTH: Tout ce que nous avons demandé, c'est qu'on nous présente un mémoire.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois qu'il importe que nous connaissions la source. Personne ne met en doute la compétence du personnel du Bureau fédéral de la statistique; mais je suis d'avis que puisque nous nous réunissons pour étudier ces prix, il n'est que juste que nous sachions sur quelles données ces prix ont été établis. Il n'y a pas lieu pour nous de poursuivre notre travail, si nous ne savons pas comment ces renseignements ont été recueillis. Ce serait insensé de notre part. Tout ce qu'il nous faut, c'est un rapport du Bureau fédéral de la statistique; nous n'en demandons pas davantage.

M. FANE: Je tiens à appuyer la demande de M. Danforth, car les cultivateurs que nous représentons vont nous demander où et comment on a obtenu ces chiffres.

Je voudrais savoir si le Bureau fédéral de la statistique a obtenu ces chiffres des compagnies de machines agricoles et, dans le cas contraire, où il les a recueillis. J'ajoute que les cultivateurs, de nos jours, ne sont pas de ceux qui ignorent où ils vont; ils sont bien renseignés et ils sont compétents. Les cultivateurs aujourd'hui sont des hommes d'affaires. Ceux qui s'établissent sur des fermes, qui y demeurent et qui réussissent ne sont pas des incapables. Ils s'occupent d'agriculture parce qu'ils le veulent bien. Je le répète, ce sont des hommes d'affaires qui savent de quoi il retourne. Nous nous devons de leur montrer comment nous obtenons nos renseignements, et ainsi de suite.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je ne sais pas si vous avez l'intention de nous permettre de poser des questions au fur et à mesure que nous étudierons ce rapport. J'ai une question à poser au sujet de la dernière partie de l'exposé de M. Haase où l'on mentionne qu'en un sens, le prix des machines agricoles a augmenté de façon considérable par rapport au prix des autres produits que l'agriculteur doit acheter. M. Haase pourrait-il nous dire si une telle situation peut motiver la présente enquête?

M. HAASE: Je ne me permettrais pas d'émettre ici un avis à ce sujet.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, j'aurais une autre question à poser à ce sujet.

Le PRÉSIDENT: Allez-y.

M. MUIR (*Lisgar*): Je remarque que durant la période antérieure dont vous avez parlé, les prix des machines n'avaient pas continué à augmenter aussi rapidement que ceux des autres produits. Diriez-vous que la dernière augmentation les a portés au-dessus de ceux des autres denrées, ou les a simplement mis en égalité avec eux?

M. HAASE: Je ne crois pas que l'on puisse dire l'une ou l'autre chose. Cet indice n'est utile que si l'on commence à mettre ensemble tout ce qui se rapporte à la période de base de 1935 à 1939. L'orientation de ces indices montre à partir de ce temps-là comment les rapports ont changé depuis. Nous avons commencé ici avec les prix des machines et tous les autres prix s'appliquant à la période de 1935 à 1939, et nous avons ensuite relevé les changements survenus depuis lors. Si un groupe a enregistré une hausse plus rapide qu'un autre, alors la ligne s'élève plus haut sur le graphique. Toutefois, tout ce que l'indice montre maintenant est le rapport actuel qui est comparé à celui qui existait de 1935 à 1939.

M. FORBES: Ces chiffres portent-ils sur tout le Canada? Sont-ils une estimation générale plutôt que régionale?

M. HAASE: Ils sont établis d'après des données régionales, et on les donne par province dans le rapport.

M. FORBES: Si je puis m'exprimer ainsi, je vous dirai que les gens de l'Ouest canadien se méfient beaucoup de cette moyenne pondérée. Par exemple, on rattache le revenu des cultivateurs à l'indice pour le coût des machines. Ai-je raison en celà? Si je ne fais pas erreur, la différence serait alors très marquée dans les diverses régions et votre moyenne pondérée ne donnerait pas la situation véritable d'une région particulière.

M. HORNER (*Acadia*): Non, mais la situation générale du Canada y est donnée.

M. DANFORTH: Il serait impossible de l'avoir par région?

M. FORBES: Je commence à me demander si c'est bien la manière de procéder que nous aurions dû adopter.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres questions, je demanderais à M. Haase de vouloir bien continuer. Puis-je donner la raison pour laquelle j'ai demandé que ce texte paraisse en appendice? Ces représentants ont été convoqués ici afin de nous fournir des explications au sujet du mémoire et, en vue d'épargner du temps, j'avais proposé que l'on publie ce texte en appendice. Nous pourrions ensuite les laisser traiter plus en détail certaines parties du rapport.

Voulez-vous continuer avec la page 7: la situation du revenu agricole au Canada?

M. DANFORTH: Monsieur le président, j'ai une question d'ordre général à poser à M. Haase, au sujet du travail qu'il a fait. Monsieur Haase, je sais que la préparation de ce rapport a dû représenter pour vous et vos associés une tâche formidable. Aux termes de vos attributions, vos associés sont-ils d'avis que celles-ci étaient d'assez vaste étendue pour permettre de nous donner dans ce rapport la situation comparée que nous demandons?

M. HAASE: Oui. C'est ce que nous comprenons des attributions et de cette question.

M. DANFORTH: Mais je voudrais savoir si, d'après vous, les attributions sont d'assez vaste étendue pour nous indiquer la situation que nous voulons connaître. C'est une question d'ordre général, et je n'essaie pas de vous contraindre d'y répondre. Nous aimerions bien, cependant, être renseignés sur ce point. Nous sommes bien résolus, en tant que membres de ce Comité, à connaître cette situation et je vous demande simplement si vous et vos associés avez l'impression qu'aux termes des attributions qui vous ont été dévolues, il vous a été possible d'esquisser un tel tableau pour nous.

M. HAASE: D'après nos attributions, il nous incombait, à notre avis, de décrire la situation générale de l'agriculture, ce que nous faisons dans notre exposé. Cette description devait se faire avec suffisamment de détails pour que les prix des machines agricoles puissent se rattacher au contexte.

M. DANFORTH: Alors, brossez-nous-en immédiatement un tableau complet.

M. HAASE: Oui. Passant donc à l'étude des revenus agricoles au Canada, nous nous exprimons ainsi: l'exposé de la situation générale du revenu sur les fermes canadiennes peut nous aider à comprendre les effets du mouvement des prix de certains articles. Les changements survenus dans les prix des produits agricoles et dans certains des denrées et services que les cultivateurs utilisent ont déjà été décrits. Ces changements font maintenant partie de la situation générale des frais d'exploitation et des recettes nettes dans le cas des fermes au Canada et dans chacune des provinces. Dans les graphiques qui suivent, le revenu brut pour toutes les fermes du Canada et pour celles de chaque province est indiqué pour les années 1946-1959. Les dépenses d'exploitation en argent et les dépenses d'exploitation autres que les dépenses en argent, principalement la dépréciation, sont soustraites des recettes nettes afin d'en arriver au revenu net agricole. L'examen du graphique 2*a*) donne à entendre que depuis environ 1948 le revenu brut sur les fermes du Canada a eu

tendance à demeurer relativement stable malgré, comme il fallait s'y attendre, les hausses et les baisses de courte durée dont les augmentations en 1951-1952 ont été plus considérables que d'habitude. En même temps, les dépenses sur la ferme, tant celles en argent que les autres, ont eu tendance à s'accroître régulièrement au cours de cette période, ce qui se traduit par l'élargissement constant de la marge entre le revenu brut et le revenu net sur la ferme. Comme résultat, le revenu net à la ferme a eu tendance à diminuer au cours de la période 1948-1959, encore une fois malgré les hausses et les baisses attendues dont l'augmentation en 1951 a été plus considérable qu'à l'ordinaire.

Cette pression sur le revenu net à la ferme est considérée comme le résultat de ce qu'on appelle en agriculture «l'étau coûts-prix». L'allure de certains prix agricoles a été examinée dans le graphique 1 et les résultats de ces mouvements de prix doivent être interprétés en fonction de leurs effets finals sur le total des revenus et des dépenses à la ferme. La chose s'explique par le fait que l'exploitant agricole au cours de l'accomplissement de ses travaux peut s'adapter et de fait s'adapte aux changements de prix en diminuant ses dépenses élevées et en les remplaçant par d'autres qui sont relativement plus basses; en outre, les progrès technologiques ont pour effet d'accroître l'efficacité. Ainsi, on voit que le total des dépenses à la ferme n'a pas augmenté dans la même mesure que les prix de certaines denrées que les cultivateurs achètent. En même temps, il convient de noter que l'accroissement des dépenses à la ferme, tant les dépenses en espèces que celles qui ne sont pas en espèces, résultent d'une augmentation jusqu'à un certain point des prix de tous les articles que le cultivateur utilise, même si les prix de ces articles n'ont pas tous augmenté au même rythme. Notons également que cette modification des rapports entre le revenu et les dépenses sur la ferme a produit différents effets dans chaque province par suite des types particuliers d'agriculture qui s'y pratiquent.

La partie suivante de notre exposé comprend surtout des données statistiques. On y trouve des graphiques et des données dont s'inspirent les graphiques pour le Canada tout entier et ensuite pour chaque province.

M. HORNER (*Acadia*): M. Haase pourrait-il préciser un point? Nous avons tous une idée de ce que sont le revenu agricole net et les dépenses non en espèces; mais qu'entrerait-on dans les dépenses dites «dépenses en espèces»?

M. HAASE: Monsieur le président, il s'agit ici de renseignements statistiques que nous avons obtenus du Bureau fédéral de la statistique et les dépenses en espèces que mentionne M. Horner sont les suivantes: intérêt sur les dettes, achats de graines de semence et de provende, dépenses pour les tracteurs, camions et automobiles (ou plutôt la partie des dépenses pour l'automobile imputable sur le compte de l'exploitation agricole), du moteur et de la moissonneuse-batteuse, réparations des machines, engrais pour les terres en culture, aliments et viande de bœuf, réparations des bâtiments, énergie électrique et frais divers. En plus, il y a les dépenses faites pour la main-d'œuvre embauchée.

M. FORBES: Que classez-vous comme dépenses non en espèces?

M. HAASE: Surtout la dépréciation des machines et des bâtiments de ferme.

M. DANFORTH: Dans votre mémoire, vous dites que les dépenses agricoles, en espèces ou non, ont eu tendance à augmenter constamment. A l'égard des dépenses non en espèces, qui englobent la dépréciation des bâtiments de ferme et des machines, l'augmentation vient-elle de ce que les cultivateurs achètent des machines plus coûteuses, construisent des bâtiments plus coûteux?

M. HAASE: Non pas directement. Tout ce que cela suppose, c'est que plus d'argent est placé dans les machines et les bâtiments de ferme.

M. MONTGOMERY: Fait-on quelque distinction entre les maisons et les granges? Lorsque vous parlez des bâtiments de ferme, voulez-vous dire toutes les constructions? La difficulté vient de ce que nous ignorons comment le Bureau fédéral de la statistique a établi ces chiffres. Dans ma circonscription, ces données ne signifieront pas grand-chose pour le cultivateur. Il me demandera comment ces chiffres ont été obtenus et me dira qu'ils ne s'appliquent pas chez lui. C'est là l'ennui.

M. HORNER (*Acadia*): Généralement parlant, monsieur Haase, diriez-vous que les dépenses en espèces varient d'après l'importance de l'exploitation agricole dans les diverses provinces?

M. HAASE: Certainement!

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres questions, je demanderais à M. Haase de bien vouloir continuer.

M. HAASE: Après avoir examiné la situation générale des prix et du revenu agricoles au Canada, nous pouvons maintenant examiner de plus près l'effet qu'a le prix plus élevé des machines agricoles sur l'économie de la ferme. Les dépenses en argent à la ferme comprennent les frais courants d'exploitation des machines agricoles, tandis que les dépenses autres que les dépenses en argent comprennent la dépréciation sur l'outillage agricole. Ces dépenses relatives aux machines agricoles sont indiquées dans les graphiques 3*a*) et 3*b*). Elles ont eu tendance à monter pendant la période 1946-1959, dans toutes les provinces du Canada. Les dépenses en argent et les dépenses autres que les dépenses en argent relatives à la machinerie agricole sont calculées par acre. Je puis ajouter, monsieur le président, que, si ces coûts sont calculés à tant par acre, c'est qu'on a voulu les établir à tant la ferme et, comme les fermes du Canada se sont agrandies depuis un certain nombre d'années, les dépenses au titre des machines et de l'ensemble de l'exploitation agricole se sont accrues de ce fait. Cela vient de ce que les fermes sont plus grandes et n'a aucun rapport en soi avec le prix des machines. C'est donc pour cela qu'on a ramené les frais à tant l'acre dans l'établissement de ces calculs.

M. BOULANGER (*interprétation*): J'aimerais faire élucider un point. Que devons-nous entendre par le mot «acre»? S'agit-il d'une acre pouvant être mise en culture ou de pâturage, de terres boisées ou d'autres choses semblables?

M. HAASE: Les superficies figurant dans ce tableau représentent le nombre total d'acres cultivées ou en jachère, mais non en pâturage amélioré.

M. VILLENEUVE: Du sol arable?

M. HAASE: Mais non compris les pâturages améliorés.

M. HORNER (*Acadia*): Les pâturages améliorés comprendraient les terres ensemencées en brôme, et le reste?

M. HAASE: Oui, ces calculs ne les incluent pas.

L'efficacité des machines au cours de la période à l'étude a augmenté en même temps que les prix ont monté. Lorsque l'efficacité d'une machine établie selon le nombre d'acres qu'elle peut travailler augmente au même rythme que le prix de la machine, les frais de ces machines par acre n'en sont pas grandement touchés. Ce n'est que lorsque le prix des machines augmente plus rapidement que leur efficacité qu'il s'ensuit une augmentation réelle du prix de revient de ces machines. Or, les machines servent en même temps que les autres ressources de la ferme, comme, par exemple, le terrain et la main-d'œuvre, et l'emploi accru des machines a, jusqu'à un certain point, remplacé la main-d'œuvre. Ainsi, le coût par acre des machines peut augmenter dans une certaine mesure sans qu'il s'ensuive une augmentation correspondante du total des frais d'exploitation par acre. Il est entendu que toutes les

machines et tout l'outillage ne servent pas nécessairement à la culture, et la proportion, dans ce cas-ci, varie beaucoup d'une province à l'autre. Le prix de revient de cet outillage ne se rattache donc pas particulièrement aux superficies en culture, de sorte que cet élément peut modifier les comparaisons du coût à l'acre dans les différentes provinces. Étant donné, toutefois, qu'une bonne partie des machines et de l'outillage servent à la production de récoltes, on a jugé bon d'en indiquer les frais par acre.

Le graphique 3 nous fait voir deux aspects significatifs du prix de revient des machines au Canada. D'abord, l'augmentation du coût des machines à l'acre au Canada a été significative au cours de la période en cause; mais, en même temps, elle a été modérée lorsqu'on la compare à l'accroissement des prix des autres denrées et services utilisés par les cultivateurs. Deuxièmement, l'augmentation du coût d'une province à l'autre comporte de grandes différences. Ainsi, bien que dans les provinces des Prairies les prix aient plus que doublé, ils ont actuellement augmenté autant que partout ailleurs. Dans les provinces centrales, l'augmentation a été plus considérable, alors qu'en Nouvelle-Écosse et en Colombie-Britannique elle a été très forte. Ces différences représentent jusqu'à un certain point une situation qui a donné lieu à une mécanisation considérable dans les provinces des Prairies avant 1946, et en conséquence l'augmentation du coût des machines n'a pas été aussi considérable depuis cette date. Cette situation résulte, toutefois, des changements survenus dans l'organisation de la ferme dans certaines régions et qui ont eu pour résultat de contrebalancer les effets de l'augmentation des frais d'exploitation sur certaines fermes. C'est pourquoi, dans les provinces des Prairies en particulier, l'augmentation de l'étendue des fermes a eu pour effet de réduire les frais par acre. C'est le cas en particulier des machines qui sont plus efficaces sur les grandes exploitations. L'augmentation considérable des dépenses par ferme au chapitre des machines résulte de l'augmentation de l'étendue des fermes, de même que de l'accroissement des frais d'exploitation par acre.

Les écarts dans le coût de production par acre d'une région à l'autre résultent des différences dans les types de culture qui se pratiquent dans ces régions. Dans les provinces des Prairies, par exemple, il se pratique en général une agriculture extensive, de sorte que le coût de production et les revenus par acre sont plus bas que dans beaucoup d'autres régions où l'agriculture est plus intensive. Il y a aussi des écarts dans la proportion du total des frais représentés par le prix de revient des machines. L'effet relatif de l'augmentation du coût des machines sur les revenus des cultivateurs d'une région à l'autre n'est donc pas nécessairement associé directement au coût de production par acre, ni à l'importance de l'augmentation depuis 1946.

Sur ce point, j'ai fait d'autres calculs en vue de démontrer l'importance relative du prix de revient des machines comparativement au total du coût de production des fermes selon les régions. En général, la situation serait celle-ci: durant la période récente, de 1955 à 1959, le prix de revient des machines dans les provinces des Prairies représente de 50 à 55 p. 100 des dépenses totales des fermes. Dans les provinces centrales et en Colombie-Britannique, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, ce prix des machines représente seulement de 20 à 25 p. 100; dans l'Île du Prince-Édouard, la situation est la même, sauf que le pourcentage est un peu plus élevé, soit 25 à 30 p. 100. C'est là la proportion relative du prix de revient des machines par rapport au coût de production total.

M. RAPP: Vous avez mentionné 55 p. 100 pour les provinces des Prairies? Est-ce la moyenne?

M. HAASE: C'est la moyenne pour toutes les fermes des trois provinces des Prairies durant cette période de quatre années.

M. DANFORTH: Pourrait-on élucider un point? Que signifient 29 et 30 p. 100? Dans vos calculs, si le rendement des machines a augmenté en proportion de la hausse du prix, cela veut dire que le prix de revient des machines n'a pas monté.

M. HAASE: Il n'y aurait pas d'augmentation dans le prix de revient des machines; mais s'il est calculé à tant par acre et qu'on constate une hausse par acre, c'est alors l'indice que le prix a augmenté plus rapidement que le rendement. Si l'efficacité de la machine doublait, que la superficie ensemencée doublait et que le prix des machines doublait aussi, la base de calcul à l'acre serait la même.

M. DANFORTH: Je puis comprendre cela lorsque la superficie en acres continue de s'étendre; mais je me demande ce qui arrive au cultivateur qui ne dispose que d'une étendue limitée et doit, à cause du genre de machines, en acheter de puissantes?

M. HAASE: Il ne relève pas de la catégorie dont j'ai fait mention; il n'est pas en mesure de profiter entièrement de la puissance des machines.

M. DANFORTH: Peut-être cela représente-t-il une augmentation marquée dans le prix de revient des machines; mais cette question ne concerne pas le cultivateur visé dans ce rapport.

M. HAASE: Cela n'entre pas dans la généralisation que j'ai faite sur ce point particulier.

M. HORNER (*Acadia*): N'y aurait-il pas quelque répercussion sur le coût des machines par acre et sur le rendement, si l'augmentation de celui-ci est maintenue en proportion de celle du coût? Ne vous faudrait-il pas considérer ce que cette étendue produit relativement à la fluctuation de la production intensifiée, particulièrement en rapport avec ce qui figure au graphique de la page 32 et qui établit que le coût des machines au Manitoba, en particulier, a augmenté de façon saisissante en comparaison de celui des provinces des Prairies? Il me semble qu'une telle situation pourrait se produire à cause de l'adoption plus répandue de méthodes de culture et du volume fortement accru de production en cette province. Dans une analyse approfondie du rendement, ne vous faudrait-il pas considérer le chiffre de production par acre?

M. HAASE: Je ne prétends pas faire une analyse du rendement. Je ne voulais que ramener la discussion sur ce calcul à l'acre.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question donne suite à ce que vous avez dit à M. Danforth, savoir que le coût demeurait le même si la superficie ensemencée augmentait au même rythme que le prix de revient des machines. Bien que cela puisse être vrai quant au rendement,—vous avez employé le mot «rendement»,—il dépendrait de ce que cette étendue produirait.

M. HAASE: La comparaison s'établit à l'endroit d'un même genre d'exploitation agricole, est-il présumé?

Le PRÉSIDENT: Ces messieurs qui comparaissent devant nous ce matin seront prêts à comparaître de nouveau. Ils se tiennent à notre disposition pour revenir n'importe quand. J'imagine qu'ils viendront ici très souvent, non pas toujours comme témoins peut-être, mais ils assisteront à nos réunions.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois que c'est une bonne idée de publier le rapport en appendice.

Les sténographes prennent le texte. Y a-t-il quelque raison pour publier cela en appendice, le coût d'impression étant si élevé, et le reste?

Le PRÉSIDENT: Nous voulons avoir les graphiques. C'est pourquoi je propose que nous l'annexions au compte rendu des délibérations, afin que les graphiques soient à notre disposition.

M. THOMAS: A l'égard de la dépréciation, du calcul de la dépréciation sur les machines agricoles, pourriez-vous nous donner la liste du taux de dépréciation s'appliquant à chaque catégorie de machines?

M. HAASE: Non, je ne le puis pas. Ce serait passer outre à la statistique officielle du Bureau, et il ne conviendrait pas, je crois, pour moi de le faire.

M. THOMAS: Avez-vous une idée de la manière dont on y arrive?

M. HAASE: Une idée générale. Je dirais que la base de dépréciation serait la même au cours de la période, de sorte que, si l'on constatait une augmentation de l'allocation-dépréciation, ce ne serait pas l'indice de changements dans les calculs. Cela représenterait une hausse véritable pour la période.

M. THOMAS: Je sais que pour les fins d'imposition un barème de dépréciation est établi par les autorités de l'impôt sur le revenu.

M. HAASE: Oui.

M. THOMAS: Il serait donc raisonnable de supposer que peut-être le Bureau fédéral de la statistique emploie le même barème de dépréciation.

M. HAASE: Non, je ne le crois pas. L'allocation-dépréciation, aux termes de la loi de l'impôt sur le revenu, est une question de droit; la dépréciation dans le calcul du coût de production des fermes relève de l'économie.

M. THOMAS: Croyez-vous qu'il est très important que nous ayons les taux qui sont utilisés dans ces calculs?

M. HAASE: Il est possible de les obtenir, j'en suis sûr.

M. NASSERDEN: Ce serait, je crois, une excellente proposition à faire. Pourquoi êtes-vous d'avis que les prés améliorés ne devraient pas être inclus, pour les fins du rapport, dans les superficies cultivées?

M. HAASE: Je n'ai aucune raison pour en faire l'exclusion, si ce n'est que le calcul a été ainsi facilité. Il y avait une énumération ininterrompue des autres superficies cultivées et je m'en suis servi.

M. NASSERDEN: Le prix de revient des machines de plusieurs fermes du Canada serait-il inexact à cause de cela?

M. HAASE: Oui. Je crois que, dans certains cas, les chiffres s'appliquant aux pâturages améliorés ne sont pas disponibles. Dans les autres, il était impossible de dresser la liste complète pour toute la période.

M. NASSERDEN: Je crois que, particulièrement en Ontario, dans certaines régions du Québec et des Maritimes, comme l'Île du Prince-Édouard, votre rapport serait plutôt mince sans ces chiffres, pour ce qui est du prix de revient des machines.

M. BOULANGER (*interprétation*): Pour ce qui est du coût de fonctionnement des machines, comprend-il les automobiles, camions, et le reste?

M. HAASE: Non.

M. TARDIF: Certains cultivateurs canadiens emploient l'avion pour faire l'inspection de leurs terres, et le reste. Cela est-il considéré dans le calcul de la moyenne obtenue?

M. HAASE: Je ne saurais vous dire.

M. NASSERDEN: A propos de cette question de pré à mentionner dans les étendues cultivées, je crois qu'elle est importante, vu qu'en ces dernières années on s'est intéressé beaucoup à l'outillage d'ensilage et à un genre hautement mécanisé de machines destinées à la culture des herbages.

Aussi, à moins que vous n'ayez le chiffre des étendues récoltées au moyen de ces machines, vos calculs seront très inexacts.

M. HAASE: Je dirai que, même si l'on a omis ces superficies, on a inclus le coût de fonctionnement des machines, de sorte que sur ce point le coût total des exploitations agricoles de ces provinces est pertinent. On reconnaît naturellement que le calcul par acre, comme cela s'est fait durant tout le cours de la comparaison, peut n'être pas aussi révélateur dans le cas d'une province que dans une autre où le genre de culture est différent.

M. NASSERDEN: C'est exactement le point où je veux en venir, car toute comparaison entre une province et une autre est inexacte.

M. HAASE: C'est un exemple où les comparaisons entre les provinces pourraient n'avoir pas été toutes établies à partir de cette date.

M. HORNER (*Acadia*): Ma première question s'inspire de ce qu'a demandé M. Nasserden. C'est pour cela que j'ai voulu qu'on s'explique clairement sur le progrès de la culture; dans les rapports des récoltes de l'Ouest canadien, on considère les foins cultivés comme des herbages cultivés, tandis qu'ils ne le sont pas dans ces graphiques.

M. HAASE: Je crois que nous aurions pu les considérer comme des superficies cultivées. C'est une question de statistique. Mais je ne puis obtenir une estimation au sujet des foins cultivés et m'assurer si oui ou non ils ont été inclus dans la série.

Autrement, il faudrait, certaines années, mentionner les grandes cultures et les jachères et il pourrait être question des foins cultivés seulement certaines années. La base de comparaison ne serait pas constante.

M. HORNER (*Acadia*): Pour moi, je me demande si, dans ce cas-ci, on admet que les récoltes de foin ont peut-être augmenté jusqu'à un certain point depuis quelques années dans les provinces des Prairies. Je songe en particulier à ma propre province, l'Alberta, qui est aujourd'hui considérée comme une province à culture mixte. Nous avons beaucoup de bestiaux à élever et nous avons également des pâturages cultivés, spécialement dans les régions irriguées.

Est-ce que vos herbages ne tendent pas ici à augmenter depuis quelques années, car, dans une certaine mesure, ce sont des prés cultivés? Mais, à cette condition, il pourrait y avoir une augmentation quelque peu inférieure des superficies consacrées aux herbages?

M. HAASE: Oui. Dans la mesure où il y a tendance à la hausse dans une récolte d'herbages cultivés, il en est ainsi. Mais le cas n'a pas été inclus dans la comparaison. Votre conclusion me semblerait correcte.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser. Il s'agit d'une affirmation que vous avez faite à la page 30 et qui se rapporte à l'étendue de la mécanisation dans les provinces des Prairies comparativement aux autres provinces. C'est à peu près au milieu de la page 30:

> Ces différences représentent jusqu'à un certain point une situation qui a donné lieu à une mécanisation considérable dans les provinces des Prairies avant 1946, et en conséquence l'augmentation du coût des machines n'a pas été aussi considérable depuis cette date.

Je me rends compte que l'affirmation est vraie; mais je pense qu'on a beaucoup changé les machines agricoles dans les provinces des Prairies, depuis 1946. La conséquence pourrait bien ne pas être une différence aussi considérable que vous le laissez entendre.

M. HAASE: Oui. Je n'ai pas dit qu'il en était résulté une grande différence. J'ai mentionné la chose. Mais je pense, monsieur le président, que vous anticipez sur le prochain paragraphe, qui a trait aux mises de fonds dans les machines agricoles.

M. DUBOIS (*interprétation*): Est-ce que les machines utilisées dans la production laitière sont incluses dans le graphique que nous avons ici?

M. HAASE: Oui.

M. DROUIN (*après avoir prononcé en français des paroles qui n'ont pas été interprétées, continue en anglais*): Dans la partie nord de ma circonscription, la culture est difficile parce que le terrain est très rocheux. Les intéressés doivent acheter de petits bulldozers. La lame des bulldozers est sujette à une taxe de 11 p. 100. Aucun impôt ne vise la charrue, mais le volant destiné à la direction de la charrue est frappé d'un impôt.

(*Interprétation*) Ne croyez-vous pas que toute machinerie employée dans l'agriculture devrait être exempte de taxe, afin que le prix de revient en soit réduit?

M. HAASE: Je n'ai pas d'idée arrêtée sur la question; mais il est certain que, si aucun impôt ne frappait la machinerie, le prix de revient se trouverait réduit.

M. BOULANGER (*interprétation*): En ce qui concerne la surface cultivée, je me demande s'il n'y aurait pas lieu de demander au ministère de l'Agriculture d'établir le détail de la superficie selon les provinces, indiquant les espaces consacrés à la culture, au pâturage ou laissés en friche, de sorte que nous aurions des données pour établir des comparaisons.

M. HAASE: Je pense que les renseignements pourraient être obtenus dans un délai relativement court.

M. BOULANGER (*interprétation*): Nous pourrions, par exemple, avoir le détail de 1956 et nous serions capables d'établir si le nombre d'acres cultivées, par exemple, en Saskatchewan, a augmenté.

Le PRÉSIDENT: M. Haase pourrait peut-être ajouter ces renseignements à ceux qui sont déjà prévus pour notre prochaine réunion, après le congé de Pâques.

M. FANE: J'aimerais demander à M. Haase si les renseignements quant à la superficie ont été tirés des livrets de permis dans l'Ouest du Canada ou bien de données provenant du Bureau de la statistique.

M. HAASE: Les renseignements que nous avons à cet égard sont tirés de données provenant du Bureau de la statistique.

M. FANE: Est-ce que le Bureau de la statistique tire ces renseignements des livrets de permis?

M. HAASE: Je ne le sais pas.

M. NASSERDEN: Auriez-vous l'obligeance de vous assurer de ce qui en est. J'aimerais aussi savoir si l'on a inclus les superficies ensemencées en herbages. Je pose la question parce que je vois qu'on inscrit les terres enherbées dans la surface cultivée, dans l'Ouest du Canada.

Le PRÉSIDENT: Nous allons obtenir ces renseignements à votre intention. Voudriez-vous aborder la page 44, monsieur Haase?

M. HAASE: En parlant des placements dans les machines et les instruments agricoles au Canada, nous disons que la valeur globale des machines sur les fermes est examinée dans la présente section afin d'indiquer le montant des placements ou des frais généraux que cette valeur représente sur les fermes canadiennes. Ces placements dans les machines sont donnés par acre, étant donné que les superficies en récolte et en jachère ont également augmenté au cours de la période à l'étude. En ce qui concerne les frais généraux relatifs aux machines sur les fermes canadiennes, le graphique 4 fait voir deux aspects significatifs. Premièrement, dans le pays en général, ces frais généraux par acre ont eu tendance à demeurer relativement constants depuis 1951. En même

temps, on note des écarts considérables d'une région à l'autre dans le montant de ces frais généraux requis dans les différentes parties du pays. Ainsi, dans les provinces des Prairies, les frais généraux relatifs aux machines ont effectivement diminué au cours des dernières années. Cela résulte, encore une fois, des changements survenus dans l'organisation de la ferme et de l'emploi des machines dans cette région. Dans les provinces centrales et les provinces Maritimes, d'autre part, les mises de fonds dans les machines à l'acre ont augmenté de façon régulière et significative pendant toute la période à l'étude, tandis qu'en Colombie-Britannique, surtout avant 1954, l'augmentation a été très forte. Tout cela indique également que la mécanisation s'est faite à des époques différentes dans les diverses régions Les fluctuations de revenu ont aussi exercé un effet sur l'époque et l'importance des achats de machines.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il des questions au sujet de cette page?

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, puisqu'il ne nous reste que quinze minutes, nous pourrions peut-être permettre à M. Haase de terminer le mémoire. Je remarque qu'il ne reste qu'un court paragraphe.

Le PRÉSIDENT: Si le Comité est de cet avis, nous allons permettre à M. Haase de terminer le mémoire. Quand il l'aura achevé, nous consacrerons alors le reste du temps aux questions.

Monsieur Haase, voulez-vous continuer à la page 56, où il est question des ventes de machines et outillage agricoles et de pièces de rechange au Canada?

M. HAASE: Monsieur le président, relativement aux ventes de machines et outillage agricoles et de pièces de rechange au Canada, le graphique 5 et les tableaux qui suivent indiquent le total des ventes d'instruments et outillage agricoles, y compris les pièces de rechange, au Canada et dans chaque province pour la période 1946-1959. Ces données indiquent que les dépenses globales en machineries et en réparations dans le Canada en général ont tendance à s'effectuer dans des limites assez étroites. Ces dépenses ont augmenté de façon modérée au cours de la période allant de 1946 à 1952; elles ont diminué fortement jusqu'en 1954 et ont augmenté légèrement depuis cette date.

Les mêmes écarts par région se sont produits en ce qui concerne les ventes de machines, comme il a été démontré dans le cas du total des placements en machines et des frais d'exploitation par acre. Les ventes dans les provinces des Prairies ont été relativement faibles, les provinces centrales et les provinces Maritimes se situant dans une position intermédiaire, et les ventes de machines par acre en culture et en jachère en Colombie-Britannique représentant un montant significativement plus élevé.

Monsieur le président, une fois de plus, en ce qui concerne le calcul, la comparaison est encore établie selon les superficies parce que, même si, dans les provinces des Prairies, les ventes par acre ont été peu élevées, entre la moitié et les deux tiers de toutes les ventes de machines se sont faites dans les provinces des Prairies depuis un certain temps.

Les ventes d'instruments et de pièces de rechange tendent à varier d'année en année. On sait que cette variation est liée aux variations du revenu net agricole de l'année respective. Même si le changement dans les ventes au cours de la période n'est pas considérable, les changements d'une année à l'autre, toutefois, sont à l'occasion autrement significatifs par rapport aux ventes globales.

M. DANFORTH: Puis-je poser une question? Puisque les ventes d'instruments agricoles et de pièces de rechange sont comptées en bloc, y a-t-il quelque part dans le sommaire le détail des ventes de nouveaux instruments et du coût des pièces de rechange?

M. HAASE: Oui, monsieur le président, à la page 58 et les pages suivantes, les ventes d'instruments agricoles et les ventes de pièces de rechange sont indiquées séparément, et le total est reporté dans le graphique en vue des comparaisons à établir.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai à poser une question qui découle de ce qu'a dit M. Haase au sujet du pourcentage vendu dans l'Ouest canadien. Est-ce que le transport joue un rôle important dans le prix de revient des machines? M. Haase pourrait-il préparer le détail du montant des ventes des machines dans chaque province? Je pense que cela aiderait à établir le prix de revient réel de la machinerie et le prix de revient réel du transport.

M. HAASE: Oui, les tableaux montrent les ventes de machines et des pièces de rechange suivant les provinces; mais ils ne donnent pas le détail des éléments du prix de revient.

M. HORNER (*Acadia*): Je pense à cela du point de vue du transport et du poids des tracteurs. Est-ce que ces tableaux montrent le pourcentage des tracteurs vendus dans chaque région?

M. FORBES: En d'autres termes, est-ce que le calcul tient compte des taux de transport?

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que ces données sont disponibles?

M. HAASE: Je puis m'en assurer.

M. HORNER (*Acadia*): Si vous le voulez bien, car je pense que les renseignements seront utiles lorsque nous poursuivrons notre travail ces jours prochains.

M. THOMAS: Quand vous parlez de ventes d'instruments aratoires, s'agirait-il seulement des nouveaux instruments ou aussi des instruments usagés? Par exemple, un cultivateur peut amener son ancien tracteur et l'échanger pour un nouveau; le négociant vendra alors le vieux tracteur.

M. HAASE: Je crois qu'il s'agit de ventes de nouvel outillage.

M. THOMAS: Voudriez-vous vous en assurer?

M. HAASE: Oui.

Le PRÉSIDENT: S'il n'y a pas d'autres questions, nous allons passer à la page 66 du sommaire.

M. HAASE: Dans cette partie-ci, il y a un exposé préliminaire de la structure de l'industrie des machines agricoles au Canada et de la nature du marché canadien pour ces machines. Le graphique 6 fait voir que, depuis environ 1948, une proportion considérable des machines agricoles fabriquées au Canada ont été exportées. Je puis ajouter qu'au cours de la dernière année pour laquelle il y a une comparaison, soit 1958, environ 75 p. 100 des machines produites au Canada ont été exportées et environ 25 p. 100 des machines que nous avons produites ont été vendues sur le marché intérieur. En même temps, comme l'indique le graphique 7, une forte proportion des ventes de machines au Canada comprend des machines importées. On sait qu'un certain nombre de fabricants ont tendance à se spécialiser dans la production de certains types de machines au Canada et de certains autres types dans les autres pays.

Le point important que font ressortir le graphique 7 et le tableau 7 est que, par exemple, en 1958, 15 p. 100 de toutes les machines vendues au Canada avaient été produites au Canada et 85 p. 100 des machines vendues au pays avaient été importées. A l'une des premières séances, on a demandé quelle était la position nette à l'endroit des États-Unis relativement à notre commerce de machines agricoles. J'ai des chiffres pour les trois ou quatre dernières années.

En 1958, les importations de machines agricoles en provenance des États-Unis ont été de l'ordre de 190 millions de dollars. Les exportations de produits canadiens vers les États-Unis ont été de l'ordre de 90 millions, si l'on tient compte de toutes les réexportations englobant les machines qui avaient été importées au Canada et exportées de nouveau, la position nette à l'endroit des États-Unis en ce qui concerne les machines, quant à l'année 1958, représentait

un excédent de quelque 98 millions de dollars des importations par rapport aux exportations. En 1957, d'après la même base, les importations nettes en provenance des États-Unis ont été de l'ordre de 133 millions de dollars et, en 1956, les importations nettes étaient de l'ordre de 196 millions.

M. DANFORTH: Par importation nette, voulez-vous dire les importations globales en provenance des États-Unis?

M. HAASE: Non, il s'agit de l'excédent des importations sur les exportations.

M. DANFORTH: Y a-t-il pour le Canada un déficit de cette ampleur?

M. HAASE: Oui.

M. BOULANGER (*interprétation*): Jusqu'à présent, nous nous sommes occupés des chiffres que nous a fournis le Bureau fédéral de la statistique. Personnellement, comme bien d'autres, je ne vois pas l'utilité d'en parler longuement. Ces chiffres sont intéressants, bien entendu, mais la fonction du Comité est d'étudier les prix des machines agricoles. Telle est notre tâche et je pense que, à partir de maintenant, nous devrions nous occuper du prix de la machinerie agricole.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser sur un point qu'a exposé M. Haase: selon lui, 15 p. 100 des machines vendues au Canada sont produites au Canada, tandis que 85 p. 100 des machines vendues au Canada sont importées. Puisque nous devons étudier le prix de revient de ces machines, je me demande si M. Haase pourrait préparer un exposé sur ce point, vu que le transport, la main-d'œuvre et le prix des matières premières entrent tous en ligne de compte dans le prix des machines. Est-ce que M. Haase pourrait préparer un état sur les éléments qui composent cette proportion de 15 p. 100 des achats de machines agricoles effectués par les Canadiens? En d'autre termes, quelles sont les machines produites au Canada, et s'il est possible de l'indiquer, où sont-elles produites? Nous pourrons ensuite étudier entièrement le problème du transport et de tous les éléments qui en font partie.

M. HAASE: Monsieur le président, la chose peut se faire; la composition de la portion de la production canadienne exportée peut se trouver facilement. Le principal article d'exportation de machines agricoles est la moissonneuse-batteuse. En 1959, nos exportations de machines agricoles valaient 110 millions de dollars, dont quelque 47 millions étaient pour les moissonneuses-batteuses.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question vise plus particulièrement l'autre partie, ce que nous fabriquons et achetons au Canada. Je ne sais pas si le Bureau fédéral de la statistique pourrait fournir ces renseignements. J'aimerais savoir à quelle fin sont vendues les moissonneuses-batteuses. A quel pays outre-mer sont-elles exportées?

M. DANFORTH: J'ai à poser une question qui découle de ce qu'a dit M. Haase. Pourrions-nous avoir plus de renseignements au sujet des machines qui sont importées au Canada et réexportées? Je m'intéresse à cet aspect particulier de la question.

M. HAASE: Je puis dire que le montant en cause est relativement petit. En 1958, il était de l'ordre de $1,300,000; en 1957, de $1,700,000; en 1956, de $1,200,000.

M. NASSERDEN: J'ai quelques remarques à faire. Vous avez fait beaucoup de travail pour préparer ce rapport; mais je pense que, s'il ne vise pas les régions enherbées de toutes les parties du Canada, il est plutôt dénué de sens, si l'on veut tenter d'établir à tant par acre le prix de revient des machines servant dans différents genres de culture. Il est peut-être vrai que vous ne pouviez que faire une estimation. Je crois, d'autre part, que la superficie présentement utilisée fait aussi l'objet d'une estimation dans certaines parties du

Canada; s'il en est ainsi, pour la raison qu'on a pas les chiffres pour un certain genre de culture, il est probable qu'on ne les a pas non plus pour les autres genres de culture. Étant donné que le présent rapport sera cité et qu'il constituera peut-être à l'avenir une source de renseignements à laquelle on se reportera pour déterminer le prix de revient des machines servant à différents genres de culture, je pense qu'il devrait comprendre les superficies enherbées dans toute l'étendue du pays.

M. HAASE: Je serai heureux, monsieur le président, d'obtenir les meilleures estimations qui soient à ce sujet, et aussi, si vous le désirez, je ferai faire de nouveaux calculs fondés sur ces autres chiffres.

M. FORBES: Avant que nous partions, dois-je comprendre que les services de M. Haase et des autres économistes qui sont ici présents seront à la disposition du Comité au cours de toutes les audiences?

Le PRÉSIDENT: C'est ce qui est entendu.

Nous espérons recevoir le mémoire avant notre prochaine réunion. Les sociétés et les organismes nous enverront leurs mémoires une semaine d'avance. Si vous apportez ces mémoires à la prochaine réunion, messieurs, cela pourra être utile, car le nombre pourrait en être limité. D'autre part, il y a un autre éclaircissement qui découle des délibérations de la dernière réunion au sujet de la *John Deere Company*. On a dit à cette occasion (c'est ce qu'indique le dossier) que cette société avait refusé de venir. Je vais demander à M. Lyons de donner des explications.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ: J'ai écrit une lettre addressée au vice-président et directeur général de la *John Deere Company*, à l'usine de Welland, qui, à son tour, a écrit au vice-président et directeur général des ventes au bureau central de la société, à Winnipeg. Ce dernier n'ayant pas répondu, j'ai donc écrit à M. Trimble la semaine dernière. La société n'a pas refusé de venir.

Le PRÉSIDENT: Avant que nous ajournions la séance, je désire remercier M. Andal et M. Haase d'être venus et d'avoir préparé les données statistiques qu'ils ont fournies. Nous en ferons largement usage dans les délibérations qui suivront le congé de Pâques.

APPENDICE "A"

ENQUÊTE RELATIVE AUX PRIX DES MACHINES AGRICOLES

RÉSUMÉ STATISTIQUE

Préparé à l'intention

du

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

CHAMBRE DES COMMUNES

GORDON HAASE

Ministère de l'Agriculture du Canada

Division de l'économique

OTTAWA, février 1961

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Tendances générales des prix au Canada	27
Situation du revenu agricole au Canada	30
Frais d'exploitation agricole et prix des machines agricoles au Canada	46
Mises de fonds dans les machines et instruments agricoles au Canada	60
Ventes de machines et outillage agricoles et de pièces de rechange au Canada	67
Fabrication, ventes domestiques, importations et exportations par l'industrie des machines agricoles au Canada	73

TENDANCES GÉNÉRALES DES PRIX AU CANADA

Les données présentées dans cette section indiquent la tendance générale des prix au Canada pour la période allant de 1939 à 1959. Elles comprennent quatre groupes de nombres-indices, soit l'indice général des prix de gros, l'indice des prix à la ferme des produits agricoles, l'indice des prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs et l'indice des prix à la ferme des machines agricoles. La période de base dans chaque cas est 1935-1939=100.

L'indice général des prix de gros est un indice combiné des indices de huit grands groupes de produits. Les principaux groupes qui constituent ces indices sont les suivants: les produits végétaux; les produits animaux; les fibres, textiles et produits textiles; le bois, les produits du bois et le papier; le fer et ses produits; les métaux non ferreux (y compris l'or); les minéraux non métalliques; et les produits chimiques et leurs dérivés.

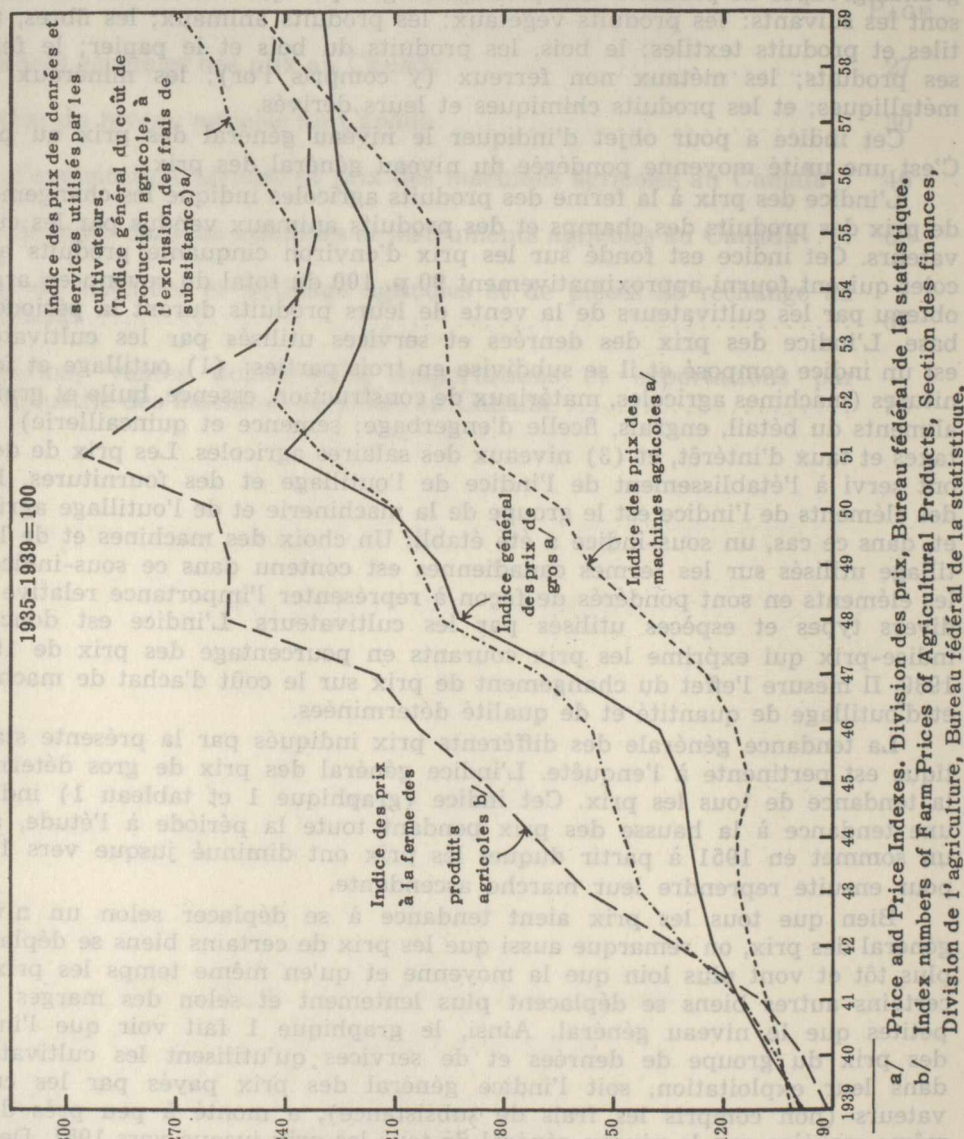
Cet indice a pour objet d'indiquer le niveau général des prix au pays. C'est une unité moyenne pondérée du niveau général des prix.

L'indice des prix à la ferme des produits agricoles indique les changements de prix des produits des champs et des produits animaux vendus par les cultivateurs. Cet indice est fondé sur les prix d'environ cinquante produits agricoles qui ont fourni approximativement 90 p. 100 du total du revenu en argent obtenu par les cultivateurs de la vente de leurs produits durant la période de base. L'indice des prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs est un indice composé et il se subdivise en trois parties: (1) outillage et fournitures (machines agricoles, matériaux de construction, essence, huile et graisse; aliments du bétail, engrais, ficelle d'engerbage; semence et quincaillerie); (2) taxes et taux d'intérêt, et (3) niveaux des salaires agricoles. Les prix de détail ont servi à l'établissement de l'indice de l'outillage et des fournitures. L'un des éléments de l'indice est le groupe de la machinerie et de l'outillage agricole et, dans ce cas, un sous-indice a été établi. Un choix des machines et de l'outillage utilisés sur les fermes canadiennes est contenu dans ce sous-indice et les éléments en sont pondérés de façon à représenter l'importance relative des divers types et espèces utilisés par les cultivateurs. L'indice est donc un indice-prix qui exprime les prix courants en pourcentage des prix de 1935-1939. Il mesure l'effet du changement de prix sur le coût d'achat de machines et d'outillage de quantité et de qualité déterminées.

La tendance générale des différents prix indiqués par la présente statistique est pertinente à l'enquête. L'indice général des prix de gros détermine la tendance de tous les prix. Cet indice (graphique 1 et tableau 1) indique une tendance à la hausse des prix pendant toute la période à l'étude, avec un sommet en 1951 à partir duquel les prix ont diminué jusque vers 1954, pour ensuite reprendre leur marche ascendante.

Bien que tous les prix aient tendance à se déplacer selon un niveau général des prix, on remarque aussi que les prix de certains biens se déplacent plus tôt et vont plus loin que la moyenne et qu'en même temps les prix de certains autres biens se déplacent plus lentement et selon des marges plus petites que le niveau général. Ainsi, le graphique 1 fait voir que l'indice des prix du groupe de denrées et de services qu'utilisent les cultivateurs dans leur exploitation, soit l'indice général des prix payés par les cultivateurs (non compris les frais de subsistance), a monté à peu près de la même manière que le niveau général de tous les prix jusque vers 1951. Depuis cette date, toutefois, l'indice général des frais d'exploitation a monté beaucoup plus et, à l'heure actuelle, il se situe passablement au-dessus du niveau moyen de l'indice des prix de gros. En même temps, l'indice des prix des produits agricoles a monté plus rapidement que les prix en général et les frais d'exploitation jusqu'à 1951, et est tombé relativement plus bas depuis cette date. Lorsqu'on compare les prix des produits agricoles à ceux des articles que le cultivateur

achète, on obtient le pouvoir d'achat relatif des produits agricoles en fonction de ces besoins, étant donné un niveau déterminé de productivité. Lorsque ces deux groupes de prix se déplacent dans la même direction et à la même vitesse, le pouvoir d'achat des produits agricoles n'est pas modifié sensiblement. Lorsque les prix des produits agricoles, toutefois, montent par rapport au coût des articles que les cultivateurs achètent, le pouvoir d'achat de ces produits agricoles



Graphique 1. — Choix d'indices des prix généraux, des prix à la ferme et des frais d'exploitation, ainsi que l'indice des prix des machines agricoles.

a/ Price and Price Indexes. Division des prix, Bureau fédéral de la statistique.
b/ Index numbers of Farm Prices of Agricultural Products, Section des finances, Division de l'agriculture, Bureau fédéral de la statistique.

augmente en conséquence. D'un autre côté, lorsque les prix des produits agricoles diminuent par rapport aux prix des denrées et services que les cultivateurs se procurent, leur pouvoir d'achat baisse en conséquence. En consultant le graphique 1, on se rend compte que cette situation règne au Canada depuis environ 1951.

Autre détail intéressant en l'occurence, le graphique 1 fait voir aussi que lorsque les prix des machines agricoles ont monté pendant la période à l'étude, ils ont monté moins que les prix de certaines autres des denrées mentionnées. Ainsi les prix des machines agricoles ont augmenté plus lentement que le niveau général de tous les prix pendant la période 1939-1957; mais depuis 1957 ce groupe de prix a augmenté relativement plus que le niveau général des prix. En même temps, l'indice des prix des denrées et des services utilisés par les cultivateurs, c'est-à-dire l'indice général des prix payés par les cultivateurs, qui comprend les prix des machines agricoles, a monté dans une plus forte proportion que les prix des machines agricoles seules. Depuis 1955, toutefois, les prix des machines agricoles ont eu tendance à s'accroître plus rapidement que l'indice général du coût de production agricole. Enfin, pendant la période 1939-1951, l'indice des prix agricoles a augmenté beaucoup plus rapidement

TABLEAU 1

Choix d'indices des prix généraux, des prix à la ferme et des frais d'exploitation, ainsi que l'indice des prix des machines agricoles.

Année	Indice général des prix de gros[a]	Indice des prix des machines agricoles[a]	Indice général du coût de production agricole, à l'exclusion des frais de subsistance[a]	Indice des prix à la ferme des produits agricoles[b]
		— 1935-39 = 100 —		
1959	230.6	248.4	269.5	242.9[c]
1958	227.8	236.7	259.9	244.0
1957	227.4	223.8	255.9	234.2
1956	225.6	209.4	247.6	234.6
1955	218.9	198.8	233.8	232.7
1954	217.0	197.9	237.2	236.8
1953	220.7	196.7	239.8	250.4
1952	226.0	195.4	243.1	274.4
1951	240.2	186.8	230.0	296.8
1950	211.2	165.1	210.4	260.8
1949	198.3	158.3	204.1	255.4
1948	193.4	141.6	197.6	255.8
1947	163.3	126.3	170.4	215.8
1946	138.9	118.8	157.0	204.1
1945	132.1	115.1	152.1	185.7
1944	130.6	118.2	148.0	172.4
1943	127.9	117.1	143.4	157.8
1942	123.0	114.4	131.6	133.1
1941	116.4	109.1	116.1	110.2
1940	108.0	105.8	106.8	96.9
1939	99.2	103.6	99.3	91.8

[a] Price and Price Indexes. Division des prix, Bureau fédéral de la statistique.

[b] Index numbers of Farm Prices of Agricultural Products, Section des finances, Division de l'agriculture, Bureau fédéral de la statistique.

[c] Les prix des céréales de l'Ouest qui ont servi à l'établissement de l'indice avant le 1er août 1959 sont définitifs. A partir du 1er août 1959, seuls les prix initiaux sont disponibles en ce qui concerne le blé, l'avoine et l'orge.

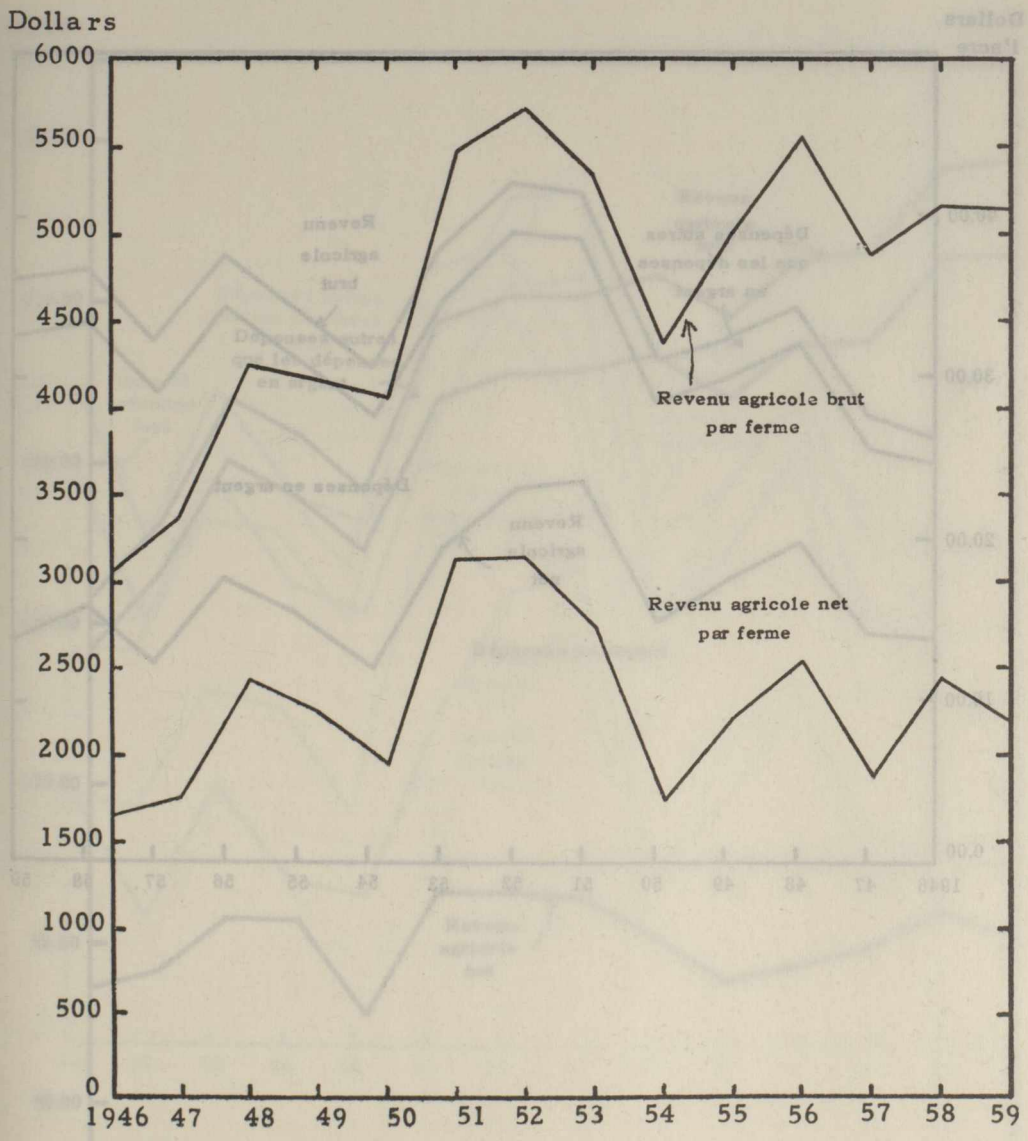
que le prix des denrées et services utilisés par les cultivateurs et que les prix des machines agricoles en général. Pendant cette période de douze ans, le pouvoir d'achat des produits agricoles en fonction de ces autres produits, y compris la machinerie, a augmenté en conséquence. Toutefois, comme l'indique le graphique 1, le prix des produits agricoles a subi une chute verticale de 1951 à 1955 et le pouvoir d'achat de ces produits a diminué en proportion, étant donné que l'indice du coût de production agricole, y compris les prix des machines, a continué de monter. Depuis 1955, l'augmentation de l'indice des prix des produits agricoles a été inférieure à celle de l'indice général du coût de production agricole et inférieure à l'indice des prix des machines agricoles en particulier. Il en est résulté une diminution nouvelle et continue du pouvoir d'achat.

SITUATION DU REVENU AGRICOLE AU CANADA

L'exposé de la situation générale du revenu sur les fermes canadiennes peut nous aider à comprendre les effets du mouvement des prix de certains articles. Les changements survenus dans les prix des produits agricoles et dans certains des denrées et services que les cultivateurs utilisent ont déjà été décrits. Ces changements font maintenant partie de la situation générale des frais d'exploitation et des recettes nettes dans le cas des fermes au Canada et dans chacune des provinces. Dans les graphiques qui suivent, le revenu brut pour toutes les fermes du Canada et pour celles de chaque province est indiqué pour les années 1946-1959. Les dépenses d'exploitation en argent et les dépenses d'exploitation autres que les dépenses en argent, principalement la dépréciation, sont soustraites des recettes nettes afin d'en arriver au revenu net agricole. L'examen du graphique 2 *a*) donne à entendre que depuis environ 1948 le revenu brut sur les fermes du Canada a eu tendance à demeurer relativement stable malgré, comme il fallait s'y attendre, les hausses et les baisses de courte durée dont les augmentations en 1951-1952 ont été plus considérables que d'habitude. En même temps, les dépenses sur la ferme, tant celles en argent que les autres, ont eu tendance à s'accroître régulièrement au cours de cette période, ce qui se traduit par l'élargissement constant de la marge entre le revenu brut et le revenu net sur la ferme. Comme résultat, le revenu net à la ferme a eu tendance à diminuer au cours de la période 1948-1959, encore une fois malgré les hausses et les baisses attendues dont l'augmentation en 1951 a été plus considérable qu'à l'ordinaire.

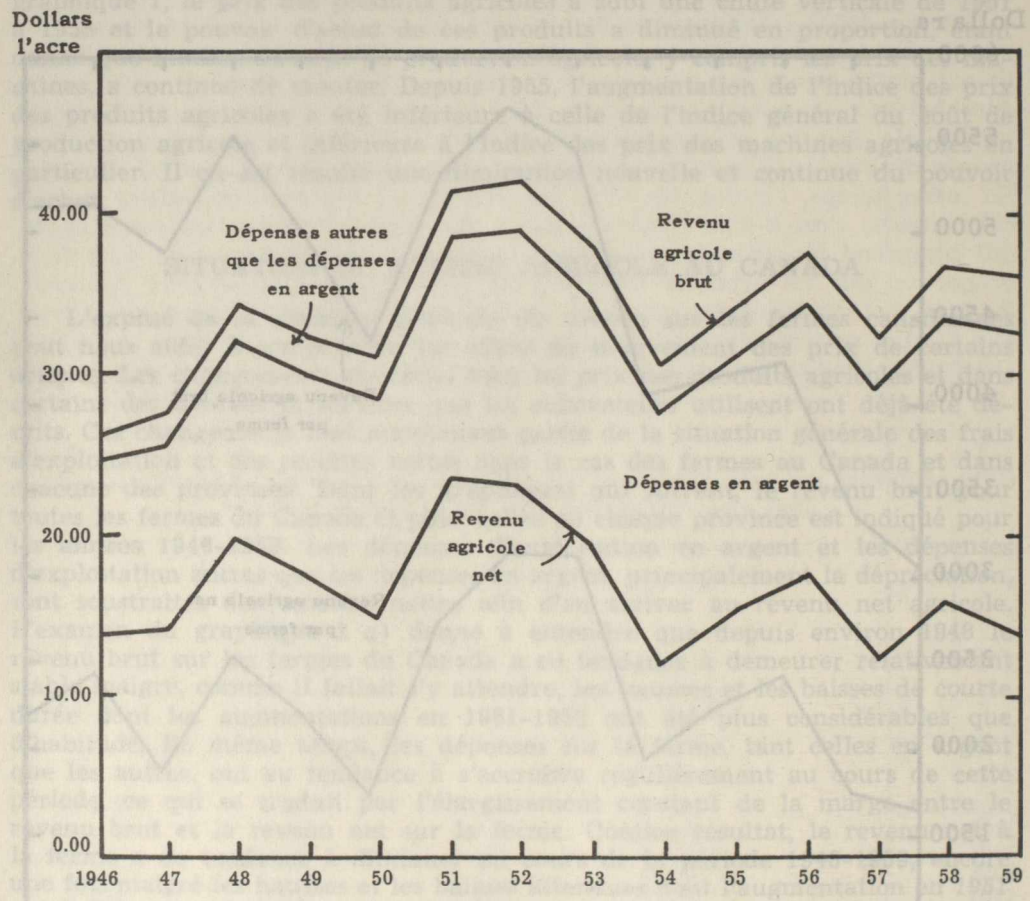
Cette pression sur le revenu net à la ferme est considérée comme le résultat de ce qu'on appelle en agriculture «l'étau coûts-prix». L'allure de certains prix agricoles a été examinée dans le graphique 1 et les résultats de ces mouvements de prix doivent être interprétés en fonction de leurs effets finals sur le total des revenus et des dépenses à la ferme. La chose s'explique par le fait que l'exploitant agricole au cours de l'accomplissement de ses travaux peut s'adapter et de fait s'adapte aux changements de prix en diminuant ses dépenses élevées et en les remplaçant par d'autres qui sont relativement plus basses; en outre, les progrès technologiques ont pour effet d'accroître l'efficacité. Ainsi, on voit que le total des dépenses à la ferme n'a pas augmenté dans la même mesure que les prix de certaines denrées que les cultivateurs achètent. En même temps, il convient de noter que l'accroissement des dépenses à la ferme, tant les dépenses en espèces que celles qui ne sont pas en espèces, résultent d'une augmentation jusqu'à un certain point des prix de tous les articles que le cultivateur utilise, même si les prix de ces articles n'ont pas tous augmenté au même rythme. Notons également que cette modification des rapports entre le revenu et les dépenses sur la ferme a produit différents effets dans chaque province par suite des types particuliers d'agriculture qui s'y pratiquent.

Graphique 2. — Revenu brut et revenu net par ferme[a/]. Canada, 1946-1959

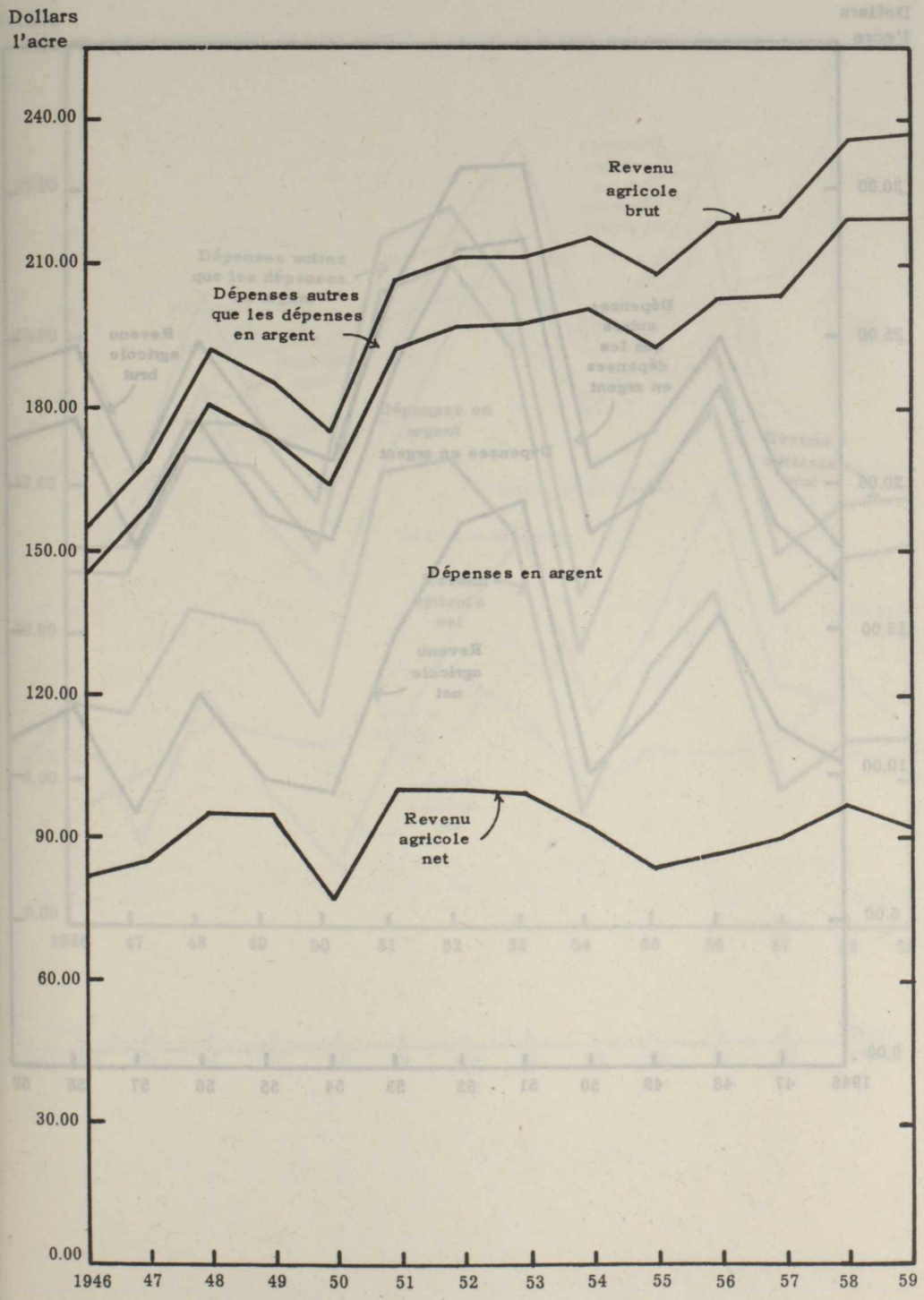


a/ Le nombre officiel de fermes n'est connu que pour les années de recensement. Pour les autres années, le nombre est estimatif.

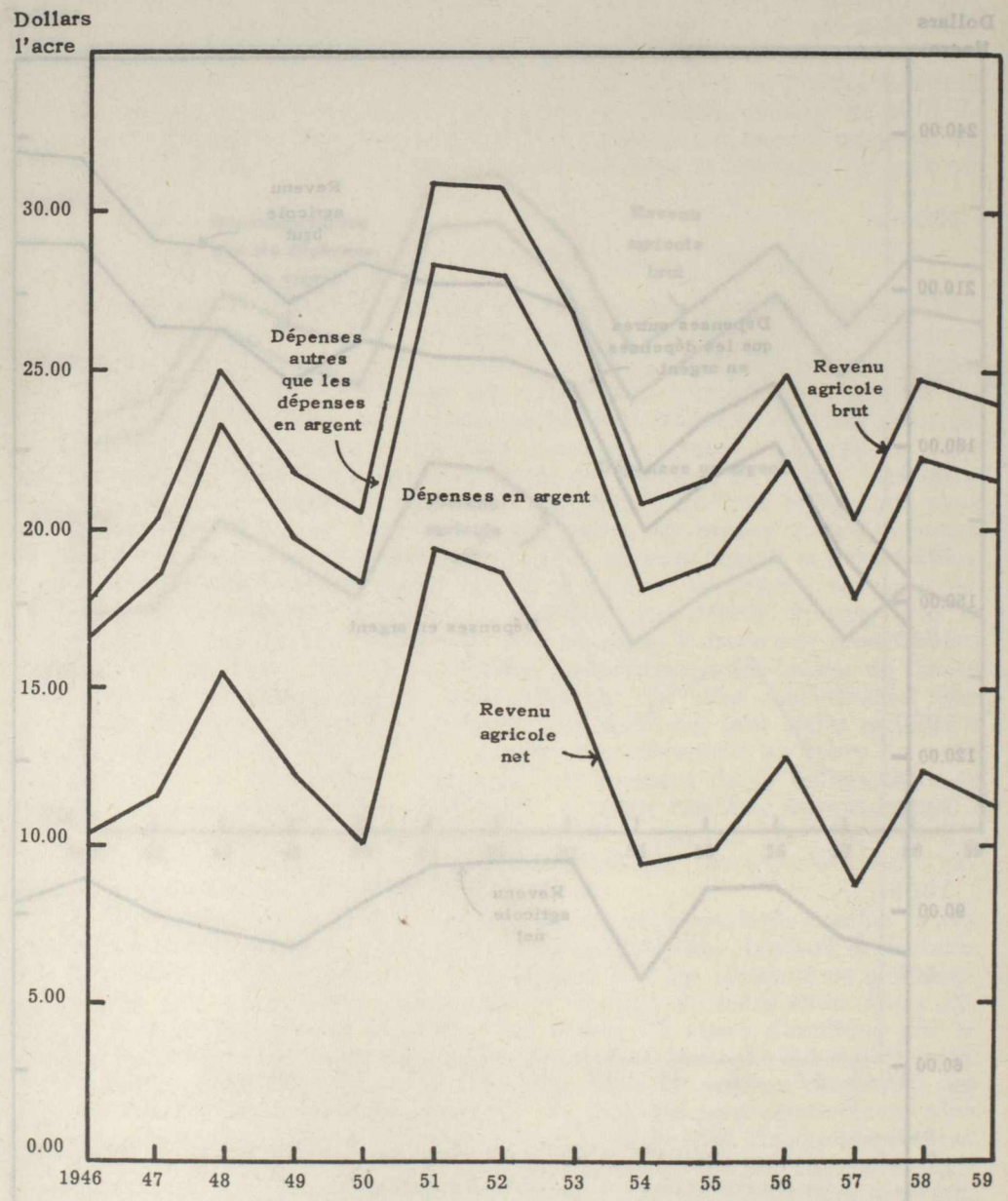
Graphique 2 *a*). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, au Canada, 1946-1959.



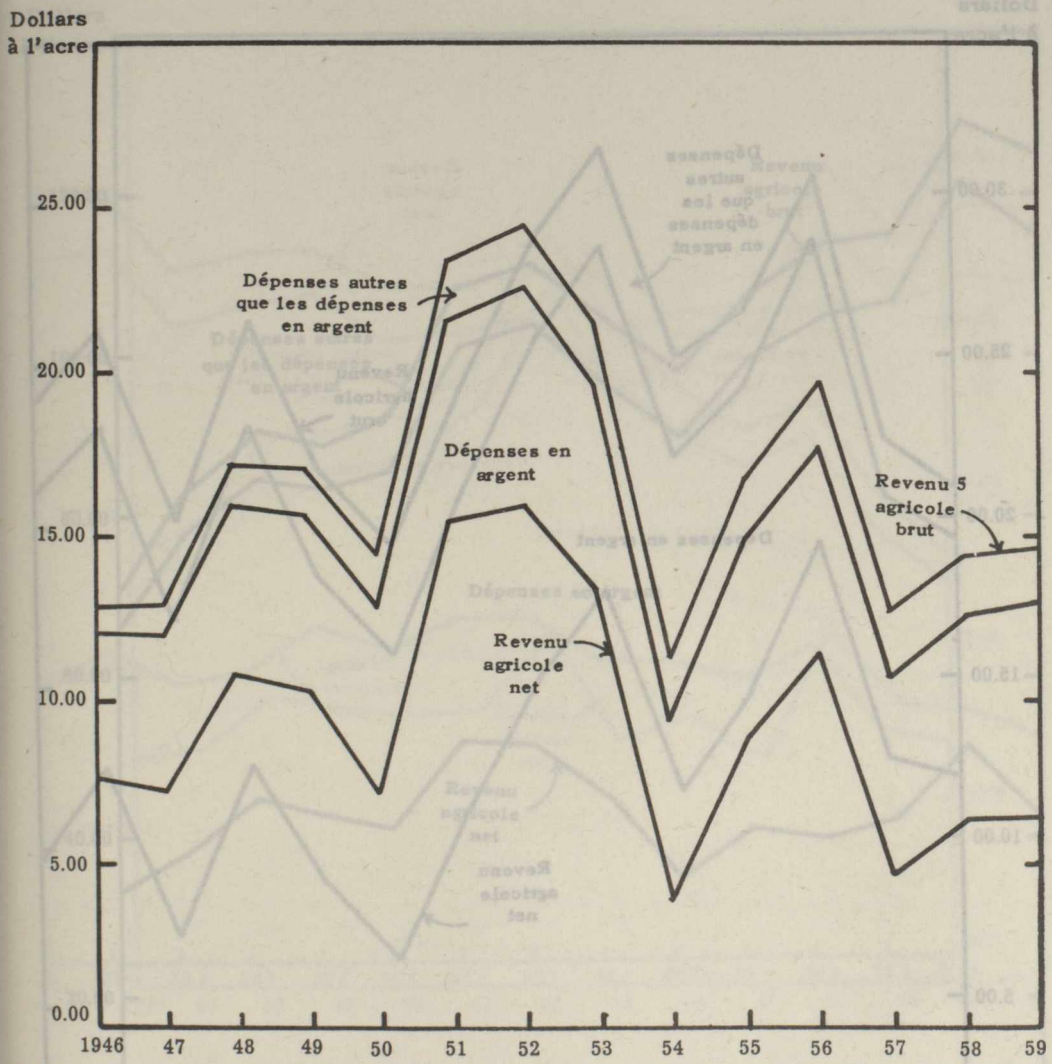
Graphique 2 *b*). - Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, en Colombie-Britannique, 1946-1959.



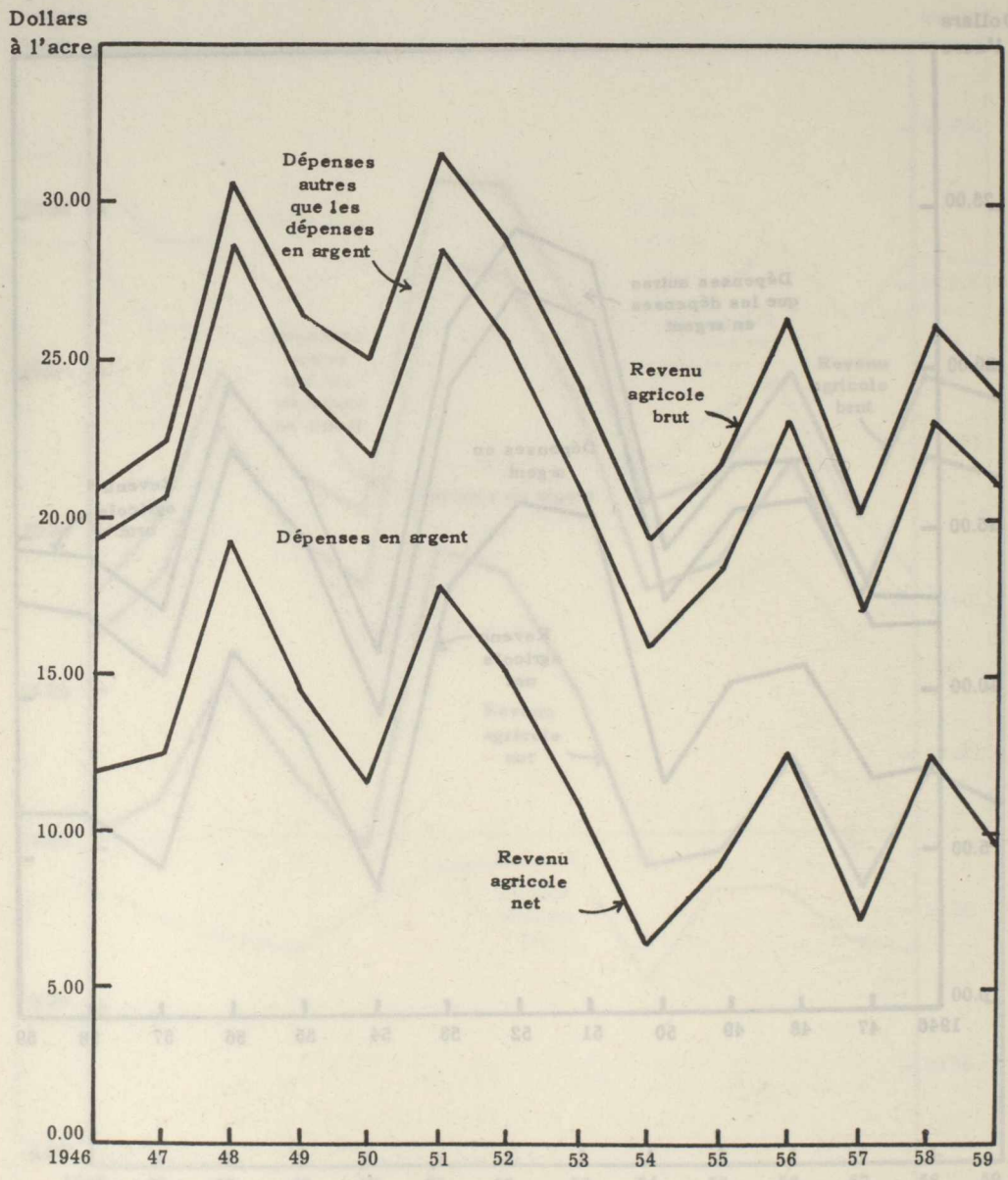
Graphique 2 c). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, en Alberta, 1946-1959.



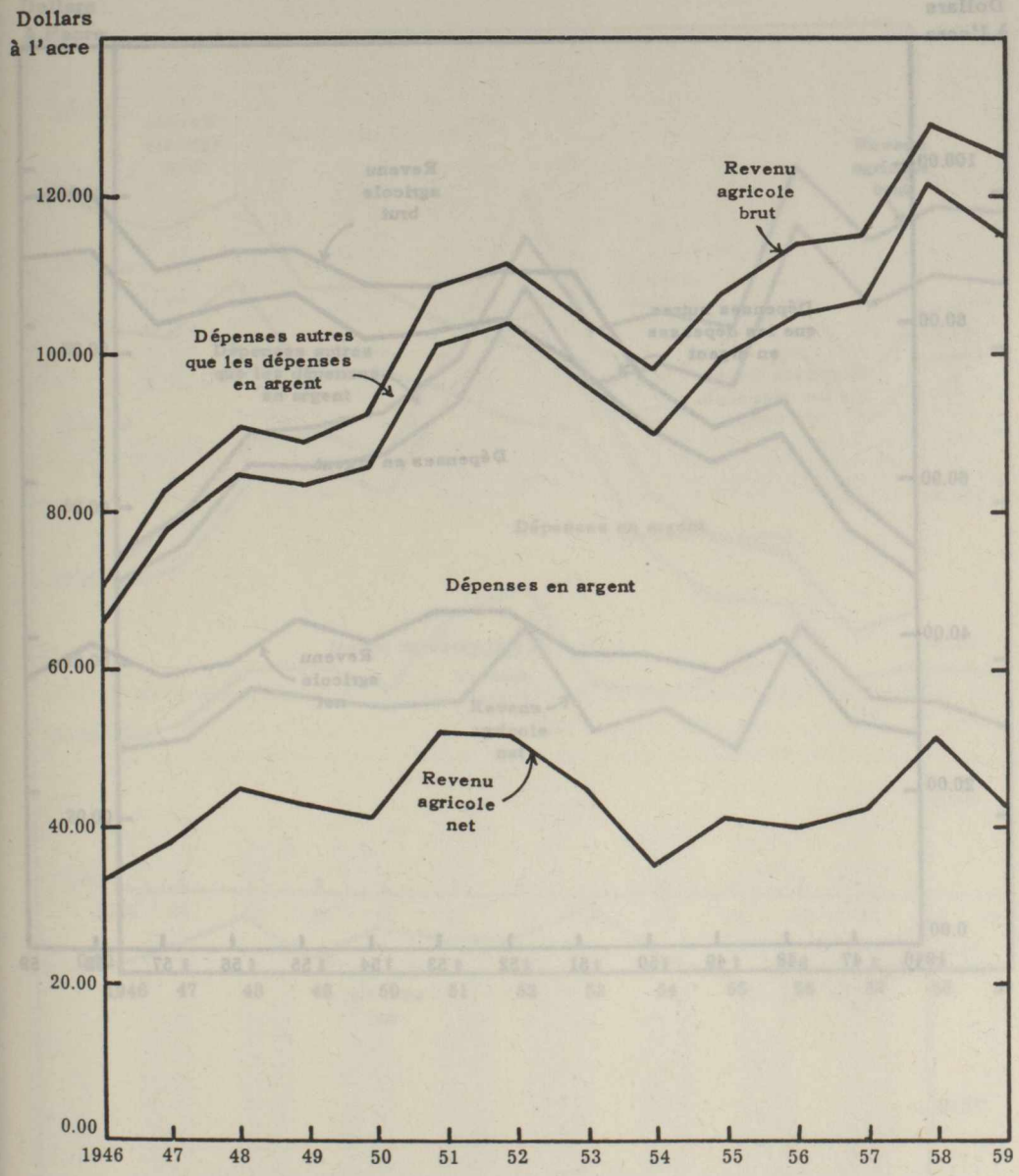
Graphique 2 *d*). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, en Saskatchewan, 1946-1959.



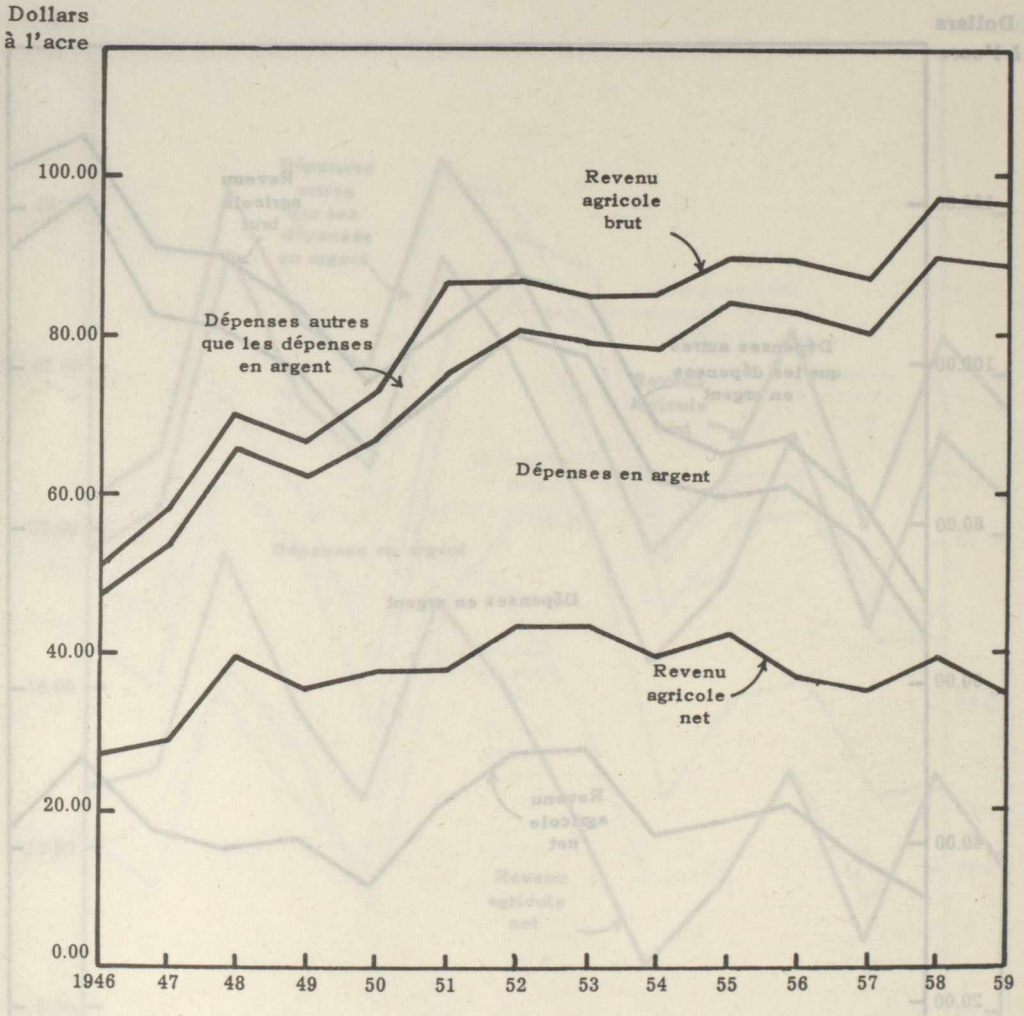
Graphique 2 e). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, au Manitoba, 1946-1959.



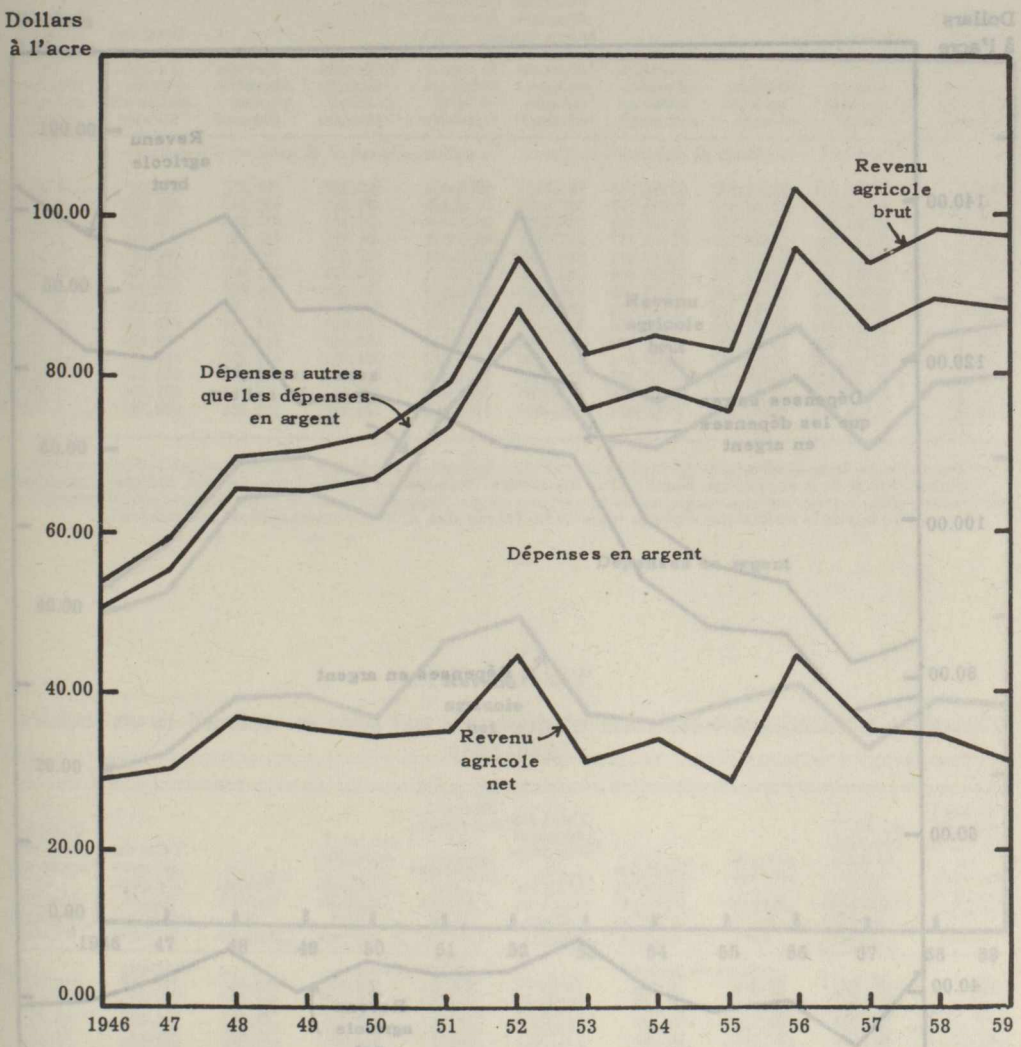
Graphique 2 *f*). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, en Ontario, 1946-1959.



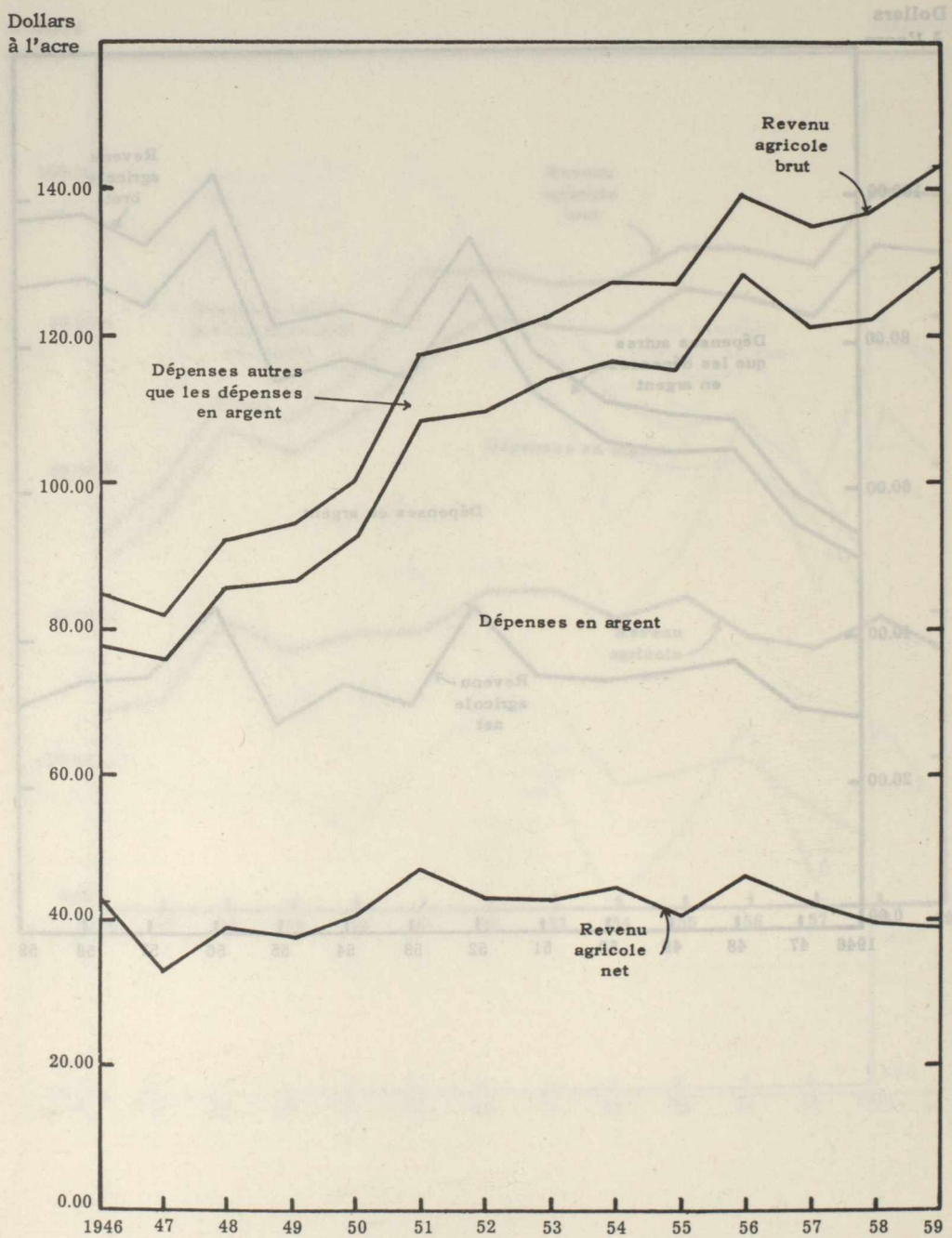
Graphique 2 g). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, au Québec, 1946-1959.



Graphique 2 *h*). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, au Nouveau-Brunswick, 1946-1959.



Graphique 2 *j*). — Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, en Nouvelle-Écosse, 1946-1959.



Graphique 2 *k*). – Recettes et dépenses moyennes à la ferme par acre en culture et en jachère, à l'Île du Prince-Édouard, 1946-1959.

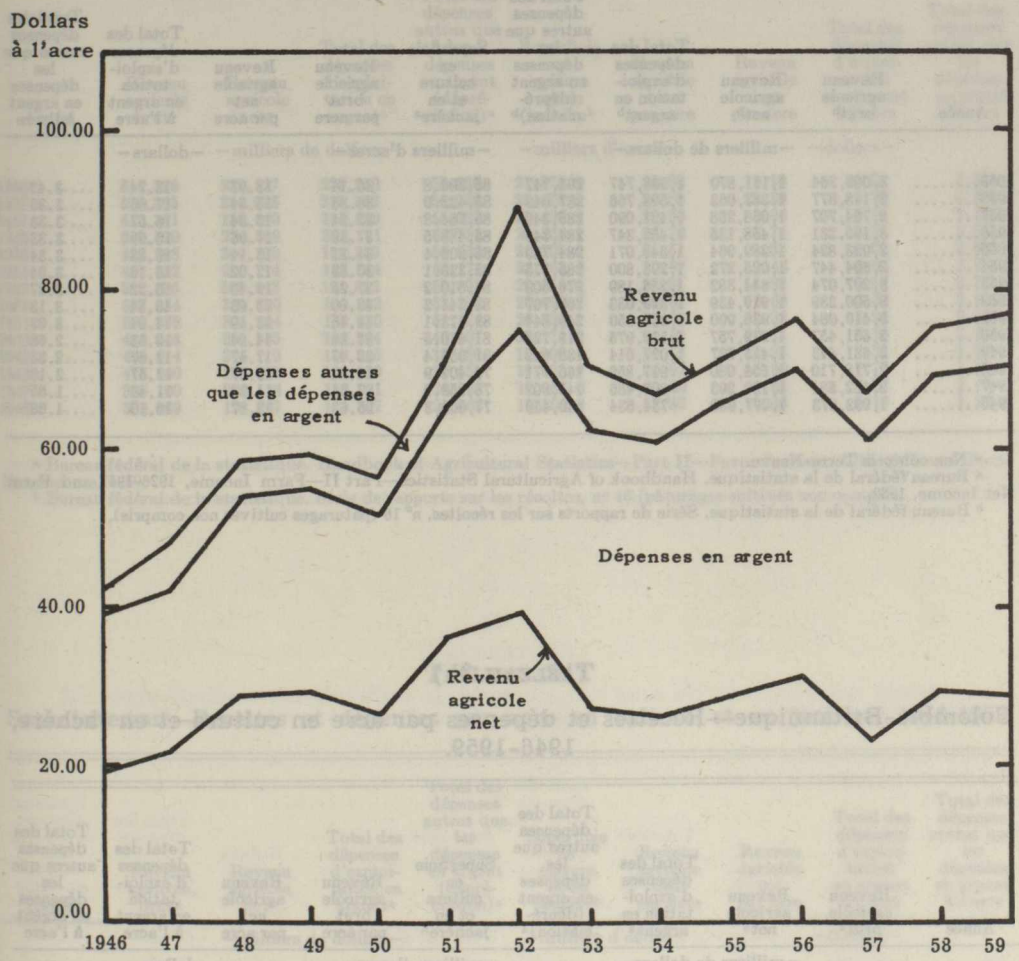


TABLEAU 2a)

Canada—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959

Année	Revenu agricole brut[b]	Revenu agricole net[b]	Total des dépenses d'exploitation en argent[b]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[b]	Superficie en culture et en jachère[c]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	3,082,364	1,191,870	1,598,747	291,747	85,290.8	36.14	13.97	18.74	3.42
1958.....	3,148,877	1,353,062	1,508,766	287,049	85,422.0	36.86	15.84	17.66	3.36
1957.....	2,764,707	1,058,268	1,421,090	285,349	85,764.8	32.24	12.34	16.57	3.33
1956.....	3,195,231	1,458,135	1,452,347	284,749	85,483.5	37.38	17.06	16.99	3.33
1955.....	2,923,824	1,289,964	1,349,071	284,789	85,206.4	34.31	15.14	15.83	3.34
1954.....	2,604,447	1,025,272	1,293,800	285,375	85,328.1	30.52	12.02	15.16	3.34
1953.....	3,207,074	1,644,382	1,286,189	276,503	84,510.2	37.95	19.46	15.22	3.27
1952.....	3,500,239	1,919,439	1,320,033	260,767	83,341.2	42.00	23.03	15.84	3.13
1951.....	3,419,084	1,936,990	1,232,250	249,844	82,473.1	41.46	23.49	14.94	3.03
1950.....	2,551,457	1,219,757	1,112,975	218,725	81,670.5	31.24	14.94	13.63	2.68
1949.....	2,631,443	1,415,787	1,027,014	188,642	81,053.4	32.47	17.47	12.67	2.33
1948.....	2,718,710	1,554,080	997,859	166,771	79,402.9	34.24	19.57	12.57	2.10
1947.....	2,182,581	1,130,293	906,486	145,802	78,953.9	27.64	14.32	11.48	1.85
1946.....	1,992,973	1,077,980	784,534	130,459	77,009.3	25.63	13.87	10.10	1.68

[a] Non compris Terre-Neuve.
[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2b)

Colombie-Britannique—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	141,774	55,310	76,814	9,650	600.9	235.94	92.05	127.83	16.06
1958.....	138,496	57,103	72,107	9,286	588.4	235.38	97.04	122.55	15.78
1957.....	130,100	53,170	67,824	9,106	593.2	219.32	89.63	114.34	15.36
1956.....	127,587	50,721	68,096	8,770	585.2	218.02	86.67	116.36	14.99
1955.....	120,351	48,331	63,454	8,566	580.0	207.50	83.33	109.40	14.77
1954.....	121,488	52,035	61,131	8,322	564.0	215.40	92.26	108.39	14.76
1953.....	123,773	58,043	57,604	8,126	585.3	211.47	99.17	98.42	13.88
1952.....	122,587	58,202	56,630	7,755	581.2	210.92	100.14	97.44	13.34
1951.....	118,690	57,702	53,428	7,560	574.5	206.24	100.26	92.84	13.14
1950.....	100,521	44,440	49,157	6,924	571.6	175.86	77.15	86.00	12.11
1949.....	106,796	54,874	45,747	6,176	576.7	185.18	95.15	79.33	10.71
1948.....	103,195	51,762	46,048	5,385	536.4	192.38	96.50	85.85	10.04
1947.....	94,311	47,810	41,761	4,740	558.8	168.77	85.56	74.73	8.48
1946.....	85,658	46,043	35,468	4,147	549.9	155.77	83.73	64.50	7.54

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2c)

Alberta—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	515,126	239,527	220,210	55,389	21,575.3	23.88	11.10	10.21	2.57
1958.....	529,365	264,075	210,362	54,928	21,470.3	24.66	12.30	9.80	2.56
1957.....	436,361	185,640	195,689	55,032	21,490.8	20.30	8.64	9.11	2.56
1956.....	532,520	274,568	202,191	55,761	21,566.1	24.70	12.74	9.38	2.59
1955.....	458,298	209,199	192,259	56,840	21,306.6	21.51	9.82	9.02	2.67
1954.....	441,652	200,714	182,764	58,174	21,162.5	20.87	9.48	8.64	2.75
1953.....	557,896	309,943	191,062	56,891	20,811.4	26.81	14.89	9.18	2.73
1952.....	627,354	381,820	192,332	53,202	20,495.7	30.61	18.63	9.38	2.60
1951.....	625,398	391,944	182,030	51,424	20,321.1	30.78	19.29	8.96	2.53
1950.....	414,046	203,955	164,984	45,107	20,174.2	20.52	10.11	8.18	2.24
1949.....	434,414	245,719	150,245	38,450	19,990.4	21.73	12.29	7.52	1.92
1948.....	476,860	296,087	148,220	32,553	19,098.9	24.97	15.50	7.76	1.70
1947.....	385,100	220,116	132,991	26,993	18,954.0	20.32	11.61	7.02	1.42
1946.....	334,569	196,707	114,597	23,265	18,801.0	17.80	10.46	6.10	1.24

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2d)

Saskatchewan—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	561,633	243,310	250,689	67,638	38,403.7	14.62	6.33	6.53	1.76
1958.....	557,005	246,885	241,337	68,783	38,602.1	14.43	6.40	6.25	1.78
1957.....	489,779	183,277	235,665	70,837	38,684.5	12.66	4.74	6.09	1.83
1956.....	754,839	438,880	243,835	72,196	38,483.0	19.61	11.40	6.34	1.88
1955.....	637,538	333,748	229,435	74,555	38,168.9	16.70	8.74	6.01	1.95
1954.....	428,456	144,799	207,379	76,278	38,038.9	11,26	3.81	5.45	2.01
1953.....	805,384	500,380	232,244	72,760	37,488.9	21.48	13.35	6.20	1.94
1952.....	898,925	584,764	245,403	68,758	36,764.0	24.45	15.91	6.68	1.87
1951.....	851,296	560,773	223,908	66,615	36,385.2	23.40	15.41	6.15	1.83
1950.....	522,907	259,767	205,439	57,701	36,175.7	14.45	7.18	5.68	1.60
1949.....	602,392	363,591	190,333	48,468	35,356.5	17.04	10.28	5.38	1.37
1948.....	598,792	376,365	180,750	41,677	35,017.4	17.10	10.75	5.16	1.19
1947.....	450,544	251,002	164,271	35,271	34,770.0	12.96	7.22	4.72	1.01
1946.....	437,899	257,188	149,749	30,962	34,127.9	12.83	7.54	4.39	0.91

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2e)

Manitoba—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	249,576	100,108	117,752	31,716	10,416.1	23.96	9.61	11.30	3.05
1958.....	272,547	129,580	110,686	32,281	10,424.7	26.14	12.43	10.62	3.10
1957.....	212,682	74,835	104,921	32,926	10,589.0	20.09	7.07	9.91	3.11
1956.....	274,120	130,282	110,313	33,525	10,435.2	26.27	12.48	10.57	3.21
1955.....	225,474	91,915	99,325	34,199	10,361.1	21.76	8.87	9.59	3.30
1954.....	199,675	65,441	99,091	35,143	10,344.7	19.30	6.33	9.58	3.40
1953.....	247,292	109,599	102,653	35,040	10,278.0	24.06	10.66	9.99	3.41
1952.....	290,660	152,374	105,368	32,918	10,124.8	28.71	15.05	10.41	3.25
1951.....	308,768	173,689	103,771	31,308	9,787.2	31.55	17.75	10.60	3.10
1950.....	233,991	108,838	97,620	27,533	9,348.3	25.03	11.64	10.44	2.95
1949.....	251,296	138,017	90,999	22,280	9,513.3	26.42	14.51	9.57	2.34
1948.....	282,017	176,832	86,333	18,852	9,238.9	30.52	19.14	9.34	2.04
1947.....	205,224	114,469	75,066	15,689	9,173.3	22.37	12.48	8.18	1.71
1946.....	185,964	105,966	66,091	13,907	8,928.8	20.83	11.87	7.40	1.56

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2f)

Ontario—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	972,146	328,643	566,254	77,249	7,750.0	125.44	42.41	73.07	9.97
1958.....	1,066,838	401,797	531,309	73,732	7,763.3	129.69	51.76	68.44	9.50
1957.....	905,632	330,127	504,464	71,041	7,820.0	115.81	42.22	64.51	9.08
1956.....	888,739	313,026	506,681	69,032	7,791.8	114.06	40.17	65.03	8.86
1955.....	869,106	332,457	469,754	66,895	8,060.7	107.82	41.24	58.28	8.30
1954.....	815,464	295,040	456,049	64,375	8,297.8	98.32	35.56	54.96	7.76
1953.....	873,640	378,618	432,936	62,086	8,376.6	104.30	45.20	51.68	7.41
1952.....	928,541	431,715	438,625	58,201	8,324.6	111.54	51.86	52.69	6.99
1951.....	896,799	431,172	411,043	54,584	8,274.8	108.38	52.11	49.67	6.60
1950.....	754,374	336,637	370,901	46,836	8,171.8	92.31	41.19	45.39	5.73
1949.....	731,831	352,929	336,734	42,168	8,209.3	89.15	42.99	41.02	5.14
1948.....	732,763	366,693	327,705	38,365	8,079.0	90.70	45.39	40.56	4.75
1947.....	603,832	276,650	292,083	35,099	7,280.5	82.94	38.00	40.12	4.82
1946.....	537,733	255,706	249,838	32,189	7,552.7	71.20	33.86	33.08	4.26

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2*g*)

Québec—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	502,367	180,826	283,639	37,905	5,202.3	96.57	34.76	54.52	7.29
1958.....	506,492	206,507	263,713	36,272	5,210.4	97.21	39.63	50.61	6.96
1957.....	457,718	185,035	237,689	34,994	5,217.4	87.73	35.47	45.56	6.71
1956.....	470,866	193,630	242,960	34,276	5,240.0	89.86	36.95	46.37	6.54
1955.....	481,622	228,482	220,216	32,924	5,354.4	89.95	42.67	41.13	6.15
1954.....	463,919	216,442	215,017	32,460	5,458.8	84.99	39.65	39.39	5.95
1953.....	466,742	238,144	197,498	31,100	5,484.8	85.10	43.42	36.01	5.67
1952.....	480,800	241,999	208,953	29,959	5,543.0	86.74	43.64	37.70	5.41
1951.....	482,186	261,476	192,144	28,566	5,582.2	86.38	37.87	29.82	4.56
1950.....	403,350	211,416	166,481	25,453	5,613.4	71.86	37.66	29.66	4.53
1949.....	383,024	203,846	156,490	22,688	5,766.5	66.42	35.35	27.14	3.93
1948.....	400,917	226,431	152,475	22,011	5,735.8	69.90	39.48	26.58	3.84
1947.....	337,802	169,499	147,783	20,520	5,814.4	58.10	29.15	25.42	3.53
1946.....	303,922	161,384	123,331	19,207	5,968.2	50.92	27.04	20.67	3.22

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2*h*)

Nouveau-Brunswick—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	54,923	17,702	32,425	4,796	562.3	97.68	31.48	57.67	8.53
1958.....	55,459	19,703	31,073	4,683	564.8	98.19	34.89	55.02	8.29
1957.....	54,443	20,499	29,358	4,586	579.3	93.98	35.39	50.68	7.92
1956.....	61,721	26,322	30,926	4,473	595.4	103.66	44.21	51.94	7.51
1955.....	51,422	17,879	29,209	4,334	618.5	83.14	28.91	47.23	7.01
1954.....	54,233	21,716	28,276	4,241	638.7	84.91	34.00	44.27	6.64
1953.....	53,680	20,510	28,920	4,250	651.0	82.46	31.51	44.42	6.53
1952.....	62,813	29,544	29,297	3,972	666.5	94.24	44.33	43.96	5.96
1951.....	54,700	24,257	26,530	3,913	689.8	79.30	35.17	38.46	5.67
1950.....	52,172	24,657	23,796	3,719	719.7	72.49	34.26	33.06	5.17
1949.....	52,526	26,674	22,514	3,338	746.2	70.39	35.75	30.17	4.47
1948.....	54,004	28,485	22,379	3,140	774.2	69.76	36.79	28.91	4.06
1947.....	48,120	24,420	20,678	3,022	806.3	59.68	30.29	25.65	3.75
1946.....	44,933	24,363	17,859	2,711	828.8	54.21	29.40	21.55	3.27

[b] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2*j*)

Nouvelle-Écosse—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	53,337	14,631	33,759	4,947	372.5	143.19	39.28	90.63	13.28
1958.....	51,277	15,165	31,430	4,682	379.0	135.30	40.01	82.93	12.35
1957.....	50,396	16,143	29,783	4,470	379.4	132.83	42.55	78.50	11.78
1956.....	53,313	17,683	31,246	4,384	383.2	139.13	46.15	81.54	11.44
1955.....	49,719	15,957	29,549	4,213	391.6	126.96	40.75	75.46	10.76
1954.....	51,198	17,946	29,123	4,126	401.9	127.39	44.65	72.46	10.27
1953.....	50,120	17,639	28,457	4,027	408.3	122.75	43.20	69.70	9.86
1952.....	51,239	18,745	28,617	3,877	428.6	119.55	43.74	66.77	9.05
1951.....	51,495	20,738	26,933	3,824	436.6	117.95	47.50	61.69	8.76
1950.....	44,774	18,114	23,082	3,578	447.2	100.12	40.51	51.61	8.00
1949.....	43,218	17,342	22,536	3,340	457.1	94.55	37.94	49.30	7.31
1948.....	44,469	18,723	22,579	3,167	482.5	92.16	38.80	46.80	6.56
1947.....	41,530	16,749	21,792	2,989	506.4	82.01	33.07	43.03	5.90
1946.....	43,587	22,021	18,823	2,743	515.8	84.50	42.69	36.49	5.32

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 2*k*)

Île du Prince-Édouard—Recettes et dépenses par acre en culture et en jachère, 1946-1959.

Année	Revenu agricole brut[a]	Revenu agricole net[a]	Total des dépenses d'exploitation en argent[a]	Total des dépenses autres que les dépenses en argent (dépréciation)[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Revenu agricole brut par acre	Revenu agricole net par acre	Total des dépenses d'exploitation en argent à l'acre	Total des dépenses autres que les dépenses en argent à l'acre
	—milliers de dollars—				—milliers d'acres—			—dollars—	
1959.....	31,482	11,813	17,212	2,457	407.6	77.24	28.98	42.23	6.03
1958.....	31,398	12,247	16,749	2,402	415.3	75.60	29.49	40.33	5.78
1957.....	27,596	9,542	15,697	2,357	411.2	67.11	23.21	38.17	5.73
1956.....	31,526	13,095	16,099	2,332	413.7	76.21	31.65	38.91	5.64
1955.....	30,094	11,961	15,870	2,263	420.4	71.58	28.45	37.75	5.38
1954.....	28,362	11,136	14,970	2,256	420.9	67.38	26.46	35.57	5.36
1953.....	28,547	11,509	14,815	2,223	415.9	68.64	27.67	35.62	5.35
1952.....	37,320	20,387	14,808	2,125	412.8	90.41	49.39	35.87	5.15
1951.....	29,752	15,239	12,463	2,050	421.7	70.55	36.14	29.55	4.86
1950.....	25,322	11,933	11,515	1,874	445.7	56.81	26.77	25.84	4.21
1949.....	25,945	12,795	11,416	1,734	436.4	59.45	29.32	26.16	3.97
1948.....	25,693	12,702	11,370	1,621	439.7	58.43	28.89	25.86	3.69
1947.....	21,118	9,578	10,061	1,479	440.5	47.94	21.74	22.84	3.36
1946.....	18,708	8,602	8,778	1,328	436.3	42.88	19.72	20.12	3.04

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics—Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.
[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

FRAIS D'EXPLOITATION AGRICOLE ET PRIX DES MACHINES AGRICOLES AU CANADA

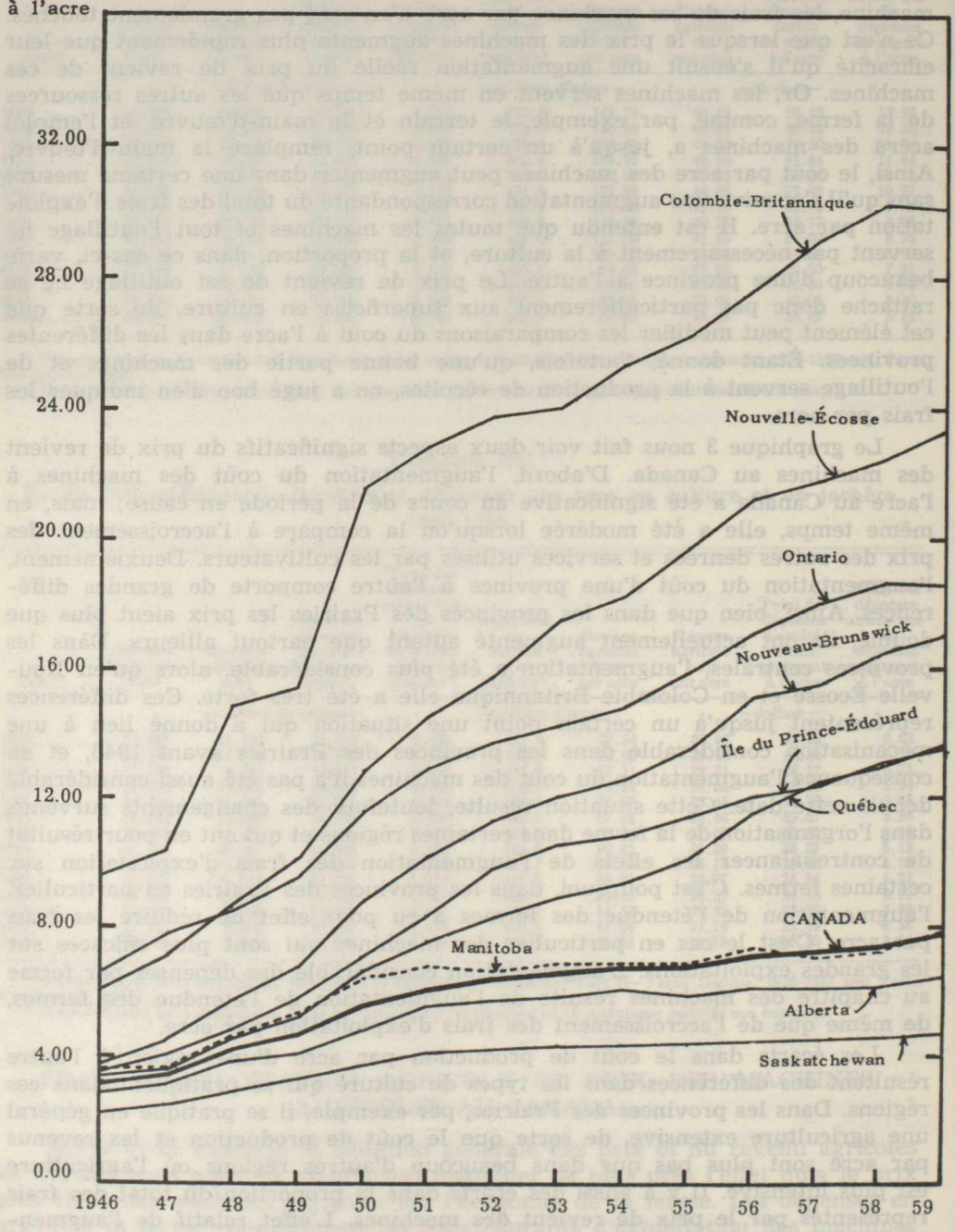
Après avoir examiné la situation générale des prix et du revenu agricoles au Canada nous pouvons maintenant examiner de plus près l'effet qu'a le prix plus élevé des machines agricoles sur l'économie de la ferme. Les dépenses en argent à la ferme comprennent les frais courants d'exploitation des machines agricoles, tandis que les dépenses autres que les dépenses en argent comprennent la dépréciation sur l'outillage agricole. Ces dépenses relatives aux machines agricoles sont indiquées dans les graphiques 3*a*) et 3*b*). Elles ont eu

tendance à monter pendant la période 1946-1959, dans toutes les provinces du Canada. Les dépenses en argent et les dépenses autres que les dépenses en argent relatives à la machinerie agricole sont calculées par acre. L'efficacité des machines au cours de la période à l'étude a augmenté en même temps que les prix ont monté. Lorsque l'efficacité d'une machine établie selon le nombre d'acres qu'elle peut travailler augmente au même rythme que le prix de la machine, les frais de ces machines par acre n'en sont pas grandement touchés. Ce n'est que lorsque le prix des machines augmente plus rapidement que leur efficacité qu'il s'ensuit une augmentation réelle du prix de revient de ces machines. Or, les machines servent en même temps que les autres ressources de la ferme, comme, par exemple, le terrain et la main-d'œuvre, et l'emploi accru des machines a, jusqu'à un certain point, remplacé la main-d'œuvre. Ainsi, le coût par acre des machines peut augmenter dans une certaine mesure sans qu'il s'ensuive une augmentation correspondante du total des frais d'exploitation par acre. Il est entendu que toutes les machines et tout l'outillage ne servent pas nécessairement à la culture, et la proportion, dans ce cas-ci, varie beaucoup d'une province à l'autre. Le prix de revient de cet outillage ne se rattache donc pas particulièrement aux superficies en culture, de sorte que cet élément peut modifier les comparaisons du coût à l'acre dans les différentes provinces. Étant donné, toutefois, qu'une bonne partie des machines et de l'outillage servent à la production de récoltes, on a jugé bon d'en indiquer les frais par acre.

Le graphique 3 nous fait voir deux aspects significatifs du prix de revient des machines au Canada. D'abord, l'augmentation du coût des machines à l'acre au Canada a été significative au cours de la période en cause; mais, en même temps, elle a été modérée lorsqu'on la compare à l'accroissement des prix des autres denrées et services utilisés par les cultivateurs. Deuxièmement, l'augmentation du coût d'une province à l'autre comporte de grandes différences. Ainsi, bien que dans les provinces des Prairies les prix aient plus que doublé, ils ont actuellement augmenté autant que partout ailleurs. Dans les provinces centrales, l'augmentation a été plus considérable, alors qu'en Nouvelle-Écosse et en Colombie-Britannique elle a été très forte. Ces différences représentent jusqu'à un certain point une situation qui a donné lieu à une mécanisation considérable dans les provinces des Prairies avant 1946, et en conséquence l'augmentation du coût des machines n'a pas été aussi considérable depuis cette date. Cette situation résulte, toutefois, des changements survenus dans l'organisation de la ferme dans certaines régions et qui ont eu pour résultat de contrebalancer les effets de l'augmentation des frais d'exploitation sur certaines fermes. C'est pourquoi, dans les provinces des Prairies en particulier, l'augmentation de l'étendue des fermes a eu pour effet de réduire les frais par acre. C'est le cas en particulier des machines qui sont plus efficaces sur les grandes exploitations. L'augmentation considérable des dépenses par ferme au chapitre des machines résulte de l'augmentation de l'étendue des fermes, de même que de l'accroissement des frais d'exploitation par acre.

Les écarts dans le coût de production par acre d'une région à l'autre résultent des différences dans les types de culture qui se pratiquent dans ces régions. Dans les provinces des Prairies, par exemple, il se pratique en général une agriculture extensive, de sorte que le coût de production et les revenus par acre sont plus bas que dans beaucoup d'autres régions où l'agriculture est plus intensive. Il y a aussi des écarts dans la proportion du total des frais représentés par le prix de revient des machines. L'effet relatif de l'augmentation du coût des machines sur les revenus des cultivateurs d'une région à l'autre n'est donc pas nécessairement associé directement au coût de production par acre, ni à l'importance de l'augmentation depuis 1946.

Graphique 3 *a*). — Frais d'exploitation des machines, y compris la dépréciation par acre en culture et en jachère, pour le Canada et les provinces, 1946-1959.



Graphique 3 *b*). — Frais d'exploitation des machines, à l'exclusion de la dépréciation par acre en culture et en jachère, pour le Canada et les provinces, 1946-1959.

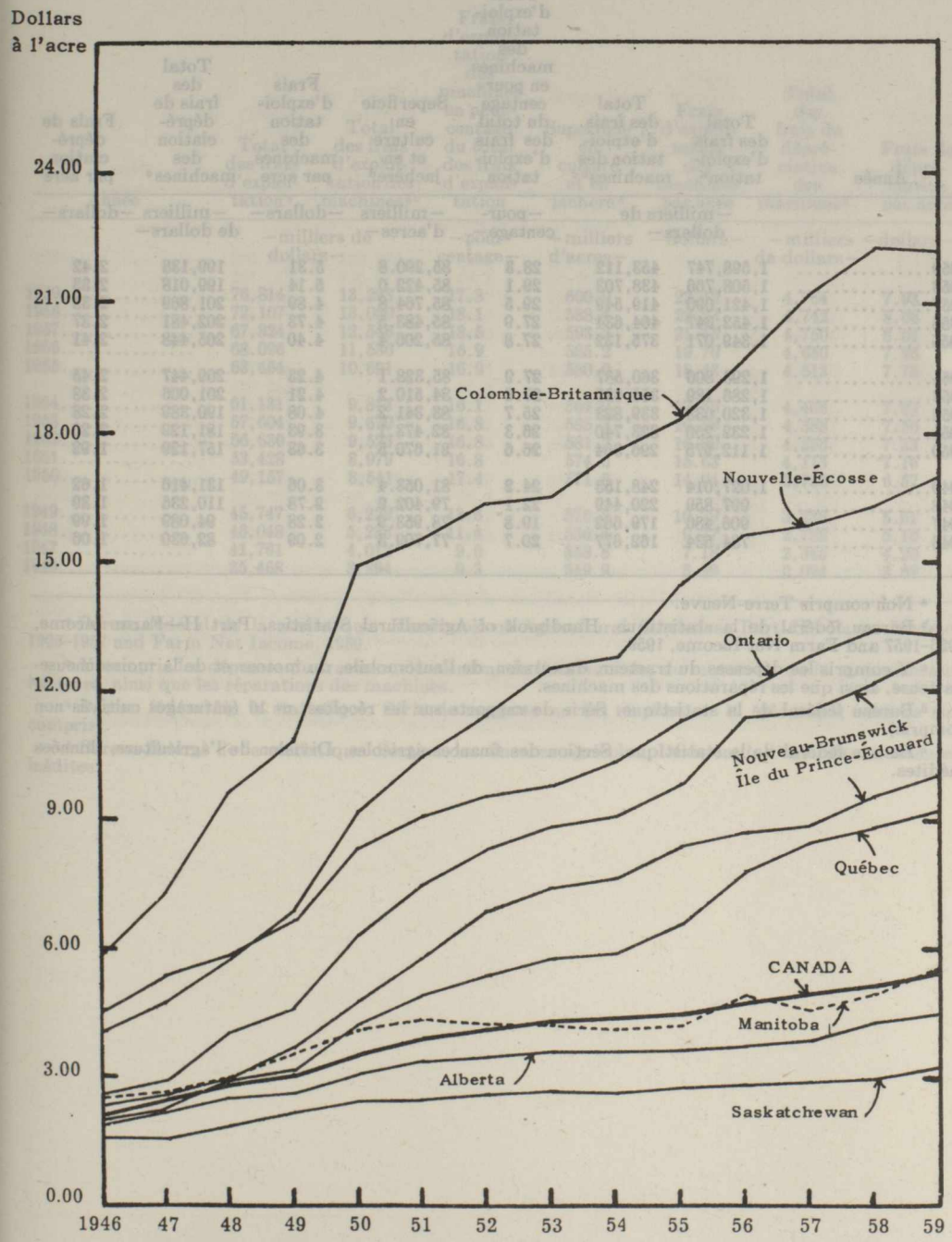


TABLEAU 3*a*)

Canada[a]—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[b c]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[d]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[e]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	1,598,747	453,112	28.3	85,290.8	5.31	199,138	2.42
1958	1,508,766	438,703	29.1	85,422.0	5.14	199,018	2.33
1957	1,421,090	419,549	29.5	85,764.8	4.89	201,869	2.35
1956	1,452,347	404,634	27.9	85,483.5	4.73	202,481	2.37
1955	1,349,071	375,132	27.8	85,206.4	4.40	205,448	2.41
1954	1,293,800	360,587	27.9	85,328.1	4.23	209,447	2.45
1953	1,286,189	355,626	27.6	84,510.2	4.21	201,006	2.38
1952	1,320,033	339,823	25.7	83,341.2	4.08	190,389	2.28
1951	1,232,250	323,740	26.3	82,473.1	3.93	181,129	2.20
1950	1,112,975	296,364	26.6	81,670.5	3.63	157,129	1.92
1949	1,027,014	248,153	24.2	81,053.4	3.06	131,416	1.62
1948	997,859	220,449	22.1	79,402.9	2.78	110,236	1.39
1947	906,486	179,662	19.8	78,953.9	2.28	94,089	1.99
1946	784,534	162,677	20.7	77,709.3	2.09	82,630	1.06

[a] Non compris Terre-Neuve.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[c] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[d] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[e] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3b)

Colombie-Britannique—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	76,814	13,293	17.3	600.9	22.12	4,764	7.93
1958	72,107	13,080	18.1	588.4	22.23	4,742	8.06
1957	67,824	12,546	18.5	593.2	21.15	4,750	8.01
1956	68.096	11,530	16.9	585.2	19.70	4,650	7.95
1955	63,454	10,691	16.9	580.0	18.43	4.513	7.78
1954	61,131	9,844	16.1	564.0	17.45	4,466	7.92
1953	57,604	9,670	16.8	585.3	16.52	4,388	7.50
1952	56,630	9,525	16.8	581.2	16.39	4,258	7.33
1951	53,428	8,979	16.8	574.5	15.63	4,113	7.16
1950	49,157	8,541	17.4	571.6	14.94	3,755	6.57
1949	45,747	6,222	13.6	576.7	10.79	3,238	5.61
1948	46,048	5,238	11.4	536.4	9.77	2,738	5.10
1947	41,761	4,012	9.6	558.8	7.18	2,345	4.20
1946	35,468	3,294	9.3	549.9	5.99	2,024	3.68

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3c)

Alberta—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	220,210	95,138	43.2	21,575.3	4.41	44,435	2.06
1958	210,362	91,497	43.5	21,470.3	4.26	44,207	2.06
1957	195,689	85 288	43.6	21,490.8	3.97	45,009	2.09
1956	202,191	84,631	41.9	21,556.1	3.93	45,738	2.12
1955	192,259	79,849	41.5	21,306.6	3.75	47,050	2.21
1954	182,764	79,168	43.3	21,162.5	3.74	48,642	2.30
1953	191,062	76,864	40.2	20,811.4	3.69	46,921	2.25
1952	192,332	72,890	37.9	20,495.7	3.56	44,656	2.18
1951	182,030	69,355	38.1	20,321.1	3.41	42,900	2.11
1950	164,984	61,733	37.4	20,164.2	3.06	36,928	1.83
1949	150,245	51,605	34.4	19,990.4	2.58	30,657	1.53
1948	148,220	46,927	31.7	19,098.9	2.46	25,117	1.32
1947	132,991	38,669	29.1	18,954.0	2.04	20,860	1.10
1946	114,597	34,769	30.3	18,801.0	1.85	17,964	0.96

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3*d*)

Saskatchewan—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	250,689	120,829	48.2	38,403.7	3.15	56,859	1.48
1958	241,337	116,041	48.1	38,602.1	3.01	58,324	1.51
1957	235,665	113,460	48.1	38,684.5	2.93	60,689	1.57
1956	243,835	108,358	44.4	38,483.0	2.82	62,048	1.61
1955	229,435	100,845	44.0	38,168.9	2.64	64,726	1.70
1954	207,379	97,576	47.1	38,038.9	2.57	67,093	1.76
1953	232,244	97,193	41.9	37,488.9	2.59	63.277	1.69
1952	245,403	92,432	37.7	36,764.0	2.51	59,663	1.64
1951	223,908	88,336	39.5	36,385.2	2.43	57,821	1.60
1950	205,439	84,930	41.3	36,175.7	2.35	49,455	1.40
1949	190,333	75,972	39.9	35,356.5	2.15	40,971	1.17
1948	180,750	68,017	37.6	35,017.4	1.94	33.880	0.79
1947	164,271	56,265	34.3	34,770.0	1.62	28,355	0.82
1946	149,749	51,874	34.6	34,127.9	1.52	24,581	0.71

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3e)

Manitoba—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	117,752	55,523	47.2	10,416.1	5.33	25,017	2.41
1958	110,686	50,591	45.7	10,424.7	4.85	25,442	2.42
1957	104,921	47,989	45.7	10,589.0	4.53	26,368	2.53
1956	110,313	49,752	45.1	10,435.2	4.77	26,826	2.57
1955	99,325	43,323	43.6	10,361.1	4.18	27,782	2.68
1954	99,091	43,005	43.4	10,344.7	4.16	28,874	2.79
1953	102,653	43,149	42.0	10,278.0	4.20	28,218	2.74
1952	105,368	41,895	39.8	10,124.8	4.14	26,946	2.66
1951	103,771	41,760	40.2	9,787.2	4.27	25,498	2.60
1950	97,620	38,603	39.5	9,348.3	4.13	22,115	2.36
1949	90,999	33,612	36.9	9,513.3	3.53	17,275	1.82
1948	86,333	28,560	33.1	9,238.9	3.09	14,122	1.53
1947	75,066	23,404	31.2	9,173.3	2.55	11,912	1.30
1946	66,091	21,637	32.7	8,928.8	2.42	10,383	1.16

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3*f*)

Ontario—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[a b]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	566,254	102,943	18.2	7,750.0	13.28	41,475	5.35
1958	531,309	104,385	19.6	7,763.3	13.45	40,644	5.24
1957	504,464	100,518	19.9	7,820.0	12.85	40,168	5.14
1956	506,681	93,813	18.5	7,791.8	12.04	39,188	5.03
1955	469,754	90,366	19.2	8,060.7	11.21	38,116	4.73
1954	456,049	86,271	18.9	8,297.8	10.40	37,372	4.50
1953	432,936	83,502	19.3	8,376.6	9.97	36,014	4.30
1952	438,625	80,530	18.4	8,324.6	9.67	34,002	4.08
1951	411,043	75,981	18.5	8,274.8	9.18	31,169	3.77
1950	370,901	68,148	18.4	8,171.8	8.34	27,255	3.34
1949	336,734	54,792	16.3	8,209.3	6.67	23,491	2.86
1948	327,705	48,328	14.8	8,079.0	5.98	20,362	2.52
1947	292,083	39,056	13.4	7,280.5	5.36	18,018	2.47
1946	249,838	34,514	13.8	7,552.7	4.04	16,276	2.15

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3*g*)

Québec—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	283,639	47,719	16.8	5,202.3	9.17	2,331	4.48
1958	263,713	45,925	17.4	5,210.4	8.81	2,336	4.14
1957	237,689	43,877	18.5	5,217.4	8.41	2,357	4.07
1956	242,960	40,335	16.6	5,240.0	7.70	2,282	3.83
1955	220,216	34,821	15.8	5,354.4	6.50	2,222	3.59
1954	215,017	32,397	15.1	5,458.8	5.93	2,210	3.46
1953	197,498	31,266	15.8	5,484.8	5.70	2,143	3.29
1952	208,953	29,232	14.0	5,543.0	5.27	1,983	2.98
1951	192,144	27,154	14.1	5,582.2	4.86	1,888	2.74
1950	166,481	23,501	14.1	5,613.4	4.19	1,713	2.38
1949	156,490	17,717	11.4	5,766.5	3.07	1,546	2.07
1948	152,475	16,109	10.6	5,735.8	2.81	1,369	1.77
1947	147,783	12,395	8.4	5,814.4	2.13	1,225	1.52
1946	123,331	11,517	9.3	5,968.2	1.93	1,094	1.32

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926-1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, nº 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3*h*)

Nouveau-Brunswick—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	32,425	7,241	22.3	562.3	12.88	2,331	4.15
1958	31,073	6,970	22.4	564.8	12.34	2,336	4.14
1957	29,358	6,616	22.5	579.3	11.42	2,357	4.07
1956	30,926	6,687	21.6	595.4	11.23	2,282	3.83
1955	29,209	6,173	21.1	618.5	9.98	2,222	3.59
1954	28,276	5,872	20.8	638.7	9.19	2,210	3.46
1953	28,920	5,730	19.8	651.0	8.80	2,143	3.29
1952	29,297	5,571	19.0	666.5	8.36	1,983	2.98
1951	26,530	5,179	19.5	689.8	7.51	1,888	2.74
1950	23,796	4,601	19.3	719.7	6.39	1,713	2.38
1949	22,514	3,469	15.4	746.2	4.65	1,546	2.07
1948	22,379	3,107	13.9	774.2	4.01	1,369	1.77
1947	20,678	2,396	11.6	806.3	2.97	1,225	1.52
1946	17,859	2,041	11.4	828.8	2.46	1,094	1.32

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3j)

Nouvelle-Écosse—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	33,759	6,351	18.8	372.5	17.05	2,317	6.22
1958	31,430	6,201	19.7	379.0	16.36	2,278	6.01
1957	29,783	6,053	20.3	379.4	15.95	2,254	5.94
1956	31,246	5,940	19.0	383.2	15.50	2,168	5.66
1955	29,549	5,613	19.0	391.6	14.33	2,110	5.39
1954	29,123	5,218	17.9	401.9	12.98	2,100	5.22
1953	28,457	5,142	18.1	408.3	12.59	2,003	4.90
1952	28,617	4,895	17.1	428.6	11.42	1,855	4.33
1951	26,933	4,583	17.0	436.6	10.50	1,766	4.04
1950	23,082	4,164	18.0	447.2	9.31	1,610	3.60
1949	22,536	3,180	14.1	457.1	6.96	1,461	3.20
1948	22,579	2,831	12.5	482.5	5.87	1,301	2.70
1947	21,792	2,410	11.1	506.4	4.76	1,172	2.31
1946	18,823	2,107	11.2	515.8	4.09	1,053	2.04

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

TABLEAU 3k)

Île du Prince-Édouard—Frais d'exploitation et dépréciation des machines agricoles, 1946-1959

Année	Total des frais d'exploitation[a]	Total des frais d'exploitation des machines[ab]	Frais d'exploitation des machines en pourcentage du total des frais d'exploitation	Superficie en culture et en jachère[c]	Frais d'exploitation des machines par acre	Total des frais de dépréciation des machines[d]	Frais de dépréciation par acre
	—milliers de dollars—		—pourcentage—	—milliers d'acres—	—dollars—	—milliers de dollars—	—dollars—
1959	17,212	4,075	23.7	407.6	10.00	1,434	3.52
1958	16,749	3,977	23.8	415.3	9.58	1,425	3.43
1957	15,697	3,652	23.3	411.2	8.88	1,425	3.46
1956	16,099	3,595	22.3	413.7	8.69	1,400	3.38
1955	15,870	3,451	21.6	420.4	8.21	1,362	3.24
1954	14,970	3,236	21.6	420.9	7.69	1,356	3.22
1953	14,815	3,110	21.0	415.9	7.48	1,293	3.10
1952	14,808	2,853	19.3	412.8	6.91	1,196	2.90
1951	12,463	2,413	19.4	421.7	5.72	1,136	2.69
1950	11,515	2,143	18.6	445.7	4.81	1,026	2.30
1949	11,416	1,584	13.9	436.4	3.63	919	2.10
1948	11,370	1,332	11.7	439.7	3.03	808	1.84
1947	10,061	1,055	10.5	440.5	2.40	717	1.63
1946	8,778	924	10.5	436.3	2.12	634	1.45

[a] Bureau fédéral de la statistique. Handbook of Agricultural Statistics, Part II—Farm Income, 1926–1957 and Farm Net Income, 1959.

[b] Y compris les dépenses du tracteur, du camion, de l'automobile, du moteur et de la moissonneuse-batteuse, ainsi que les réparations des machines.

[c] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes, n° 16 (pâturages cultivés non compris).

[d] Bureau fédéral de la statistique. Section des finances agricoles, Division de l'agriculture, données inédites.

MISES DE FONDS DANS LES MACHINES ET INSTRUMENTS AGRICOLES AU CANADA

La valeur globale des machines sur les fermes est examinée dans la présente section afin d'indiquer le montant des placements ou des frais généraux que cette valeur représente sur les fermes canadiennes. Ces placements dans les machines sont donnés par acre, étant donné que les superficies en récolte et en jachère ont également augmenté au cours de la période à l'étude. En ce qui concerne les frais généraux relatifs aux machines sur les fermes canadiennes, le graphique 4 fait voir deux aspects significatifs. Premièrement, dans le pays en général, ces frais généraux par acre ont eu tendance à demeurer relativement constants depuis 1951. En même temps on note des écarts considérables d'une région à l'autre dans le montant de ces frais généraux requis dans les différentes parties du pays. Ainsi, dans les provinces des Prairies, les frais généraux relatifs aux machines ont effectivement diminué au cours des dernières années. Cela résulte, encore une fois, des changements survenus dans l'organisation de la ferme et de l'emploi des machines dans cette région. Dans les provinces centrales et les provinces Maritimes, d'autre part, les mises de fonds dans les machines à l'acre ont augmenté de façon régulière et significative pendant toute la période à l'étude, tandis qu'en Colombie-Britannique, surtout avant 1954, l'augmentation a été très forte. Tout cela indique également que la mécanisation s'est faite à des époques différentes dans les diverses régions. Les fluctuations de revenu ont aussi exercé un effet sur l'époque et l'importance des achats de machines.

Graphique 4. — Valeur des machines et instruments par acre en culture et en jachère, au Canada et dans les provinces, 1946-1959.

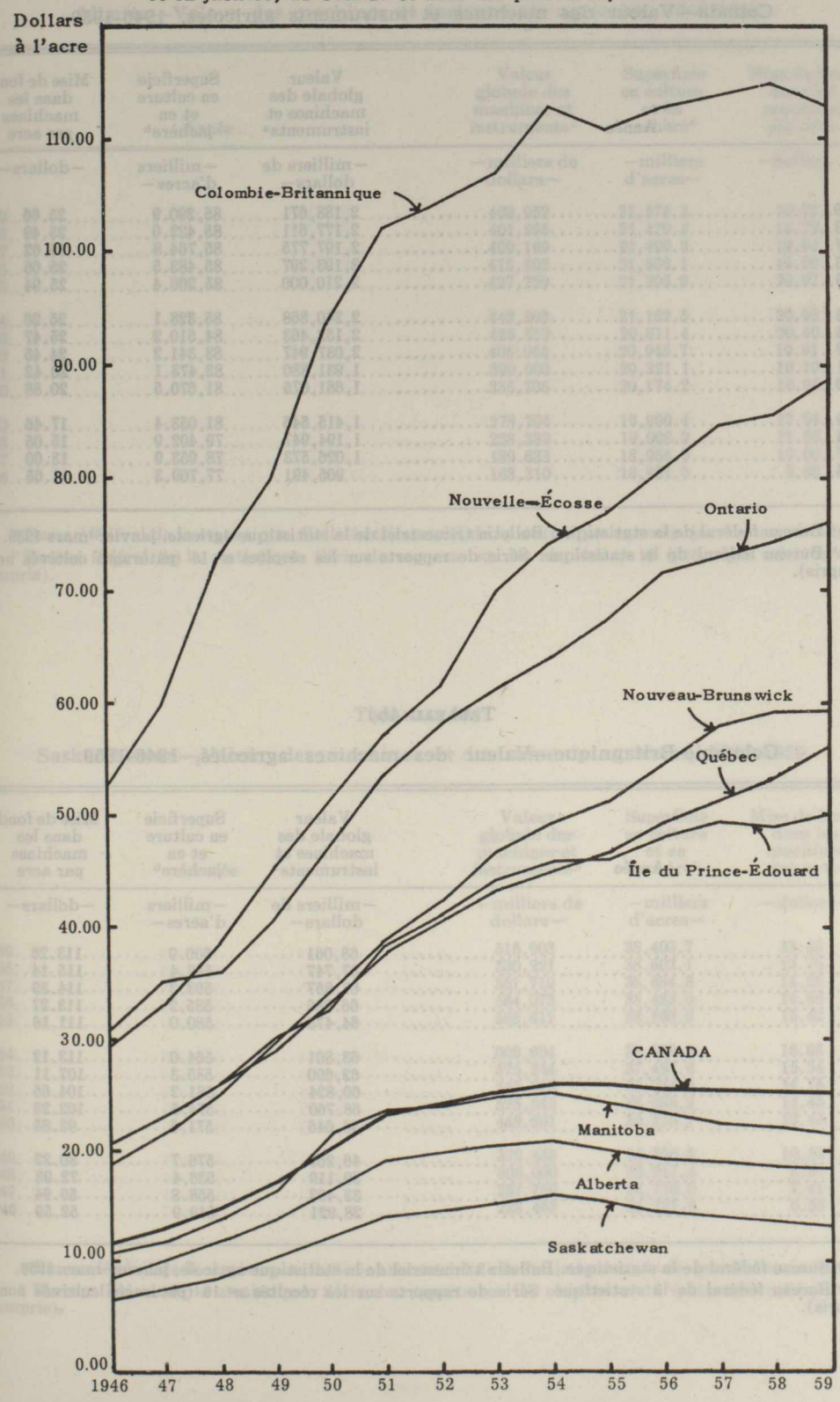


TABLEAU 4a)

Canada—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	2,188,671	85,290.9	25.66
1958	2,177,611	85,422.0	25.49
1957	2,197,775	85,764.8	25.62
1956	2,193,297	85,483.5	25.66
1955	2,210,000	85,206.4	25.94
1954	2,240,868	85,328.1	26.26
1953	2,152,463	84,510.2	25.47
1952	2,037,947	83,341.2	24.45
1951	1,931,880	82,473.1	23.42
1950	1,681,075	81,670.5	20.58
1949	1,415,546	81,053.4	17.46
1948	1,194,947	79,402.9	15.05
1947	1,026,573	78,953.9	13.00
1946	905,491	77,709.3	11.65

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4b)

Colombie-Britannique—Valeur des machines agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	68,061	600.9	113.26
1958	67,747	588.4	115.14
1957	67,857	593.2	114.39
1956	66.286	585.2	113.27
1955	64,475	580.0	111.16
1954	63,801	564.0	113.12
1953	62,690	585.3	107.11
1952	60,824	581.2	104.65
1951	58.760	574.5	102.28
1950	53,646	571.6	93.85
1949	46,262	576.7	80.22
1948	39,119	536,4	72.93
1947	33,493	558.8	59.94
1946	28,921	549.9	52.59

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4c)

Alberta—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	403,952	21,575.3	18.72
1958	401,886	21,470.3	18.72
1957	409,169	21,490.8	19.04
1956	415,802	21,556.1	19.29
1955	427,729	21,306.6	20.07
1954	442,203	21,162.5	20.90
1953	426,559	20,811.4	20.50
1952	405.965	20,945.7	19.81
1951	390,003	20,321.1	19.19
1950	335,705	20,174.2	16.64
1949	278,704	19,990.4	13.94
1948	228,332	19,098.9	11.96
1947	189.633	18,954.0	10.00
1946	163,310	18,801.0	8.69

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4d)

Saskatchewan—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	516,903	38,403.7	13.46
1958	530,221	38,602.1	13.74
1957	551,719	38,684.5	14.26
1956	564,073	38,483.0	14.66
1955	588,417	38,168.9	15.42
1954	609,934	38,038.9	16.03
1953	575,244	37,488.9	15.34
1952	542,395	36,764.0	14.75
1951	525,645	36,385.2	14.45
1950	449,591	36,175.7	12.43
1949	372,463	35,356.5	10.53
1948	308,000	35,017.4	8.80
1947	257,769	34,770.0	7.41
1946	223,463	34,127.9	6.55

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4*e*)

Manitoba—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	227,426	10,416.1	21.83
1958	231,289	10,424.7	22.19
1957	239,713	10,589.0	22.64
1956	243,871	10,435.2	23.37
1955	252,564	10,361.1	24.38
1954	262,489	10,344.7	25.37
1953	256,524	10,278.0	24.96
1952	244,960	10,124.8	24.19
1951	231,801	9,787.2	23.68
1950	201,041	9,348.3	21.50
1949	157,043	9,513.3	16.51
1948	128,382	9,238.9	13.90
1947	108,294	9,173.3	11.80
1946	94,394	8,928.8	10.57

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4*f*)

Ontario—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	592,496	7,750.0	76.45
1958	579,907	7,763.3	74.70
1957	572,965	7,820.0	73.27
1956	559,834	7,791.8	71.85
1955	544,512	8,060.7	67.55
1954	533,884	8,297.8	64.34
1953	514,480	8,376.6	61.42
1952	485,739	8,324.6	58.35
1951	445,278	8,274.8	53.81
1950	389,352	8,171.8	47.64
1949	335,569	8,209.3	40.88
1948	290,879	8,079.0	36.00
1947	257,402	7,280.5	35.35
1946	232,517	7,552.7	30.78

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4g)

Québec—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale de machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	292,950	5,212.3	56.21
1958	280,291	5,210.4	53.79
1957	270,124	5,217.4	51.77
1956	259,870	5,240.0	49.59
1955	250,957	5,354.4	46.87
1954	247,629	5,458.8	45.36
1953	239,272	5,484.8	43.62
1952	226,145	5,543.0	40.80
1951	211,937	5,582.2	37.97
1950	189,607	5,613.4	33.78
1949	169,413	5,766.5	29.38
1948	150,561	5,735.8	26.25
1947	135,505	5,814.4	23.30
1946	123,153	5,968.2	20.63

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4h)

Nouveau-Brunswick—Valeur des machines et instruments agricoles. 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	33,303	562.3	59.23
1958	33,377	564.8	59.10
1957	33,667	579.3	58.12
1956	32,601	595.4	54.75
1955	31,738	618.5	51.31
1954	31,552	638.7	49.40
1953	30,611	651.0	47.02
1952	28,335	666.5	42.51
1951	26,971	689.8	39.10
1950	24,475	719.7	34.01
1949	22,089	746.2	29.60
1948	19,555	774.2	25.26
1947	17,501	806.3	21.70
1946	15,631	828.8	18.86

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4*j*)

Nouvelle-Écosse—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	33,096	372.5	88.85
1958	32,539	379.0	85.85
1957	32,203	379.4	84.88
1956	30,965	383.2	80.81
1955	30,149	391.6	76.99
1954	30,009	401.9	74.67
1953	38,618	408.3	70.09
1952	26,496	428.6	61.82
1951	25,224	436.6	57.77
1950	23,005	447.2	51.44
1949	20,873	457.1	45.66
1948	18,582	482.5	38.51
1947	16,736	506.4	33.05
1946	15,049	515.8	29.18

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 4*k*)

Île du Prince-Édouard—Valeur des machines et instruments agricoles, 1946-1959

Année	Valeur globale des machines et instruments[a]	Superficie en culture et en jachère[b]	Mise de fonds dans les machines par acre
	—milliers de dollars—	—milliers d'acres—	—dollars—
1959	20,484	407.6	50.25
1958	20,354	415.3	49.01
1957	20,358	411.2	49.51
1956	19,995	413.7	48.33
1955	19,459	420.4	46.29
1954	19,367	420.9	46.01
1953	18,465	415.9	44.40
1952	17,088	412.8	41.40
1951	16,261	421.7	38.56
1950	14,653	445.7	32.88
1949	13,130	436.4	30.09
1948	11,537	439.7	26.24
1947	10,240	440.5	23.25
1946	9,053	436.3	20.75

[a] Bureau fédéral de la statistique. Bulletin trimestriel de la statistique agricole, janvier-mars 1959.

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

VENTES DE MACHINES ET OUTILLAGE AGRICOLES ET DE PIÈCES DE RECHANGE AU CANADA

Le graphique 5 et les tableaux qui suivent indiquent le total des ventes d'instruments et outillage agricoles, y compris les pièces de rechange, au Canada et dans chaque province pour la période 1946-1959. Ces données indiquent que les dépenses globales en machineries et en réparations dans le Canada en général ont tendance à s'effectuer dans les limites assez étroites. Ces dépenses ont augmenté de façon modérée au cours de la période allant de 1946 à 1952; elles ont diminué fortement jusqu'en 1954 et ont augmenté légèrement depuis cette date.

Les mêmes écarts par région se sont produits en ce qui concerne les ventes de machines, comme il a été démontré dans le cas du total des placements en machines et des frais d'exploitation par acre. Les ventes dans les provinces des Prairies ont été relativement faibles, les provinces centrales et les provinces Maritimes se situant dans une position intermédiaire, et les ventes de machines par acre en culture et en jachère en Colombie-Britannique représentant un montant significativement plus élevé.

Les ventes d'instruments et de pièces de rechange tendent à varier d'année en année. On sait que cette variation est liée aux variations du revenu net agricole de l'année respective. Même si le changement dans les ventes au cours de la période n'est pas considérable, les changements d'une année à l'autre, toutefois, sont à l'occasion autrement significatifs par rapport aux ventes globales.

Graphique 5. — Ventes globales d'instruments et outillage (y compris les pièces de rechange) par acre en culture et en jachère au Canada et dans les provinces, 1946-1959.

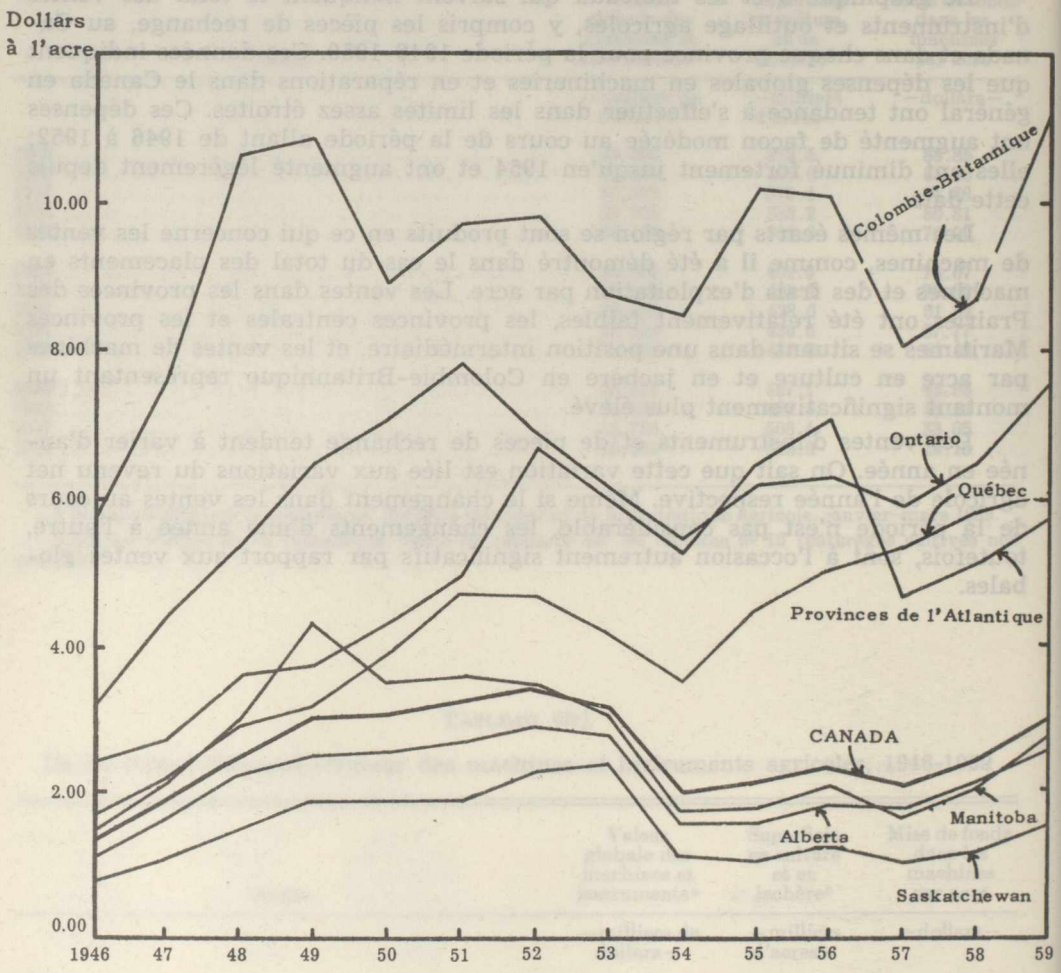


TABLEAU 5a)

Canada—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	212,231,369	38,887,438	251,118,817	85,290.8	2.94
1958	172,014,376	33,978,663	205,993,039	85,422.0	2.41
1957	149,901,593	33,820,056	183,721,649	85,764.8	2.14
1956	170,767,455	31,824,672	202,592,127	85,483.5	2.37
1955	153,124,434	28,451,964	181,576,398	85,206.4	2.13
1954	146,702.695	27,355,796	174,038.491	85,328.1	2.04
1953	238,050,354	31,818,818	269,869,172	84,510.2	3.19
1952	250,277,241	31,231,946	282,509,187	83,341.2	3.39
1951	235,620,345	28,772,869	264,393,214	82,473.1	3.20
1950	218,187,120	29,862,034	248,049,154	81,670.5	3.04
1949	217,089,685	28,104,505	245,194,190	81,053.4	3.02
1948	170,666,070	26,996,844	197,662,914	79,402.9	2.49
1947	122,394,742	23,276,162	145,670,904	78,953.9	1.84
1946	81,698,185	20,827,005	102,525,190	77,709.3	1.32

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5b)

Colombie-Britanique—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	5,589,732	1,142,177	6,731,909	600.9	11.20
1958	4,146,080	977,362	5,123,442	588.4	8.71
1957	3,804,730	959,693	4,764,423	593.2	8.03
1956	5,092,745	803,434	5,896,179	585.2	10.08
1955	5,185,630	721,778	5,907,408	580.0	10.18
1954	4,215,248	600,091	4,815,339	564.0	8.54
1953	4,508,606	585,008	5,093,614	585.3	8.70
1952	5,021,983	688,777	5,710,760	581.2	9.82
1951	5,064,558	527,060	5,591,618	574.5	9.73
1950	4,125,132	951,829	5,076,961	571.6	8.88
1949	5,693,928	564,628	6,258,556	576.7	10.85
1948	5,221,816	490,276	5,712,092	536.4	10.65
1947	3,790,165	426,219	4,216,384	558.8	7.54
1946	2,798,574	309,511	3,108,085	549.9	5.65

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5c)

Alberta—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	47,934,063	8,492,764	56,426,827	21,575.3	2.61
1958	37,943,736	7,560,969	45,504,705	21,470.3	2.12
1957	30,934,663	7,278,914	38,213,577	21,490.8	1.78
1956	32,686,198	6,990,800	39,676,998	21,556.1	1.84
1955	28,065,645	6,314,449	34,380,094	21,306.6	1.61
1954	28,017,559	6,025,669	34,043,228	21,162.5	1.61
1953	51,302,523	7,457,431	58,759,954	20,811.4	2.82
1952	53,505,361	7,378,116	60,883,477	20,495.7	2.97
1951	48,267,092	6,820,867	55,087,959	20,321.1	2.71
1950	45,117,409	7,186,798	52,304,207	20,174.2	2.59
1949	44,459,129	6,724,015	51,183,144	19,990.4	2.56
1948	36,748,138	6,754,060	43,502,198	19,098.9	2.28
1947	25,953,168	5,615,266	31,568,434	18,954.0	1.66
1946	15,698,660	4,821,057	20,519,717	18,801.0	1.09

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5d)

Saskatchewan—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	50,520,529	10,876,455	61,396,984	38,403.7	1.60
1958	36,905,208	9,516,116	46,421,324	38,602.1	1.20
1957	32,137,391	9,430,614	41,568,005	38,684.5	1.07
1956	40,748,641	9,355,538	50,104,179	38,483.0	1.30
1955	32,435,199	7,893,314	40,328,513	38,168.9	1.06
1954	37,371,962	7,899,989	45,271,951	38,038.9	1.19
1953	80,333,503	10,104,946	90,438,449	37,488.9	2.41
1952	75,859,527	9,762,610	85,622,137	36,764.0	2.33
1951	61,147,757	8,230,364	69,378,121	36,885.2	1.91
1950	62,629,271	8,035,003	70,664,274	36,175.7	1.95
1949	59,629,464	8,939,587	68,569,051	35,356.5	1.94
1948	46,505,877	8,362,667	54,868,544	35,017.4	1.57
1947	33,382,699	7,407,977	40,790,676	34,770.0	1.17
1946	20,308,054	7,348,265	27,656,319	34,127.9	0.81

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5*e*)

Manitoba—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	24,081,680	4,490,250	28,571,930	10,416.1	2.74
1958	17,694,803	3,835,412	21,530,215	10,424.7	2.06
1957	14,713,559	3,985,737	18,699,296	10,589.0	1.76
1956	18,588,098	3,944,453	22,532,551	10,435.2	2.16
1955	15,074,611	3,535,101	18,609,712	10,361.1	1.80
1954	15,538,264	3,315,757	18,854,021	10,344.7	1.82
1953	28,030,312	3,963,885	31,994,197	10,278.0	3.11
1952	31,578,047	3,809,424	35,387,471	10,124.8	3.50
1951	31,698,984	3,802,524	35,501,508	9,787.2	3.63
1950	29,308,664	3,801,813	33,110,477	9,348.3	3.54
1949	37,474,620	4,143,931	41,618,551	9,513.3	4.37
1948	23,369,284	3,908,708	27,277,992	9,238.9	2.95
1947	15,583,121	3,456,574	19,039,695	9,173.3	2.08
1946	9,987,683	2,999,607	12,987,290	8,928.8	1.45

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5*f*)

Ontario—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	50,591,586	8,019,939	58,611,525	7,750.0	7.56
1958	43,058,467	7,001,765	50,060,232	7,763.3	6,45
1957	39,173,706	6,978,519	46,152,225	7,820.0	5.90
1956	42,902,342	6,363,550	49,265,892	7,791.8	6.32
1955	43,819,906	6,233,131	50,050,037	8,060.7	6.21
1954	39,360,291	6,008.045	45,368,336	8,297.8	5.47
1953	45,442,835	6,091,975	51,534,810	8,376.6	6.15
1952	51,448,643	6,165,581	57,614,224	8,324.6	6.92
1951	58,736,885	6,166,312	64,903,197	8,274.8	7.84
1950	51,922,436	6,038,045	57,960,481	8,171.8	7.09
1949	47,775,991	5,182,703	52,958,694	8,209.3	6.45
1948	38,453,369	4,995,751	43,449,120	8,079.0	5.38
1947	28,036,903	4,299,526	32,336,429	7,280.5	4.44
1946	20,268,580	3,481,051	23,749,631	7,552.7	3.14

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5*g*)

Québec—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	27,030,562	4,567,515	31,688,077	5,202.3	6.09
1958	26,468,820	3,986,515	30,455,335	5,210.4	5.84
1957	23,841,645	4,113,305	27,954,950	5,217.4	5.36
1956	23,325,374	3,305,064	26,630,438	5,240.0	5.08
1955	21,713,939	2,740,685	24,454,624	5,354.4	4.57
1954	16,942,850	2,513,373	19,456,223	5,458.8	3.56
1953	20,587,165	2,632,097	23,219,262	5,484.8	4.23
1952	23,745,129	2,446,112	26,191,241	5,543.0	4.72
1951	23,816,008	2,424,565	26,240,573	5,582.2	4.70
1950	19,137,999	2,746,377	21,884,376	5,613.4	3.90
1949	16,657,442	1,837,644	18,495,086	5,766.5	3.21
1948	14,906,555	1,825,560	16,732,115	5,735.8	2.92
1947	11,361,856	1,502,688	12,864,544	5,814.4	2.21
1946	8,867,989	1,362,486	10,230,475	5,968.2	1.71

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles».

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

TABLEAU 5*h*)

Provinces de l'Atlantique—Ventes d'instruments et outillage agricoles (y compris les réparations et les pièces), 1946-1959.

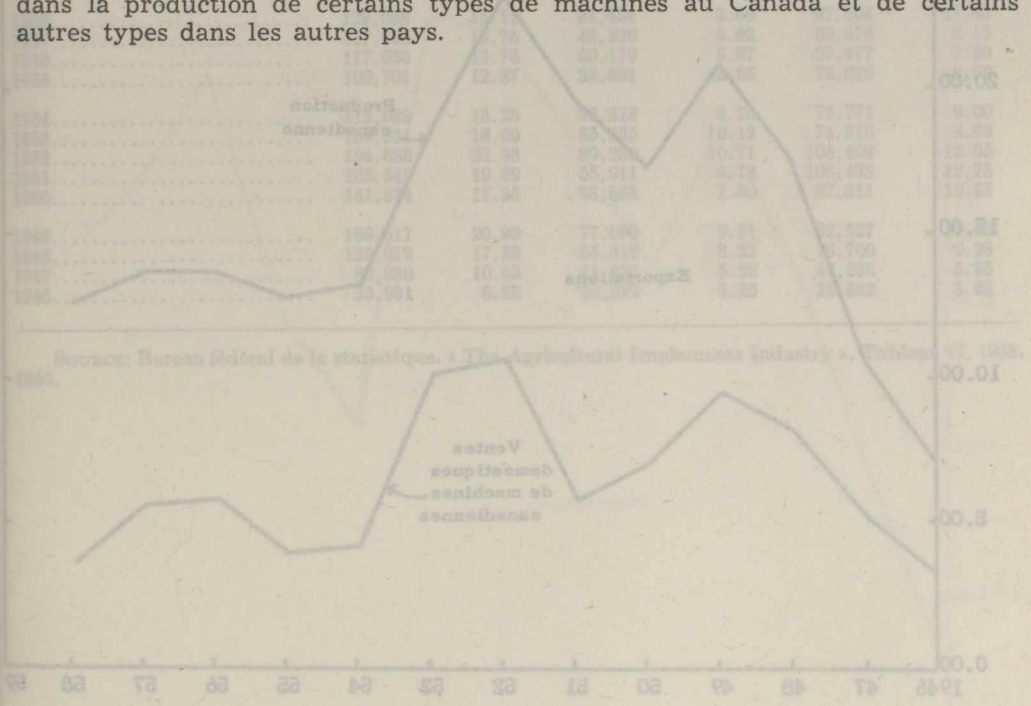
Année	Ventes d'instruments et outillage agricoles[a]	Ventes de pièces de rechange[a]	Total	Superficie en culture et en jachère[b]	Total par acre
		—dollars—		—milliers d'acres—	—dollars—
1959	6,482,227	1,209,338	7,691,565	1,341.8	5.73
1958	5,797,262	1,100,524	6,897,786	1,359.1	5.08
1957	5,295,899	1,073,274	6,369,173	1,369.0	4.65
1956	7,424,057	1,061,833	8,485,890	1,392.3	6.09
1955	6,829,504	1,013,506	7,843,010	1,430.5	5.48
1954	5,256,521	972,872	6,229,393	1,461.5	4.26
1953	7,845,410	983,476	8,828,886	1,475.2	5.98
1952	9,118,551	981,326	10,099,877	1,507.9	6.70
1951	6,889,061	801,177	7,690,238	1,548.1	4.97
1950	5,946,209	1,102,169	7,048,378	1,612.6	4.37
1949	5,399,111	711,997	6,111,108	1,639.7	3.73
1948	5,461,031	659,822	6,120,853	1,696.4	3.61
1947	4,286,830	567,912	4,854,742	1,753.2	2.77
1946	3,768,645	505,027	4,273,672	1,780.9	2.40

[a] Bureau fédéral de la statistique. «Ventes d'instruments et outillage agricoles.»

[b] Bureau fédéral de la statistique. Série de rapports sur les récoltes nº 16 (pâturages cultivés non compris).

FABRICATION, VENTES DOMESTIQUES, IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS PAR L'INDUSTRIE DES MACHINES AGRICOLES AU CANADA

Les graphiques 6 et 7 fournissent un exposé préliminaire de la structure de l'industrie des machines agricoles au Canada et de la nature du marché canadien pour ces machines. Le graphique 6 fait voir que, depuis environ 1948, une proportion considérable des machines agricoles fabriquées au Canada ont été exportées. En même temps, comme l'indique le graphique 7, une forte proportion des ventes de machines au Canada comprend des machines importées. On sait qu'un certain nombre de fabricants ont tendance à se spécialiser dans la production de certains types de machines au Canada et de certains autres types dans les autres pays.



Graphique 6. — Valeur de la fabrication des machines au Canada. Ventes à l'exportation et au pays par acre en culture et en jachère, 1946-1958.

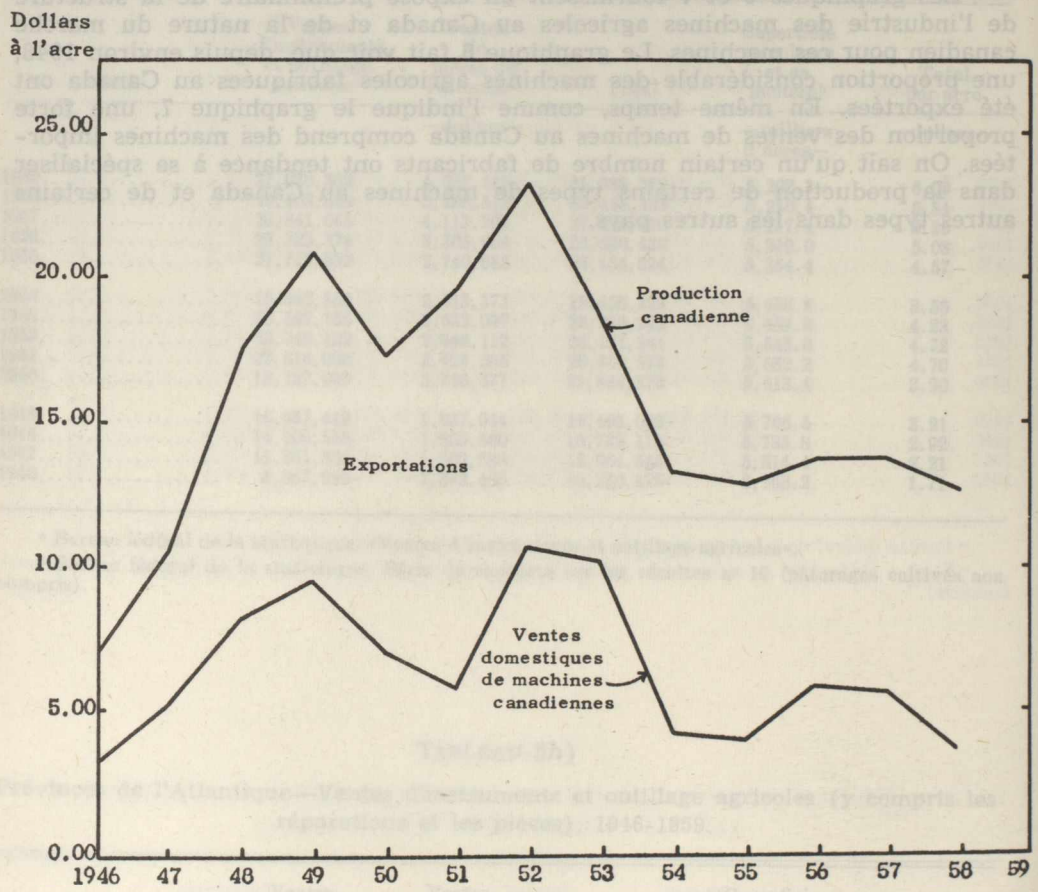


TABLEAU 6

Valeur des machines fabriquées au Canada, ventes domestiques de machines d'origine canadienne et exportations, 1946-1958.

Année	Total des machines fabriquées au Canada		Ventes domestiques de machines fabriquées au Canada		Exportations	
	—milliers de dollars—	—par acre—	—milliers de dollars—	—par acre—	—milliers de dollars—	—par acre—
	$	$	$	$	$	$
1958	129,088	15.11	31,494	3.69	97,594	11.42
1957	117,896	13.75	48,220	5.62	69,676	8.12
1956	117,656	13.76	50,179	5.87	67,477	7.89
1955	109,701	12.87	33,691	3.95	76,010	8.92
1954	113,089	13.25	36,318	4.26	76,771	9.00
1953	159,851	18.69	85,535	10.12	74,316	8.69
1952	194,688	23.36	89,280	10.71	105,408	12.65
1951	162,349	19.69	55,911	6.78	106,438	12.75
1950	141,674	17.35	53,863	7.00	87,811	10.75
1949	169,617	20.93	77.090	9.51	92,527	11.43
1948	139,079	17.52	65,319	8.23	73,760	9.28
1947	83,930	10.63	41,692	5.28	42,238	5.35
1946	53,991	6.95	25,329	3.26	28,662	3.68

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique. « The Agricultural Implements Industry », Tableau 17, 1958, 1955.

Graphique 7. — Ventes globales de machines au pays. Importations et ventes de machines canadiennes par acre en culture et en jachère au Canada, 1946-1959.

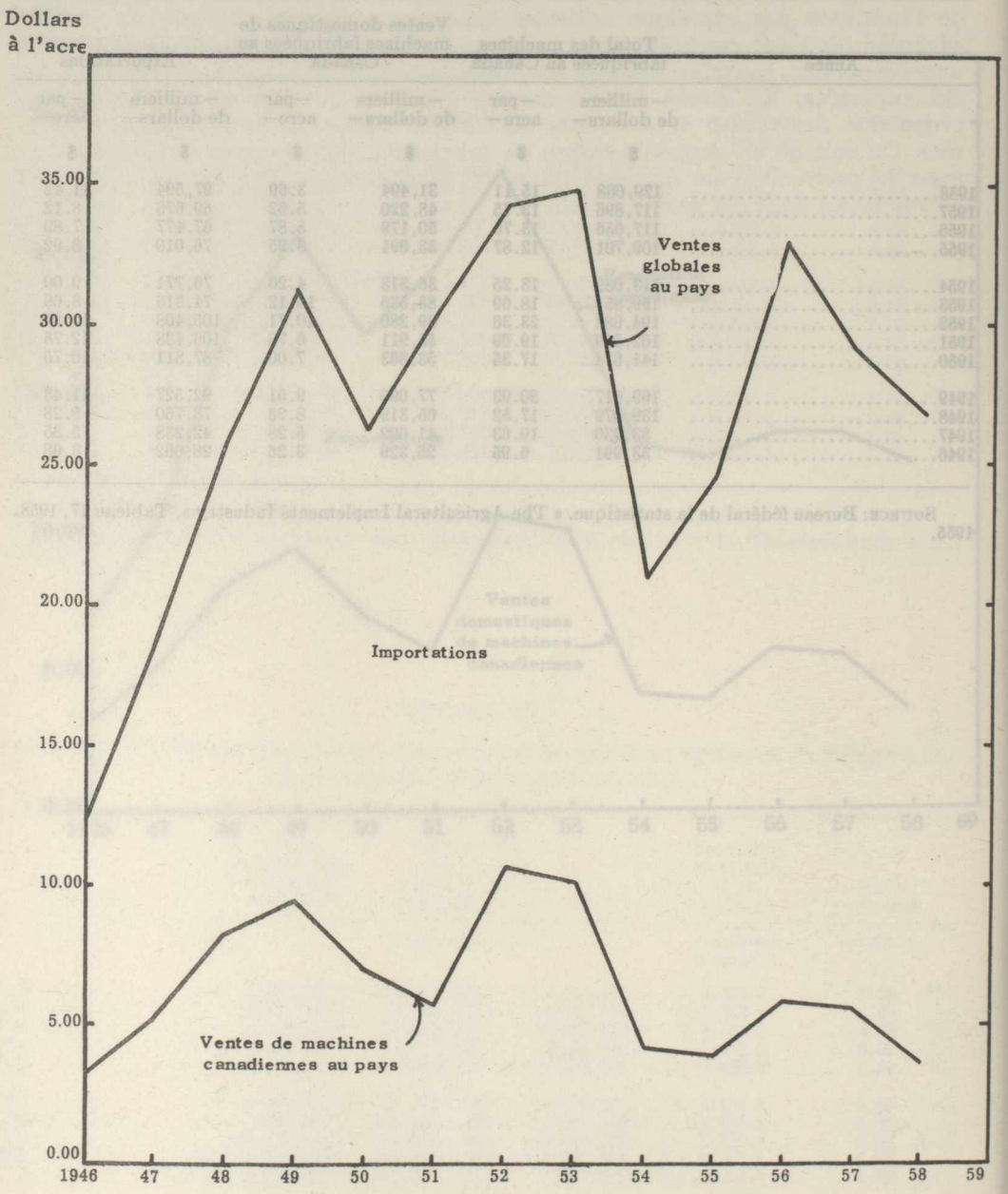
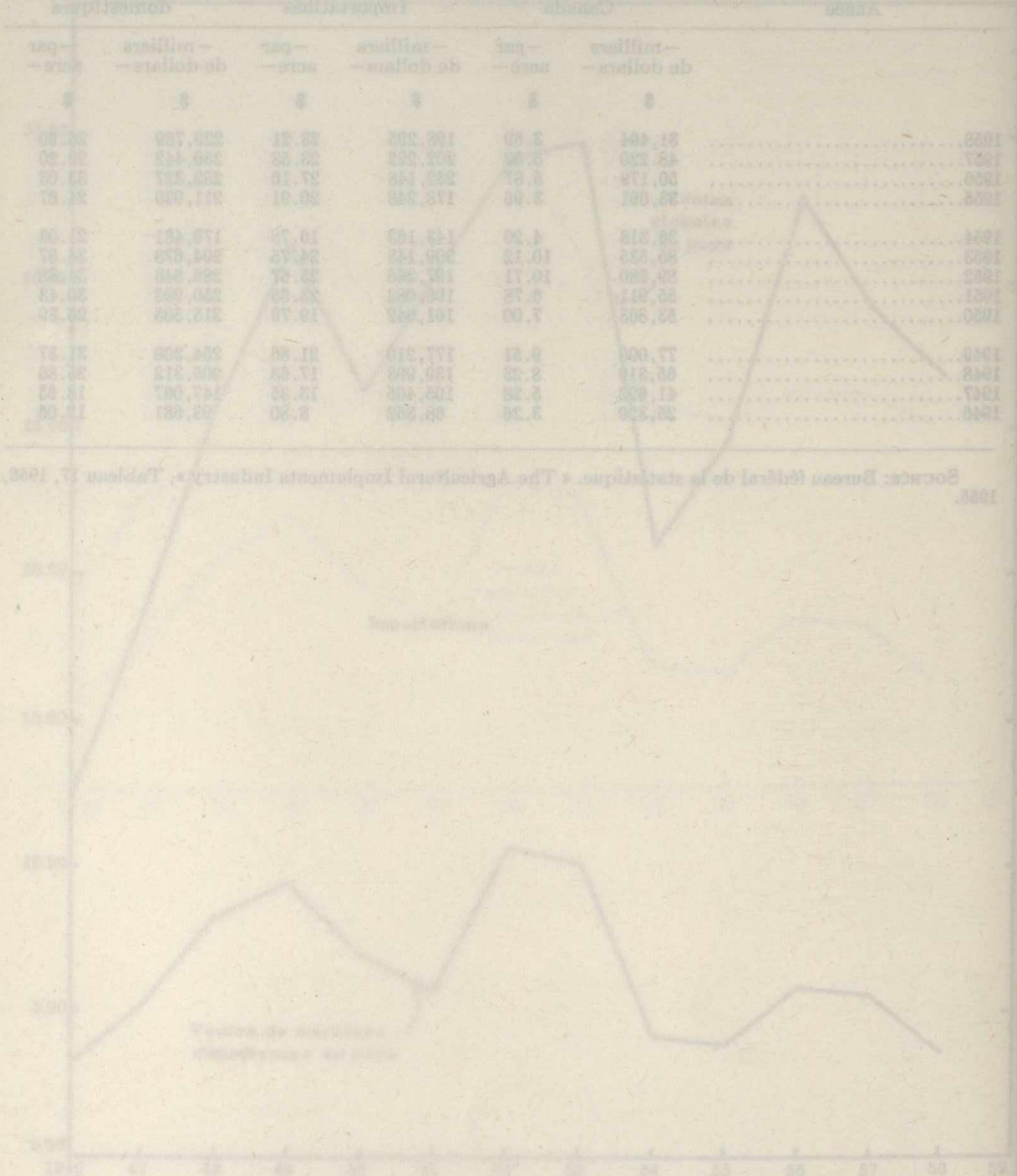


TABLEAU 7

Ventes globales de machines au Canada, y compris les machines d'origine canadienne et les importations, 1946-1958.

Année	Ventes domestiques de machines fabriquées au Canada		Importations		Total de ventes domestiques	
	—milliers de dollars—	—par acre—	—milliers de dollars—	—par acre—	—milliers de dollars—	—par acre—
	$	$	$	$	$	$
1958	31,494	3.69	198,295	23.21	229,789	26.90
1957	48.220	5.62	202,222	23.58	250,442	29.20
1956	50,179	5.87	232,148	27.16	282,327	33.03
1955	33,691	3.95	178,248	20.91	211,939	24.87
1954	36,318	4.26	143,163	16.78	179,481	21.03
1953	85,535	10.12	209,143	24.75	294,678	34.87
1952	89,280	10.71	197,266	23.67	286,546	34.38
1951	55,911	6.78	195,082	23.65	250,993	30.43
1950	53,863	7.00	161,642	19.79	215,505	26.39
1949	77,090	9.51	177,210	21.86	254,300	31.37
1948	65,319	8.23	139,993	17.63	205,312	25.86
1947	41,692	5.28	105,405	13.35	147,097	18.63
1946	25,329	3.26	68,352	8.80	93,681	12.06

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique. « The Agricultural Implements Industry », Tableau 17, 1958, 1955.



CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature
1960-1961

COMITÉ PERMANENT

DE

L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 3

CANADA
OCT 18 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU MERCREDI 14 AVRIL 1961

TÉMOINS:

De la *Fédération canadienne des agriculteurs*: M. H. H. Hannam, président; W. C. Hopper, économiste; M. David Kirk, secrétaire.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: M. Paul Lahaye et M. C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Brunsden
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
(Quorum 15)
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Regnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb - (60)

Secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAL

VENDREDI, 14 avril 1961
(4)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9h. 40 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Argue, Badanai, Belzine, Boulanger, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Cooper, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Knowles, McBain, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Pascoe, Phillips, Rapp, Regnier, Ricard, Rompré, Southam, Stefanson, Thomas, Tucker et Webb (31).

Aussi présents: *De la Fédération canadienne des agriculteurs*: M. H. H. Hannam, président; M. W. C. Hopper, économiste, et M. David Kirk, secrétaire.

M. Hannam présente un mémoire au nom de la Fédération canadienne des agriculteurs touchant les prix des machines agricoles.

Le Comité interroge M. Hannam, M. Hopper et M. Kirk sur le mémoire de la Fédération.

M. Southam propose, avec l'appui de M. Fane, et

Il est décidé — Qu'un exemplaire d'un questionnaire sur les *Profits ou pertes sur les machines*, distribué par le *National Farm Radio Forum*, soit imprimé en appendice au procès-verbal de ce jour. (*Voir appendice "A" au procès-verbal d'aujourd'hui*).

A 11 heures du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 h. et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(5)

Le Comité reprend sa séance à 2 h. 40 de l'après-midi, sous la présidence de M. McBain.

Présents: MM. Argue, Boulanger, Brunsden, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Cooper, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Knowles, McBain, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Pascoe, Peters, Rapp, Rogers, Rompré, Southam, Stefanson, Thomas et Tucker (27).

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance du matin.

Le secrétaire du Comité donne lecture d'un télégramme venant du Syndicat du blé de l'Alberta.

M. Hannam donne lecture d'une déclaration supplémentaire touchant le mémoire de la Fédération.

O n poursuit l'interrogatoire des représentants de la Fédération des agriculteurs.

Le Comité remercie les représentants de la Fédération canadienne des agriculteurs d'être venus.

A 4 h. et quart de l'après-midi le Comité s'ajourne jusqu'au vendredi 21 avril à 9 h. et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

APPENDICE "A"

FORUM AGRICOLE NATIONAL RADIODIFFUSÉ
(*NATIONAL FARM RADIO FORUM*)

Sommaire national
Rédacteur-directeur: *Roger Schwass*
Sujet: *Profits ou pertes sur l'outillage*
Date: 6 *mars* 1961

Nombre de rapports: 284
Total de l'assistance: 3237
Nombre moyen des groupes: 11.6

Opinions sur l'émission: *bonne*, 155; *passable*, 71; *faible*, 2; *pas de commentaires*, 35.

---

1. Croyez-vous qu'il y a lieu d'uniformiser davantage les machines agricoles?

Oui	252	forums
Non	6	"

Quelles pièces devrait-on uniformiser?

Les sections de faucheuses et les protecteurs	81	forums
Arbres de prise de puissance motrice	71	"
Ecrous et boulons	70	"
Verrous de charrue	68	"
Raccords en triangle	53	"
Roues et pneus de machines agricoles	46	"
Chaînes pour outillage	31	"
Coussinets à billes et à rouleaux	24	"
Moins de modèles et dimensions moindres	18	"
Filtres à l'huile	14	"
Garnitures hydrauliques	4	"

2. Quelles recommandations désireriez-vous faire au Comité de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des Communes, que nous pourrions lui transmettre?
   (a) L'État devrait réglementer les marges de bénéfices.
   (b) On devrait établir un grand centre d'expérimentation qui préparerait des rapports sur toutes les nouvelles machines agricoles mises sur le marché.
   (c) On devrait faire enquête sur le coût élevé des pièces de rechange.
   (d) On devrait enquêter sur la possibilité de bénéfices excessifs réalisés par l'industrie des machines agricoles.
   (e) Les sociétés de machines agricoles (surtout en ce qui a trait à la sécurité) devraient être tenues par la loi d'uniformiser leurs produits.
   (f) On devrait vérifier les garantis du point de vue de l'exactitude et de l'authenticité, et les concessionnaires devraient être tenus de se procurer des permis.

3. Quelles autres opinions soutenez-vous au sujet du coût des machines agricoles?
   (a) Les prix des machines aratoires ne correspondent pas aux prix des produits agricoles.
   (b) Le bénéfice du concessionnaire et du fabricant est trop élevé.
   (c) La multiplicité des modèles, des styles, des puissances augmente le coût sans accroître la valeur réelle pour le cultivateur.
   (d) Les frais de réparation sont beaucoup trop élevés.
   (e) On ne devrait pas encombrer les tracteurs d'accessoires peu pratiques. Les cultivateurs devraient boycotter ces accessoires de fantaisie comme la servo-direction.
   (f) La qualité des machines n'est pas aussi bonne que par le passé.

Commentaires

"Une loi devrait stipuler que les nouvelles inventions en matière de machines agricoles devront être éprouvées selon les normes établies par le gouvernement avant d'être mises sur le marché. On devrait adopter une loi fédérale semblable à celle qui est en vigueur en Saskatchewan, portant que les agences devront remplir toutes les garanties données à l'égard des machines, si elles veulent conserver leurs permis."

Musquodobit-Brookvale, (N.-É.)

"Cesser d'acheter les grosses machines à prix élevés munies de toutes sortes d'accessoires, afin d'obliger les fabricants à produire des modèles plus petits et moins coûteux, comme dans le cas des fabricants d'automobiles".

Lobo-Centre, (Ontario.)

"Certaines machines coûtent trop cher et ne sont pas toujours appropriées. Nous aimerions qu'on fabrique des tracteurs et des machines agricoles plus économiques et qu'on laisse de côté les lumières ou les sièges de luxe. Les grosses machines comme les moissonneuses-batteuses sont d'un coût trop élevé pour la plupart des cultivateurs, de sorte qu'il vaut mieux qu'un seul achète la machine et loue ses services aux autres."

High and Low Forest, (P.-Q.)

"Le coût des machines agricoles est trop élevé. Le gouvernement devrait intervenir afin de réduire les bénéfices. On devrait encourager les coopératives à fabriquer des machines agricoles.

Forums Ruraux Acadiens, (N.-B.)

28 mars 1961.

TÉMOIGNAGES

VENDREDI 14 avril 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je crois que nous sommes en nombre. Je suis heureux de souhaiter de nouveau la bienvenue à M. H. H. Hannam, qui est le président actuel de la Fédération canadienne des agriculteurs, à M. W. C. Hopper, économiste, et à M. David Kirk, secrétaire de la Fédération canadienne des agriculteurs.

Avant de passer à autre chose, il y aurait peut-être lieu de faire remarquer aux membres du Comité qu'ils ont tous reçu l'horaire revisé de la comparution des témoins, le mémoire présenté par le Syndicat du blé de l'Alberta,- cet organisme n'enverra pas de représentants ici, - le mémoire du Congrès du travail du Canada et un opuscule intitulé *Our Future is Linked Together*, préparé par le *Farm Equipment Institute of North America*. Il nous a été adressé par le président du Comité canadien d'information de l'Institut, M. H. L. Hickey.

J'espère aussi que chaque membre du Comité a apporté son exemplaire du mémoire de la Fédération canadienne des agriculteurs, car notre approvisionnement est limité.

J'ajouterai que nous espérons qu'on nous fera parvenir les mémoires une semaine d'avance comme nous l'avons demandé, et je rappelle à tous les membres du Comité d'apporter leurs mémoires, car je suis certain que le nombre en est limité.

Je demanderai maintenant à M. Hannam de présenter le mémoire de la Fédération canadienne des agriculteurs.

M. HANNAM (*président, Fédération canadienne des agriculteurs*): Monsieur le président et messieurs, nous sommes heureux d'avoir cette occasion de vous présenter un mémoire. J'espère que l'apparence et la longueur du mémoire ne vous découragera pas. Nous avons proposé de ne vous donner lecture que des paragraphes à double espace. Tous les paragraphes à simple espace ne sont qu'une explication du texte général. Ils y ont été insérés à titre de renseignements et, dans bien des cas, ils vous feront comprendre le pourquoi de certaines déclarations et les raisons de certaines opinions et recommandations que nous avons présentés. Ainsi, j'espère que vous n'aurez pas l'idée que le mémoire est trop long.

Dans ce mémoire, nous avons cherché à vous faire connaître l'opinion collective des cultivateurs de tout le Canada. Nous avons consacré beaucoup de travail à la préparation de ce mémoire en faisant parvenir un questionnaire à tous nos principaux organismes, qui à leur tour les ont transmis à leurs comités locaux et aux particuliers. Puis nous avons compilé les résultats par provinces et pour l'ensemble du pays.

Voici donc un ensemble des opinions des cultivateurs sur le commerce des machines agricoles.

Monsieur le président et messieurs:

Il n'est pas étonnant que le prix de revient des machines agricoles, des réparations et des pièces de rechange, et la nécessité d'explorer toutes les possibilités de diminuer ce prix, aient été la préoccupation constante des

cultivateurs, de leurs associations, et des gouvernements depuis nombre d'années.

Les cultivateurs à tous les paliers de revenu reconnaissent qu'ils ne sauraient produire les denrées agricoles de toutes sortes s'ils ne peuvent recourir en grande partie à l'utilisation de machines modernes qui économisent le travail. Il en résulte que les frais occasionnés par l'utilisation de ces machines représentent une partie de plus en plus grande de l'ensemble du coût de production des cultivateurs. De même, la proportion de ce coût par rapport au revenu brut ne cesse de s'accroître.

Ce besoin d'accroître la mécanisation s'accompagne d'une hausse constante, au cours de la période d'après-guerre, du prix des machines agricoles, ainsi que du prix des réparations et des pièces de rechange de ces machines.

En dernier lieu, nous constatons, à la lumière de ce besoin de mécanisation et de la hausse du prix de revient de ces machines, que les prix des produits agricoles n'accusent pas une augmentation correspondante. Le cultivateur est aux prises avec ses frais de production au regard des prix de ses produits, et il est à la fois inévitable et approprié qu'on étudie avec le plus grand soin la possibilité de réduire le coût des machines agricoles.

Le revenu national net des agriculteurs, exprimé en dollars de valeur stable, était de 35 p. 100 moins élevé en 1959 qu'en 1949. Au cours de la même décennie le nombre des exploitants de fermes du Canada, a diminué de 210,000, soit d'environ 33 p. 100. Malgré cette forte réduction, le revenu net par exploitant, exprimé en dollars stables, était de 5 p. 100 moins élevé en 1959 qu'en 1949. Si le coût de production des denrées et des services que doivent se procurer les cultivateurs avaient fléchi dans une certaine mesure comme leurs revenus, leur situation ne serait pas aussi difficile; mais il n'en est pas ainsi. Ces denrées et services essentiels, y compris le coût de la vie, sur la ferme, accusent une hausse d'environ 30 p. 100 au cours de cette décennie.

Cependant, en dépit de cet étau coûte-prix, les 450,000 exploitants agricoles du Canada ont acheté en une seule année (1959) des machines et de l'outillage agricole d'une valeur de 212 millions de dollars, prix de gros, et ont fait faire des réparations coûtant 39 millions de dollars. Le total de ces dépenses, évaluées au prix de détail, représenterait une somme de 315 millions de dollars, soit environ $700 par exploitant.

En établissant ces calculs, on n'a pas tenu compte des rabais pour achats au comptant, ni des reprises. On a effectué ces fortes dépenses et ces placements à une échelle assez considérable, nonobstant la modicité relative des revenus agricoles, comparativement aux revenus de ces autres occupations qui nécessitent des placements de capitaux semblables. Ces considérations démontrent clairement la forte pression exercée par les progrès technologiques sur le cultivateur et à quel point ces instruments de production et leur maintien en état de fonctionnement sont essentiels à ces producteurs d'aliments pour la population du Canada.

Le problème en perspective

Presque toutes les réponses que nous avons reçues de cultivateurs à un questionnaire que nos organismes à travers le Canada ont largement distribué portaient que c'est le bas niveau de leurs revenus qui a déterminé dans quelle mesure les cultivateurs ont pu se procurer de nouvelles machines. L'emphase sur le revenu, plutôt que sur l'aspect "coût" du dilemme coût-prix, est significatif, à notre avis, et illustre un point que nous désirons ex-

poser dès le début.

Nous pensons que les difficultés fondamentales de l'agriculture découlent d'éléments d'ordre technologique qui font accroître rapidement la productivité en agriculture, ainsi que de l'absence d'un accroissement correspondant de la demande pour les produits agricoles. Il en résulte une tendance chronique à la surproduction et à une pression descendante sur les prix agricoles et le nombre des cultivateurs.

Nous croyons que les cultivateurs se rendent compte de ce fait, et ils ne voudraient pas que nous courrions le risque de créer l'impression qu'à notre avis les problèmes de l'agriculture découlent en somme de l'accroissement des frais d'exploitation, même si ces derniers peuvent être dommageables lorsqu'ils se produisent. Créer une telle impression ne servirait pas les meilleurs intérêts de la cause de la politique agricole au Canada.

C'est en améliorant les conditions de la vente et des prix des produits agricoles, en agrandissant nos marchés, en créant des occasions d'avancement économique pour la classe rurale, et en ayant recours à des programmes de crédits progressifs et de mises en valeur qu'on aura le plus de chances d'améliorer la situation du cultivateur.

Nous n'avons pas l'intention de sousestimer l'importance de la présente enquête en soulignant ce point, mais plutôt d'en ramener la signification à sa perspective réelle. Une enquête comme celle-ci est vraiment importante pour le cultivateur. Elle l'est davantage, parce qu'elle a trait à l'efficacité et à la productivité d'une partie de notre industrie de la fabrication et de la distribution, et qu'à ce titre elle intéresse l'ensemble du Canada, comme l'est toute enquête sur les moyens d'accroître notre richesse nationale et notre productivité.

Après avoir signalé ce point, nous avons l'intention de consacrer le reste de notre exposé à la question à l'étude, celle des prix et du coût des machines agricoles.

Conclusion générale

Nous devrions peut-être commencer par énoncer, en termes très généraux, les conclusions fondamentales auxquelles nous sommes arrivés sur cette question. Ces conclusions sont au nombre de deux:

1. C'est par l'amélioration du système de distribution plutôt que du point de vue de la fabrication, qu'on a le plus de chance de réduire le coût des machines agricoles que le cultivateur achète et des réparations qu'il fait effectuer. Il est entendu que les fabricants sont vivement intéressés au système de distribution. L'expérience de la *Canadian Co-operative Implements Limited* établit ce point de vue. Nous le constatons encore davantage, si nous songeons que l'industrie des machines agricoles bénéficie de la réciprocité de commerce avec les États-Unis, et que ces machines entrent en franchise chez nous en provenance de tous les pays. Nous exportons une forte partie de la production canadienne aux États-Unis et nous en importons 80 p. 100 de toutes les machines agricoles achetées par les cultivateurs canadiens. Si les prix des machines agricoles sont très élevés, même avant la majoration du distributeur, c'est que nous devons faire face à un problème nord-américain, non pas seulement à un problème canadien.

2. Pour ce qui est du domaine de la fabrication, les meilleures chances d'effectuer des gains importants résident dans l'adoption de plus grandes mesures d'uniformisation, en changeant les modèles moins souvent et en effectuant des progrès d'ordre technique semblables qui contribueraient à

diminuer le coût pour le cultivateur. Ici encore, il y a lieu de signaler que nous achetons et fabriquons des machines agricoles à l'échelle du marché nord-américain, et la collaboration internationale s'impose certainement dans ce domaine.

Les voeux que nous formulerons à la fin de notre exposé traduisent ces conclusions d'ordre général.

L'étendue des mises de fonds dans les machines agricoles

L'importance des mises de fonds dans les machines agricoles que la culture moderne exige ne cesse de s'accroître; c'est un fait bien connu et il n'y a pas lieu de s'y arrêter ici, étant donné surtout que le Comité reçoit les données statistiques pertinentes du ministère de l'Agriculture du Canada et du Bureau fédéral de la statistique. *L'annuaire du Canada* de 1960 indique que la moyenne des mises de fonds dans les machines agricoles par ferme, en dollars de valeur stable, a augmenté de 213 p. 100 au cours des vingt dernières années. Ce seul chiffre est révélateur, puisqu'il démontre que les mises de fonds dans les machines agricoles ont triplé.

Si cette augmentation était exprimée en dollars de valeur courante, elle serait évidemment beaucoup plus considérable.

On trouvera ci-dessous des exemples spécifiques de mises de fonds dans les machines agricoles, des changements effectués dans ces mises de fonds au cours des années et de la proportion que les mises de fonds dans les machines agricoles représente par rapport aux mises de fonds globale de la ferme; ces données ont été obtenues d'études sur la gestion de fermes effectuées par la Division de l'économique du ministère fédéral de l'Agriculture et par le ministère d'Agriculture d'Ontario.

Viennent ensuite un certain nombre d'exemples, qui ont trait aux différentes provinces.

Dans la région de Creston, en Colombie-Britannique, le coût moyen de l'outillage par acre en culture varie de $11 pour la production des céréales à $33 pour la production des fruits, et la moyenne s'établit à $17 l'acre pour l'ensemble des fermes. Ces fermes comprennent celles qui se spécialisent dans l'industrie laitière, la production des céréales, les petits fruits et l'élevage du bétail. On a fait cette étude en 1955.

Une étude effectuée sur 100 fermes laitières de l'est de l'Ontario, en 1957, nous fournit une comparaison intéressante de l'augmentation qu'accuse les mises de fonds dans les machines agricoles entre 1948 et 1947 (exprimée en dollars de valeur courante). Les fermes qui vendent le lait destinée à la consommation sous forme naturelle accusent une augmentation de $4,200 à $6,600. Les fermes dont la production laitière alimente les industries de transformation ont vu leurs mises de fonds passer de $2,900 à $3,600.

En 1958, pour les fermes types de l'Ontario, la proportion des mises de fonds dans l'outillage de la ferme laitière par rapport aux mises de fonds globales de la ferme s'établissait à 19 p. 100; à 15 p. 100, dans le cas des fermes d'élevage de bouvillons de boucherie, et à 21 p. 100, dans le cas des fermes produisant des denrées vendues au comptant.

Une autre étude démontre qu'en 1919 les fermes laitières de l'Ontario possédaient en moyenne des machines et un outillage agricoles d'une valeur de $980, ou d'environ 6 p. 100 du capital total de la ferme. En 1958, une étude semblable révèle que les mises de fonds dans les machines et l'outillage s'établissent en moyenne à $7,393, soit 18 p. 100 du capital placé dans la ferme.

En 1959, les cultivateurs, qui ont soumis leurs livres de comptabilité au Collège d'agriculture d'Ontario pour qu'on en fasse l'analyse, ont dépensé en moyenne $1,837 en machines agricoles dans le cas des fermes se livrant à l'élevage du boeuf de boucherie et à la production du lait destiné aux établissements de transformation, et $3,903, dans le cas des fermes spécialisées dans la production des cultures marchandes. La plupart des autres genres de fermes accusent des dépenses de plus de $3,000 par ferme ou de plus de $16 par acre en culture.

Une enquête faite en Saskatchewan, en 1956, démontre que la mise de fonds moyenne s'établit à $19 par acre en culture, dans le cas des petites fermes (235 à 320 acres), à $17.50, dans le cas des fermes de grandeur moyenne (530 à 640 acres), et à $14.60, pour les grandes fermes (950 à 1465 acres).

En 1959, le sommaire des opérations agricoles préparé d'après les résultats obtenus par 42 cercles de gestion agricole, comptant 455 membres, démontre que les machines et l'outillage agricoles représentent environ 17 p. 100 de la mise de fonds globale d'une ferme.

Pour ce qui est des fermes boisées à sol gris de l'Alberta, on peut dire qu'en 1955 plus d'un tiers des frais annuels de la ferme étaient attribuables au coût des machines et de l'outillage agricoles.

Dans le cas de 19 fermes d'une demi-section de l'ouest central du Manitoba, affectées à la culture des céréales et à l'élevage du bétail, dont la mise de fonds globale était d'environ $20,000 en 1956, la valeur des machines et de l'outillage agricoles s'établissait à $4,372, soit environ 22 p. 100.

Dans le cas de 21 fermes à céréales de trois quarts de section, dans la vallée de la rivière Rouge, la moyenne des mises de fonds dans les machines et l'outillage agricoles s'établissait à environ 20 p. 100 de la mise de fonds globale de la ferme.

Un relevé que nous avons fait de l'opinion des cultivateurs de toutes les parties du Canada a révélé un grand nombre de faits, de propositions et de recommandations utiles sur le sujet de cette enquête. Les chapitres qui suivent sont en grande partie fondés sur une analyse, sous forme condensée, des réponses aux questions qui ont été soumises aux cultivateurs par l'entremise des organismes membres de la Fédération canadienne des agriculteurs. La liste des questions posées se trouvent dans l'appendice "A".

L'appendice "A" constitue la dernière page du présent mémoire, et on y donne la substance du questionnaire.

Prix des machines agricoles et de leurs pièces de rechange

Les cultivateurs sont tous d'avis que les prix des instruments aratoires, de l'outillage, des réparations et des services agricoles sont excessifs. Cette opinion découle en partie de ce que, croit-on, les prix des machines sont plus élevés qu'ils ne devraient l'être.

Mais comme nous l'avons déjà indiqué, c'est aussi en partie une expression de l'insuffisance des revenus de la ferme pour faire face aux fortes dépenses que comportent l'exploitation, les réparations et les mises de fonds.

Les réponses reçues au questionnaire démontrent bien clairement que les cultivateurs ne se plaignent pas tant du coût des nouvelles machines que du coût des pièces de rechange et de l'entretien. Il est bien évident que les sentiments des cultivateurs au sujet du prix des réparations et des pièces de rechange vont de la consternation à l'indignation. Il y a lieu de

noter à ce sujet que les difficultés et retards subis pour obtenir des pièces de rechange représentent un élément de coût réel pour le cultivateur, que ne traduisent pas les prix réels. Bien souvent, cet aspect du problème, à cause d'expériences malheureuses, occupe une large part dans l'esprit du cultivateur.

Nous sommes fermement d'avis que les frais de vente, d'entretien et distribution des machines agricoles, des réparations et des pièces de rechange sont beaucoup plus élevés qu'ils ne devraient l'être. Le cultivateur est obligé de faire ses achats au prix du détail, tandis qu'il effectue ses ventes au prix du gros, ce qui le met dans une situation assez difficile. Il est donc de la plus grande importance de maintenir les frais de vente et de distribution à un minimum. Nous reconnaissons que la vaste dispersion géographique des établissements de commerce agricoles présente de véritables problèmes; mais nous croyons aussi qu'on pourrait améliorer la situation. A ce sujet, nous aimerions vous citer la déclaration suivante de M. J. T. Kyle, directeur du service des machines agricoles en Saskatchewan:

> Le régime de distribution archaique auquel on a recours présentement pous distribuer les machines agricoles constitue un problème fondamental, à notre avis. Nous croyons que l'adoption d'une nouvelle méthode de la part des fabricants d'instruments aratoires touchant le choix de leurs concessionnaires offre des possibilités importantes du point de vue des économies à réaliser dans le coût des machines agricoles.
>
> La population agricole de la Saskatchewan a baissé de 125,000 fermes à beaucoup moins que 100,000. Les principaux fabricants de machines agricoles n'ont effectué aucune réduction correspondante dans leur service de distribution. Voici une preuve concluante: en 1959, il y avait 1,850 concessionnaires de machines agricoles détenant des permis en Saskatchewan; ce nombre ne diffère pas sensiblement de ce qu'il était il y a dix ans. Il est intéressant de faire le rapprochement entre le nombre de concessionnaires de machines agricoles et la population agricole actuelle. Si nous supposons que cette population est de 100,000 en ce moment, ce qui est en réalité beaucoup plus que la population qui habite actuellement les fermes, cela voudrait dire qu'il y a environ 54 clients en perspective pour chaque concessionnaire de machines agricoles dans la province. Du seul point de vue économique, cela semble indiquer qu'il existe un système de distribution fort étendu, et peut-être excessif, économiquement parlant. Le maintien d'un si grand nombre de concessionnaires augmente sensiblement le coût des machines agricoles de dernier modèle. En tenant compte de ces faits, il y aurait donc lieu de supposer que les fabricants pourraient diminuer les frais généraux de la vente des machines agricoles en revisant leur ligne de conduite à l'égard du choix des concessionnaires.
>
> On pourrait en même temps assurer un approvisionnement de pièces de rechange beaucoup plus complet, puisqu'il serait alors plus économique pour les concessionnaires d'avoir en main des approvisionnements importants, non pas seulement les pièces qui s'écoulent rapidement et que leur concurrent le plus rapproché garde également en main. Plus la situation des concessionnaires d'instruments aratoires sera prospère, plus les usagers agricoles en profiteront, car ils y trouveront de meilleurs approvisionnements de pièces de rechange et un meilleur service au niveau local.

Nous sommes certains que partout au Canada on pourrait faire les mêmes observations. Nous soulignerons que les autorités, en ce qui concerne la rationalisation du système de distribution, sont d'avis que les améliorations devront se faire graduellement, non pas brusquement, ni de manière à bouleverser le régime.

La Canadian Co-operative Implements Limited déclare dans son dernier rapport annuel que ses ventes accusent une augmentation de 32 p. 100 par rapport à l'année précédente, et que des économies de $582,750 représentent environ 13 p. 100 de ventes à ses membres. Si ces économies sont reportées sur les ventes de machines neuves seulement, comme on le fait souvent, les économies réalisées s'établiront à 15½ p. 100 des ventes. Nous n'avons pas l'intention de nous arrêter longtemps à la siuation de la C.C.I.L., parce que vous aurez l'occasion d'entendre des représentants de cet organisme au cours de votre enquête. Cependant, nous croyons que des chiffres de cette nature, et même encore davantage l'expérience faite par la C.C.I.L. au cours des ans, démontrent que la rationalisation de la distribution pourrait permettre aux cultivateurs de réaliser de fortes économies.

De 1947 à 1960, l'indice des prix des machines agricoles est passé de 126.3 à 254.2, soit une augmentation de plus de 100 p. 100 en 13 ans. Cet indice est celui dont on se sert pour calculer l'indice global des prix des denrées et des services utilisés par les cultivateurs. C'est une augmentation très considérable qui souligne la grande nécessité de prendre toutes les mesures possibles en vue d'abaisser le coût des machines qu'achète le cultivateur.

Les rapports touchant les prix des pièces de rechange sont une cause de vive inquiétude, à notre avis. Au cours d'une période de moins de 13 ans, le prix des pièces de rechange de machines agricoles de toutes sortes accuse des augmentations qui semblent disproportionnées avec le relèvement général du niveau des prix. Nous sommes convaincus que la solution du problème du coût élevé des réparations et des pièces de rechange dépend surtout d'une meilleure organisation des services de réparation et de distribution, de changements de modèles moins fréquents et de l'uniformisation des pièces de rechange. On ne saurait améliorer la situation en se contentant de s'objecter au niveau de ces prix.

Nous citons ici une déclaration d'un directeur de notre organisation, qui illustre bien ce point:

> Comme j'ai eu souvent accès à un entrepôt régional de machines agricoles, j'ai vu au cours des années d'après-guerre une quantité considérable de nouvelles machines et de pièces de rechange mises aux rebuts. Durant cette période, on a fait beaucoup de travaux de recherches en vue de la fabrication de machines hydrauliques. On sait que la société dont je parle a obtenu des brevets d'une autre société avec laquelle elle s'est associée par la suite, et il en est résulté qu'on a mis aux rancarts le fruit d'années de recherches et de fabrication. Je suis convaincu qu'en définitive c'est le cultivateur qui solde le coût de tous ces articles déclarés désuets. Un état de choses semblable existe dans le service des pièces de rechange en gros. Vers la dernière semaine d'octobre de cette année, j'ai vu des tonnes et des tonnes de machines et de pièces de rechange vendues à des marchands de ferraille. A un moment donné, il m'a presque semblé qu'on vendait les pièces de rechange qui avaient été mal placées au lieu d'en faire une nouvelle classification. Tout récemment, un employé d'un concessionnaire local m'a dit qu'il avait vu une pièce importante chargée dans un camion à ferraille et qu'un peu plus tard on avait constaté qu'il

n'y en avait plus en stock et qu'il faudrait en commander à la manufacture. Il est entendu qu'on sectionne tous ces rebuts à la torche de manière que les cultivateurs ne puissent les utiliser.

Nous avons reçu de nos membres plusieurs exemples d'augmentation de prix de machines agricoles et de pièces de rechange qui ont eu lieu ces dernières années.

Nous donnons ci-dessous des exemples qui nous viennent de l'Ouest canadien:

(1) Un tracteur à charrue trisoc coûtait $1,400, en 1943. Un modèle semblable coûte $4,000 aujourd'hui.

(2) Une moisonneuse-batteuse coûtait $5,500, en 1953. Actuellement une machine à peu près semblable coûte $8,000.

(3) En 1951, une moissonneuse-batteuse SP coûtait $5,500. Un modèle de 1960 coûte $7,700.

(4) Une andaineuse coûtait $600, en 1950, et maintenant elle coûte $1,000.

(5) Un tracteur de 30 à 38 chevaux vapeur se vendait $1,750, en 1939. Un tracteur de puissance semblable coûte environ $4,000 actuellement. Il est entendu qu'on a amélioré les modèles et la capacité de production de ces machines, de sorte que la hausse de prix n'est pas aussi considérable qu'elle le semble.

Certaines machines agricoles n'ont pas été modifiées sensiblement au cours des dix dernières années, mais elles n'en accusent pas moins des augmentations de prix qu'on ne saurait attribuer à des améliorations d'ordre technique du modèle, comme on le prétend parfois. Voici quelques exemples qui entrent dans cette catégorie:

Vous constaterez que la plus longue période indiquée est de onze ans. Cependant, toutes les autres ont trait à une période de moins de onze ans.

Genre de machine	Prix cotés pour les années indiquées		
	Années	Prix	Augmentation
		$	%
Andaineuses de 12 pieds	1950	545	65
	1960	899	
Andaineuses de 15 pieds	1950	625	60
	1960	999	
Andaineuses de 16 pieds	1953	816	26
	1960	1,030	
Herse à disques à sens unique de 8 pieds	1949	450	67
	1960	725	
Tracteur, modèle WD	1953	2,245	19
	1959	2,675	
Rateau à livraison latérale	1952	265	48
	1960	363	
Moulange à marteau	1953	263	31
	1960	345	
Cultivateurs (porte-outils)	1953	293	30
	1960	380	

De l'avis de plusieurs de nos membres, les changements dans les modèles de machines sont trop fréquents. D'aucuns pensent qu'une période de trois à cinq ans devrait s'écouler entre chaque nouveau modèle. On prétend qu'on empêcherait ainsi la hause des prix, parce que chaque nouveau modèle occasionne des frais d'outillage importants. En outre, les concessionnaires pourraient garder en moins de plus gros approvisionnements de pièces de rechange.

Un rapport émanant du Québec déclare qu'un fabricant de tracteurs a mis douze modèles en vente une année. L'année suivante, tous ces modèles à l'exception de trois avaient été modifiés ou abandonnés.

Le tableau suivant illustre des changements du prix des pièces de rechange sans qu'on ait modifié le modèle. Ces exemples nous viennent de la Saskatchewan.

Genre de machine	Pièce	Prix cotés pour les années indiquées — Années	Prix	Augmentation
			$	%
Moissoneuse-batteuse	dent	1952	4.38	75
		1960	7.69	
	rouleau	1952	15.25	62
		1960	24,78	
	protecteur	1952	1.20	54
		1960	1.85	
Moissoneuse-batteuse	dent de reprise	1950	1.09	23
		1960	1.34	
Faucheuse mécanique	tête de couteau	1950	4.10	91
		1960	7.85	
Andaineuse (16 pieds)	couteau	1950	14.95	144
		1960	36.52	

Voici d'autres exemples reçues directement des cultivateurs:

	Années	Prix	Augmentation.
		$	%
Poulie de moissonneuse-batteuse	1951	4.50	311
	1960	18.50	
Toile de moissoneuse-batteuse	1946	5.00	160
	1960	13.00	
Jeu de verrous de charrue (3)	1947	14.00	100
	1960	28.00	
Chapeau de distributeur de moissoneuse-batteuee	1957	4.50	155
	1960	11.50	
Chaine de distribution de moissonneuse-batteuse	1954	18.00	66
	1960	30.00	
Couteau de faucheuse	1957	8.50	65
	1960	14.00	
Pneu de tracteur (arrière)	1957	60.00	42
	1960	85.00	

D'une source québecoise, nous avons reçu les commentaires suivants qui ressemblent beaucoup aux réponses que nous avons obtenues d'autres régions du Canada. "Dans certains cas, on fabrique diverses unités qu'on incorpore dans un tout et, si l'une de ces unités s'use ou se brise, le cultivateur est obligée d'acheter l'assemblage entier." Cette observation mérite la plus sérieuse considération de la part des fabricants d'instruments aratoires.

> Voici des commentaires du Manitoba. Les points faibles d'une nouvelle machine ne sont pas rectifiés assez promptement. La période de garantie s'épuise et il faut acheter de nouvelles pièces pour remplacer les parties faibles. Un embrayage à coulisse sur une moissonneuse-batteuse de 1954 fit défaut et fendit le moyeu. Comme il fallait recourir constamment à la soudure, on en a acheté un neuf en 1959 au coût de $20. La nouvelle pièce ne dura qu'un automne. Il y a deux ans, un cultivateur attendit deux semaines avant de pouvoir obtenir un arbre-batteur pour sa moissonneuse-batteuse. L'automne dernier, il lui a fallu attendre six jours avant de pouvoir se procurer une prise de puissance motrice. Une société de tracteurs achetait une pièce d'outillage, mais elle ne pouvait obtenir un coussinet séparément. Il fallait acheter tout l'ensemble et mettre au rencart les vieux engrenages. Le tout coûtait $150. Il a été nécessaire aussi d'acheter une nouvelle pompe hydraulique, parce qu'on ne pouvait pas se procurer de points étanches pour la vieille pompe. La nouvelle pompe a coûté $150.

D'après notre questionnaire, il est évident que les cultivateurs se rendent compte de l'importance d'un certain degré de concurrence dans le domaine de la vente des machines agricoles dans leur région, et ils sont d'avis que cela les avantage du point de vue du marchandage. Dans certaines régions, la concurrence des prix, à partir des prix cotés, est fort vive et il arrive fréquemment qu'on coupe les prix. Dans d'autres régions, elle n'est pas aussi intense, tandis qu'à plusieurs endroits on ne rapporte que peu ou pas de concurrence des prix. Cependant, dans la plupart des régions, ce sont les remises accordées pour les reprises qui constituent le principal élément de la concurrence entre les concessionnaires de machines agricoles. Règle générale, ces vendeurs accordent un rabais pour les ventes au comptant, lorsqu'ils ne sont pas obligés d'accepter une machine usagée en paiement partiel de la machine neuve.

Cependant, il y a lieu de signaler qu'il ne devrait pas être nécessaire, en cette époque de transport motorisé, de multiplier le nombre des concessionnaires de façon excessive, afin d'assurer une saine concurrence dans le commerce des machines agricoles.

> A ce sujet, nous trouvons la déclaration suivante dans le rapport de 1960 de la *Canadian Co-operative Implements Limited*: «Plusieurs seront sans doute étonnés d'apprendre que, au cours de la période allant de 1952 à 1959, nous avons payés à nos membres clients environ $2,600,000 de plus pour leurs reprises que nous n'avons pu en obtenir en les vendant. Et ils seront également étonnés d'apprendre que nous avons accordé plus de $750,000 en rabais à nos clients qui achetaient au comptant».
>
> Il y a un aspect de cette question qui mérite d'être souligné: lorsqu'on coupe les prix sensiblement ou qu'on accorde des allocations déraisonnables pour les reprises, la marge de profit du concessionnaire peut être tellement faible qu'il est incapable de garder en main un approvisionnement suffisant de pièces de rechange; en conséquen-

ce, il est dans l'impossibilité d'assurer un service convenable d'entretien pour les machines qu'il a vendues, et il ne peut pas faire honneur aux réclamations normales et légitimes faites d'après la garantie. Nous avons eu connaissance d'un cas remise accordée pour une machine usagée qui démontre bien les extrêmes auxquels les concessionnaires auront recours pour vendre une nouvelle machine: un concessionnaire offrit $35 pour un vieux rateau à foin, tandis qu'un autre offrit $250. pour la même machine.

Qualité des machines et des pièces de rechange

D'après les réponses à notre questionnaire, on ne semble pas d'avis, de façon générale, que la qualité des machines agricoles et de leurs pièces de rechange laisse à désirer ou diminue. Cependant, il y a eu des plaintes spécifiques, et il existe sans doute de véritables problèmes à ce sujet. A notre avis, la réponse consisterait à mettre sur pied partout au Canada des programmes d'essais préalables et de recherches. Nous ferons des recommandations précises à ce sujet.

Un certain nombre de réponses à notre questionnaire soutiennent que la qualité des machines agricoles s'est détériorée. On se plaint de la mauvaise qualité de l'acier et de certains aspects d'ordre technologique. Une réponse portait qu'il y aurait lieu de faire des recherches pour trouver de nouveaux matériaux ou alliages résistant à la corrosion dans les épandeurs d'engrais chimique et leurs accessoires. Un autre cultivateur déclare qu'il arrive souvent que les nouvelles machines mises sur le marché ne sont pas au point et qu'il faut effectuer de nombreux changements et ajustements avant de pouvoir les utiliser. Les dents du cultivateur se brisent trop fréquemment et l'appareil chronométreur des presses à fourrage est trop faible et sensible. L'âge et le sep des charrues sont peu résistants et se désalignent facilement. Les rateaux se brisent et plient ou font défaut complètement si la moisson est abondante. Les charrues scarificatrices ne travaillent pas toujours à la même profondeur. Les vaporisateurs munis de réservoirs de 50 gallons ne sont pas fabriqués de manière à permettre leur remplissage rapidement à même un étang ou un ruisseau.

Un grand nombre de fermes dans le Québec ne peuvent utiliser les moissoneuses-batteuses pour récolter leurs céréales et les concessionnaires ont dit aux cultivateurs qu'ils ne pouvaient pas leur fournir des moissonneuses-lieuses, vu qu'on ne fabrique plus ces machines. Les cultivateurs qui ont fait ces observations nous ont demandé de faire enquête à ce sujet.

Approvisionnement suffisant de pièces et service d'entretien suffisant

Un grand nombre de cultivateurs de diverses provinces ont prétendu que le temps perdu à attendre les pièces nécessaires aux réparations à cause de l'insuffisance des approvisionnements constitue un problème grave.

Il y a peu de doute qu'à certains moments de l'année les approvisionnements de pièces de rechange à la disposition des cultivateurs laissent à désirer. Pendant la saison de la récolte, il y a apparemment des pénuries tant chez le vendeur que chez le distributeur régional, et même parfois chez le fabricant. Il est entendu que la situation n'est pas la même partout; par exemple, certains cultivateurs ontariens ont répondu que les approvisionnements de pièces de rechange étaient suffisants ou raisonnablement suffi-

sants. Cependant, il est incontestable que la disponibilité des pièces de rechange pose un problème grave.

Lorsqu'on met des modèles nouveaux sur le marché, les fabricants semblent hésiter à constituer des approvisionnements suffisants de pièces de rechange pour ces nouveaux modèles de machines, même dans les entrepôts régionaux, tant que l'expérience n'a pas indiqué la nature des besoins. Lorsque les directeurs de succursales de pièces de rechange possèdent ces renseignements, il existe d'ordinaire une pénurie extrême de pièces chez les vendeurs pour les besoins des cultivateurs. L'insuffisance de cette organisation occasionne de longs retards. Comme on change fréquemment les modèles offerts en vente, les pièces de rechange deviennent rapidement désuètes et la nécessité de constituer de nouveaux stocks de pièces de rechange s'accroît constamment. On a mis à l'essai diverses méthodes pour déterminer les besoins en approvisionnements de pièces de rechange et pour remplir les commandes de pièces dès qu'on les reçoit. Cela démontre que les fabricants tentent d'apporter un remède à la situation; mais la solution du problème est encore fort éloignée.

Certaines observations qui nous sont venues du Manitoba méritent d'être signalées. Un cultivateur rapporte qu'il a dû attendre tout l'été pour obtenir un couteau de faucheuse. Un autre cultivateur avait besoin d'une dent pour une moissonneuse-batteuse de 1959. Comme il ne pouvait l'obtenir du vendeur local, il dut payer six appels interubains pour en obtenir une d'un autre vendeur. Le même cultivateur brisa une petite pièce de l'attacheur de sa presse à fourrage. Son vendeur téléphona à trois sources possibles d'approvisionnement pour obtenir la pièce requise, mais sans succès. Il finit par obtenir la pièce de Winnipeg, après avoir fait un autre appel interurbain. Dans un autre cas, un cultivateur fut immobilisé pendant deux semaines parce qu'il ne pouvait se procurer une petite goupille pour une herse à disques à sens unique. Une autre fois, un cultivateur fut contraint d'arrêter ses travaux pendant une semaine pendant la récolte en attendant d'obtenir une chaîne d'alimentation pour une moisonneuse-batteuse.

Nous avons reçu plusieurs plaintes semblables de l'Alberta. Voici quelques exemples. Un cultivateur commande des pièces de rechange pour un nouveau semoir chez le concessionnaire de sa localité vers la fin de janvier; mais il dut attendre à la fin de mars avant de recevoir certaines de ces pièces; les autres ne lui parvinrent qu'au début de juin. Un autre cultivateur de l'Alberta déclare qu'à deux reprises il lui a fallu attendre pendant toute une saison des pièces pour réparer deux machines.

Nous avons reçu les commentaires et exemples suivants de la province de Québec. Au cours des deux dernières années, deux sociétés qui fabriquent des machines agricoles ont fermé leurs entrepôts d'Ottawa et de Montréal, en donnant l'assurance aux cultivateurs qu'elles continueraient de leur fournir un excellent service, que de fait ils obtiendraient un meilleur service de leurs entrepôts de Toronto et d'Hamilton. Cependant, c'est tout le contraire qui s'est produit. Les expéditions aux concessionnaires se font à toutes les deux semaines; si, dans l'intervalle, on a un besoin urgent d'une pièce, il faut assumer des frais additionnels de télégraphie, de messagerie, et autres. Ajoutez à tout cela que bon nombre de ces pièces, même pour des modèles récents, ne sont pas en magasin dans ces entrepôts..

Le 28 juin 1960, un tracteur vieux de six ans fut endommagé au cours d'un accident sur la ferme. On commande les pièces immédiatement, mais la machine fut immobilisée pendant plus de trois semaines en attendant l'arrivée d'une pièce principale. Comme on ne pouvait obtenir les autres pièces, il fallut recourir à la soudure pour rendre le tracteur utilisable. Les dernières pièces arrivèrent tard en novembre. L'arrêt de trois semaines eut lieu au milieu de la fenaison.

On a acheté un tracteur il y a quatre ans sans prise de puissance motrice, ce qui était alors facultatif. Le propirétaire voudrait maintenant se la procurer, mais on lui a répondu qu'on n'en fabriquait plus.

On a dû remplacer la chaîne de tablier d'un épendeur de fumier de huit ans, une chaîne régulière dont le modèle n'a pas changé depuis plusieurs années. Huit semaines s'écoulèrent avant la livraison.

Ces dernières années, il y a eu des changements fréquents chez les agents et les agences, et chaque fois il en est résulté un bouleversement complet du service des pièces de rechange. Quelques-uns des vieux concesssionnaires sont décédés et leurs familles n'ont pu renouveler leurs contrats aux mêmes conditions. Les nouvaux contrats n'accordent pas la même protection au cultivateur.

Une des réponses reçues à notre questionnaire de l'Île du Prince-Édouard portait que les fabricants de machines agricoles se devaient de modifier leurs habitudes en ce qui concerne l'approvisionnement de leurs concessionnaires de pièces de rechange, ou d'établir un centre d'approvisionnements complet dans l'Île du Prince-Édouard où l'on pourrait s'approvisionner, car bien souvent il y a trop de retard lorsqu'il faut obtenir les pièces de l'endroit le plus rapproché du Nouveau-Brunswick. Les cultivateurs de l'Île du Prince-Édouard ont engagé de fortes sommes dans leurs machines, et on devrait pouvoir se procurer des pièces de rechange et les services de spécialistes sans retard. Quelques cultivateurs ont rapporté qu'ils ne peuvent se procurer les pièces de rechange pour leurs vieilles machines, dont ils doivent se servir, que leurs revenus ne leur permettent pas d'en acheter des nouvelles, parce que les dépôts et les entrepôts n'en ont pas. D'aucuns aussi ont prétendu qu'ils ne pouvaient se procurer des pièces pour les machines nouvelles, qui ont souvent des points faibles, parce que les entrepôts locaux n'en avaient pas en main lorsqu'ils en avaient besoin.

Uniformisation des machines et des pièces de rechange

La plupart des cultivateurs de toutes les provinces, qui ont répondu à notre questionnaire, ont dit qu'on devrait uniformiser davantage les pièces des machines agricoles. On réclame l'uniformisation depuis plusieurs années comme un moyen important de réduire le coût des machines agricoles. L'uniformisation des pièces constituantes d'une machine, en ce qui concerne une catégorie de machines d'un fabricant, devrait donner de bons résultats, surtout du point de vue de la réduction du coût de production. Il semble que les autorités intéressées n'aient fait aucun véritable effort concerté en vue d'uniformiser les pièces constituantes d'une série complète de machines. Les ingénieurs qui préparent de nouveaux modèles devraient pouvoir uniformiser, par exemple, les coussinets de manière à en utiliser un nombre beaucoup moins grand que par le passé, sans perte, ou sans perte significative, d'efficacité. Les petits fléchissements dans l'efficacité seraient probablement beaucoup plus que compensés par la diminution des stocks

requis tant de la part du fabricant que de la part du concessionnaire, sans parler des économies qu'on pourrait réaliser en achetant en plus fortes quantités.

Un fabricant a entrepris d'uniformiser les pièces constituantes de moteurs de tracteurs à une petite échelle; mais on pourrait faire encore beaucoup plus dans ce domaine. La *General Motors* a donné l'exemple en uniformisant la fabrication de ses moteurs diesel de centrales d'électricité dont la puissance motrice varie d'un minimum de 90 à 500 chevaux-vapeur. Les pistons utilisés dans le petit moteur diesel à deux cylindres des centrales d'électricité sont identiques aux pistons utilisés dans l'ensemble de quatre moteurs de six cylindres d'une puissance de 500 chevaux-vapeur. On a fait de même pour les bielles motrices, les axes de pistons, les soupapes, etc.

On pourrait en diminuer le prix de revient si tous les pistons étaient identiques, peu importe le nombre de pistons ou la dimension du moteur. On pourrait appliquer le même raisonnement aux bielles motrices, aux coussinets des bielles motrices, aux axes de pistons, aux segments de pistons, aux ressorts de soupapes, aux soupapes, aux coussinets principaux, etc. L'uniformisation des pièces comme les plaques d'épaulement, les sections de couteau et les protecteurs et les scies, dans le cas des andaineuses et des moisonneuses-batteuses, serait possible. On pourrait uniformiser les bras et les lattes du moulinet-rabatteur dans le cas des andaineuses et des moissonneuses-batteuses. Au nombre des autres pièces qu'on devrait uniformiser, au dire des cultivateurs de tout le Canada, nous trouvons les dents de l'extirpateur, les courroies, les accumulateurs, les filtres à huile, les socs de charrue, les boulons au filetage uniforme, les accouplements des transmissions à chaîne, les dents de rateau, les poulies, les chambres à air, les pneus, les roues, les disques de semoirs, les accessoires électriques comme les démarreurs et les générateurs, les essieux, les embrayages et les garnitures hydrauliques. Plusieurs cultivateurs se sont dits favorables à la fabrication de prises de force motrice uniformes, ce qui est déjà un fait accompli. Un cultivateur de l'Île du Prince-Édouard a déclaré qu'il avait échangé son tracteur de 1951 l'an dernier et qu'il avait pu utiliser tous les accessoires du vieux tracteur sur le modèle nouveau de 1959. Un voisin qui a échangé son tracteur contre un modèle de fabrication différente a été obligé de renouveler tous les accessoires.

Un certain nombre de cultivateurs craignent que l'uniformisation des pièces ne restreigne la concurrence et ne mette un terme à l'amélioration des modèles.

L'American Society of Agricultural Engineers a élaboré un programme d'uniformisation touchant la fabrication des pièces constituantes des machines agricoles. Ces normes n'engagent aucun fabricant; mais les sociétés des États-Unis et du Canada les utilisent chaque fois que la chose est possible. En effet, les ingénieurs canadiens font aussi partie de *l'American Society of Engineers*. Ces normes ont trait, par exemple, à la vitesse des prises de force motrice et des raccords, à la vitesse des poulies de courroie et des raccords, aux raccords en triangle, la portée des dents de l'extirpateur et leur support, les coulisseaux hydrauliques pour la commande à distance, etc.

Services de crédit

On reconnaît de façon générale que les services de crédits accordés pour l'achat des machines agricoles sont suffisants. Bon nombre de cultivateurs ont signalé qu'ils étaient heureux de pouvoir bénéficier des prêts du gouvernement fédéral pour l'amélioration des fermes à un taux d'intérêt in-

férieur à celui des services de crédit des sociétés de machines agricoles. D'aucuns ont déclaré que le taux d'intérêt sur les prêts destinés aux améliorations agricoles devrait être moins élevé et plus conforme aux prix qu'ils reçoivent pour leurs produits agricoles. D'autres qui ont eu recours au service de crédit des sociétés de machines agricoles ont prétendu que les taux exigés étaient beaucoup trop élevés.

Distances des centres de réparation

Règle générale, les cultivateurs du Canada doivent parcourir de 5 à 30 milles pour se procurer des pièces de rechange, rarement plus de 30 milles. Étant donné les routes améliorées, on ne considère pas que ces distances constituent un problème grave pour la plupart des cultivateurs, a condition que les centres de réparation aient en main les pièces dont le cultivateur a besoin. Un certain nombre de cultivateurs ont recommandé d'avoir moins de ces centres, mais qu'ils soient meilleurs.

Rationalisation de l'organisation des concessionnaires et des centres de réparation

L'augmentation du prix de revient des nouvelles machines cause de grands soucis aux cultivateurs de toutes les provinces du Canada. La réorganisation du système de distribution des machines agricoles par les principaux fabricants permettrait de réaliser des économies importantes dans le coût des machines agricoles. Dans beaucoup de régions on n'a pas modifié pour la peine l'organisation du système des concessionnaires ces dernières années. Les moyens de transport modernes se sont améliorés considérablement et les cultivateurs prennent de plus en plus l'habitude d'aller faire leurs achats dans les grands centres. D'autre part, la population agricole a diminué sensiblement le coût des machines agricoles modernes. Plusieurs concessionnaires d'instruments aratoires ont éprouvé des difficultés financières. Il semble donc raisonnable de penser qu'en faisant une réorganisation du système de distribution par les concessionnaires, on pourrait supprimer une partie des frais généraux de la vente des machines agricoles.

L'Office provincial des machines agricoles a beaucoup contribué à améliorer le fonctionnement du service des concessionnaires de machines agricoles en Saskatchewan, en les obligeant à se procurer des permis. On étudie sérieusement la capacité des concessionnaires de répondre aux demandes en fait de pièces de rechange avant de leur délivrer un permis. Lorsqu'on reçoit une demande de permis de vente de machines agricoles, le requérant est tenu de remplir une série de normes minimums touchant l'établissement d'un service de pièces de rechange et d'entretien proportionné au genre de machines agricoles que l'intéressé a l'intention de vendre. L'Office provincial des machines agricoles cherche à obtenir la collaboration des fabricants d'instruments aratoires en vue de porter l'efficacité du service de vente à un niveau beaucoup plus élevé que celui dont se contentaient autrefois la plupart des fabricants. Avec le temps, on devrait pouvoir mettre plus d'ordre dans le système de la distribution des machines agricoles en Saskatchewan. Les principaux fabricants semblent de plus en plus disposés à ne mettre sur pied que des établissements capables de fournir un service de premier ordre à la clientèle agricole, tout en étant bien en état de se maintenir longtemps en activité dans ce domaine de vive concurrence. Comme les fabricants sont tenus de faire part à l'Office provincial de leur intention de nommer de nouveaux concessionnaires, il en est résulté une plus grande efficacité chez les vendeurs de machines agricoles, vu que cette condition favorise la collaboration entre l'Office et les fabricants de machines agricoles.

Stations d'essai de machines agricoles

On est généralement d'avis qu'on devrait établir des stations d'essai gouvernementales ou autres en vue de mettre à l'épreuve toutes les machines agricoles dans chaque province avant de les offrir en vente au public. En plus de faire l'essai des machines en vue de s'assurer de l'efficacité de leur fonctionnement, les directeurs des stations devraient posséder l'autorité requise pour obliger les concessionnaires à garder en main un stock suffisant de pièces de rechange et à assurer un bon service d'entretien des machines qu'ils vendent aux cultivateurs dans les provinces que ces stations desservent. Plusieurs cultivateurs ont fait de grands éloges de l'Office des machines agricoles établi en Saskatchewan, service qui est maintenant en pleine activité. L'essai des machines agricoles en Saskatchewan a contribué de façon importante à l'amélioration des machines offertes en vente aux agriculteurs de cette province. Ces essais ont été précieux pour les fabricants d'instruments aratoires et ont permis aux cultivateurs de réaliser des économies considérables en les aidant à choisir les machines les mieux appropriées aux travaux qu'ils désiraient accomplir.

Efforts personnels du cultivateur

Il y a trois ou quatre domaines où les cultivateurs pourraient améliorer leur situation au moyen d'efforts personnels ou collectifs. Il est indubitable que, dans chacun de ces domaines, des programmes d'éducation et d'encouragement pourraient jouer un rôle important, surtout si on les associe à des programmes de recherches de l'État, à l'amélioration de la loi et à la collaboration de l'industrie.

Il y a d'abord la question épineuse de la propriété et de l'utilisation de machines agricoles en collaboration ou en association d'intérêts, et, en étroite relation à cette question, il y a la question du meilleur usage à faire de la possibilité de faire exécuter des travaux sur commande. L'utilisation en commun de machines agricoles par les cultivateurs présente sans doute de grandes difficultés, et les raisons invoquées par les cultivateurs pour ne pas recourir à cette pratique ne manquent pas de valeur. Cependant, c'est un domaine, à notre avis, où de véritables progrès s'imposent et sont réalisables. Le Parlement ne peut pas facilement légiférer à ce sujet; mais le domaine de l'utilisation en commun pourrait fort bien retenir l'attention du Parlement dans ses programmes de recherches et d'autre manière.

> Il y a très peu de collaboration actuellement entre les cultivateurs touchant l'achat et l'utilisation des machines et de l'outillage agricoles, sauf entre les membres d'une même famille. Quelques cultivateurs, qui ne font pas partie d'une même famille, achètent parfois collectivement des machines qui coûtent cher. Bon nombre de cultivateurs sont d'avis qu'ils pourraient réduire leurs frais d'exploitation en recourant davantage à l'achat coopératif des machines agricoles. Quelques cultivateurs de l'Ontario ont répondu que les achats coopératifs et l'utilisation en commun devenaient plus fréquents. On a expliqué l'absence d'achats coopératifs en disant qu'à cause de la température, les cultivateurs étaient fréquemment dans l'obligation d'utiliser au même moment la machine achetée en commun. On a également prétendu que certains cultivateurs prennent bon soin de la machine, tandis que d'autres ne le font pas, et que souvent des voisins possèdent des fermes au sol accidenté et rocailleux où les machines se brisent. Il se fait beaucoup de travaux sur commande dans certaines régions.

Il arrive souvent aussi que des cultivateurs louent des machines de modèles particuliers à leurs voisins.

Un relevé fait par le ministère de l'Agriculture du Canada démontre que dans le sud central du Manitoba, en 1955, environ 85 p. 100 des cultivateurs possédaient des moissonneuses-batteuses et que 25 p. 100 de ces machines avaient été achetées en commun. Environ 87 p. 100 des cultivateurs possédaient des andaineuses, dont environ 19 p. 100 avaient été achetées en commun. Un relevé fait la même année au sujet des sols de la région Waskade démontre qu'environ 89 p. 100 des cultivateurs possèdent des moissonneuses-batteuses et que 15 p. 100 de ces machines étaient possédées en commun. Environ 87 p. 100 des cultivateurs étaient propriétaires d'andaineuses, dont 12 p. 100 étaient possédées en commun. En 1955, à peu près 10 p. 100 de la superficie en culture dans ces régions fut moissonnée sur commande au moyen d'andaineuses et de moissonneuses-batteuses.

Le second domaine où les cultivateurs pourraient s'aider eux-mêmes est celui de la fabrication et de la distribution coopératives des machines agricoles. Dans les réponses à notre questionnaire, plusieurs cultivateurs ont parlé de l'exploitation de la *Canadian Co-operative Implements Limited* et ont recommandé qu'un plus grand nombre de cultivateurs accordent leur plein appui à cet organisme, qu'on étende son champ d'opérations et qu'elle s'occupe davantage de la fabrication. La C.C.I.L. ne constitue pas le seul exemple d'activité coopérative dans le domaine des machines agricoles au Canada, bien qu'il soit probablement le plus important. La Coopérative Fédérée de Québec s'occupe aussi de la vente des machines agricoles à une grande échelle, pour mentionner ce qui est probablement l'autre organisme important de ce genre.

La C.C.I.L. ne visait au début qu'à diminuer sensiblement le coût d'achat des machines agricoles en supprimant les frais de vente inutiles. Nous croyons que c'est encore un objectif à rechercher, et qu'on pourrait l'atteindre avec un appui suffisant de la part des cultivateurs. Mais ce n'est pas une tâche facile. Nous croyons que la C.C.I.L. et la *Co-operative Union of Canada* se feront entendre ici et nous nous contenterons de dire que nous sommes fermement convaincus que la coopération constitue un domaine important où les cultivateurs peuvent réaliser des gains en ce qui concerne le coût des machines agricoles.

Le troisième domaine où l'effort personnel pourrait entrer en jeu a fait le sujet de plusieurs réponses à notre questionnaire de la part de producteurs. Les cultivateurs nous ont formulé les observations suivantes à ce sujet:

1. Que la vérification et la réparation des machines agricoles par les cultivateurs avant le début des travaux saisonniers diminueraient considérablement le danger d'être aux prises avec des pannes et des problèmes de réparations au plus fort de la saison.

2. Que les cultivateurs pourraient être mieux renseignés sur le soin, le fonctionnement et l'entretien de leur outillage. A ce sujet, on a signalé la nécessité de fournir de plus amples occasions aux cultivateurs de se renseigner sur l'utilisation des machines agricoles compliquées.

RECOMMANDATIONS

La question des machines agricoles a fait le sujet de nombreuses enquêtes dans le passé, mais on s'est guère entendu sur les mesures à prendre pour en diminuer le prix de revient et apporter un remède aux difficultés que les cultivateurs éprouvent. Cependant, nous sommes d'avis qu'il y a certai-

nes initiatives profitables qu'on pourrait entreprendre en ce sens. Ces mesures comporteraient la collaboration des gouvernements, des fabricants d'instruments aratoires et des cultivateurs eux-mêmes.

Les recommandations qui suivent apporteront, nous l'espérons, une certaine contribution à la présente enquête.

1—*Fixation des prix et monopole*

Un mémoire préparé en 1957 par la *Canadian Co-operative Implements Limited* en vue d'une conférence spéciale déclarait: "L'année 1953 a vu se terminer une période d'environ cinquante ans d'ententes rigoureuses sur les prix entre les fabricants de machines agricoles, qui leur ont valu huit années de ventes et de bénéfices phénoménaux et ont permis à la C.C.I.L. de réaliser de grosses économies". Cette déclaration est intéressante à deux points de vue: elle indique d'abord qu'au cours d'une longue période le degré de véritable concurrence dans la vente des machines agricoles a été fort restreint. En second lieu, on constate qu'après 1953 la situation a changé à la suite d'un fléchissement considérable des ventes de machines agricoles, surtout dans l'Ouest canadien. Il n'y a pas de doute que pendant une longue période les cultivateurs ont constaté que la concurrence n'était pas suffisante dans ce domaine. Il n'existe peut-être pas de gros problème à cet égard actuellement. Cependant, afin de nous rendre compte bien clairement de la situation,

Nous recommandons:

Cette question est assez importante pour que la situation de la concurrence dans cette industrie fasse le sujet d'une enquête aux termes de la loi relative aux coalitions. L'article 42 de la loi porte qu'on doit procéder à une enquête sur "l'existence et l'effet de conditions ou pratiques relatives à quelque produit pouvant faire l'objet d'un négoce ou d'un commerce, lesquelles conditions ou pratiques se rattachent à des situations de monopole ou à la restriction du commerce."

II—*Frais de distribution, de vente et de réparation des machines agricoles*

La Fédération canadienne des agriculteurs est d'avis que les frais de distribution, de vente et de réparation des machines agricoles sont trop élevés. Nous ne prétendons pas par le fait même que les concessionnaires de machines agricoles et de pièces de rechange réalisent des bénéfices excessifs. Il peut en être ainsi dans certains cas, mais nous croyons plutôt qu'il faut attribuer le prix de revient excessif aux conditions actuelles.

Nous recommandons:

Qu'en vue d'en arriver à des mesures constructives dans ce domaine le gouvernement du Canada devrait ordonner la tenue d'une enquête par des spécialistes sur tous les aspects du commerce de la distribution des machines agricoles et des pièces de rechange à partir de la fabrique jusqu'au cultivateur, et aussi sur le commerce de la réparation. Cette enquête aurait pour objet de déterminer la nature exacte des frais de distribution que comporte le commerce des machines agricoles, et les économies qu'on pourrait réaliser, sans restreindre l'efficacité du service, parce qu'on l'organiserait de façon plus rationnelle. Nous insistons ici pour demander une enquête par des spécialistes sur l'aspect technique de la gestion et sur le prix de revient. Nous croyons que la chose serait possible et qu'elle serait très utile et fort avantageuse.

III—*Uniformisation*

La Fédération canadienne des agriculteurs attache une très grande importance à la nécessité de prendre toutes les mesures possibles pour en arriver: 1) à une plus grande uniformisation des pièces de rechange des machines agricoles, et 2) au redressement de ce que nos gens croient être une tendance tout à fait excessive à mettre sur le marché de nouveaux modèles à des intervalles trop fréquents, et à multiplier les différents modèles de machines agricoles. En traitant cette question, nous nous rendons compte que nous parlons d'une situation qui s'applique à toute l'Amérique du Nord et non seulement au Canada. Il se peut fort bien que pour donner suite à nos recommandations à ce sujet il soit nécessaire d'entreprendre des consultations internationales assez étendues.

Nous recommandons:

a) Que le présent Comité étudie les moyens à prendre et recommande qu'une étude approfondie soit faite (peut-être par la Direction des standards du ministère du Commerce ou par le Conseil national de recherches) afin de déterminer dans quelle mesure on pourrait uniformiser les pièces constituantes des machines et de l'outillage utilisés par les cultivateurs de manière à les rendre interchangeables entre les différents modèles de machines fabriquées par différentes sociétés. Cette étude devrait aussi porter sur le degré d'uniformisation utile des pièces à l'égard d'une catégorie de machines. En dernier lieu, on devrait examiner à quel point il y a prolifération inutile de modèles et en déterminer les conséquences économiques.

b) Qu'après avoir fait cette étude (ou avant de la faire), un comité consultatif officiel composé de représentants des cultivateurs, des fabricants de machines agricoles et du gouvernement soit établi afin d'étudier de façon constante le problème de l'uniformisation et de la simplification des pièces de machines agricoles et des machines en général.

IV—*Service d'essai et de recherches*

L'établissement de stations ou de services d'essai, dont l'Office des machines agricoles de la Saskatchewan est un exemple, serait une chose très précieuse pour les cultivateurs de toutes les provinces. On pourrait établir un station qui desservirait les provinces de l'Atlantique, une en Ontario et une dans Québec, une autre dans les provinces des Prairies, en plus de celle qui existe déjà en Saskatchewan, et une en Colombie-Britannique. Ces stations feraient des essais détaillés du rendement des machines et des pièces pour le compte des cultivateurs. Elles pourraient aussi aider les cultivateurs à accroître leur efficacité en leur donnant des conseils sur les genres de machines et d'outillage les mieux appropriés à la nature de leurs sols et à la topographie de leurs fermes, sur le genre de culture à entreprendre et les autres caractéristiques de leur exploitation agricole. Les directeurs de ces stations d'essais pourraient aussi travailler les stocks de pièces de rechange disponibles, afin de s'assurer qu'ils sont suffisants et de nature à fournir les services requis aux cultivateurs des régions qu'ils desservent. Les gouvernements provinciaux pourraient financer et diriger ces stations d'essais et, en vue d'éviter le chevauchement des essais, il y aurait lieu de maintenir des consultations et une collaboration continues entre les directeurs des diverses stations établies dans les différentes parties du Canada.

Il y a aussi certaines sphères de recherches et d'essais touchant les machines agricoles qui ne se rapportent pas nécessairement directement à la situation agricole d'une région particulière. Dans ces cas, les universités et

les collèges d'agriculture peuvent être le meilleur endroit où l'on peut accomplir ce travail. Nous avons lieu de croire qu'on pourrait étendre le champ d'action de ce côté.

Nous recommandons:

Que le gouvernement fédéral contribue généreusement au financement d'un programme fédéral-provincial de mise à essai des machines agricoles partout au Canada, et d'un programme suffisant de recherches sur les besoins en machines agricoles. En vue d'éviter le chevauchement des travaux, on devrait coordonner l'exécution de ce programme et s'assurer avec le plus grand soin possible que (i) l'essai préalable des machines agricoles est effectué, afin d'être certain que ces machines ne sont pas mises sur le marché tant qu'on n'a pas obtenu l'assurance raisonnable qu'elles sont aptes à accomplir le travail prévu et (ii) les résultats des essais sur les machines agricoles vendues et leur expose en termes que les cultivateurs peuvent utiliser et comprendre devraient être l'objet d'une grande diffusion et d'une grande publicité.

V—*Offices des machines agricoles*

Nous recommandons:

L'extension non seulement des programmes d'essai et d'information à l'intention des cultivateurs, mais aussi de l'Office des machines agricoles dans chaque province qui peuvent travailler de concert avec les fabricants de machines agricoles (et collaborer entre eux) en vue de développer de nouvelles formes de services de vente, de réparations et de pièces de rechange. Des exigences juridiques sévères touchant la disponibilité des pièces de rechange, et l'application d'un système de permis aux concessionnaires en vue de l'amélioration à longue échéance du service de distribution, devraient être imposées par l'Office des machines agricoles dans chaque province.

VI—*Qualités des pneus de caoutchouc*

Nous recommandons:

L'établissement de normes de qualités pour les pneus de caoutchouc. L'importance de cette recommandation s'étend au-delà du domaine des machines agricoles. Elle s'applique tout particulièrement aux automobiles et aux camions, vu que d'importantes considérations non seulement de qualité, mais aussi de sécurité entrent en jeu.

Ce mémoire est respectueusement soumis par la Fédération canadienne des agriculteurs.

APPENDICE "A"

Questionnaire de la Fédération canadienne des agriculteurs touchant les prix des machines agricoles, des réparations et des services

1. Quels sont les problèmes et les difficultés qu'éprouvent les cultivateurs de votre région relativement à l'approvisionnement et aux prix des machines, instruments et outillage agricoles? Les commentaires pourraient porter sur:

A) La concurrence des prix entre les concessionnaires représentant différents fabricants.

B) Les changements effectués dans les prix des pièces de rechange et les services d'entretien au cours d'un certain nombre d'années.

C) Les machines agricoles à la disposition des cultivateurs sont-elles de qualité satisfaisante et conviennent-elles?

D) Comment les prix touchés pour les produits agricoles influent-ils sur l'achat de machines agricoles dernier modèle?

E) Dans quelle mesure les producteurs collaborent-ils à l'achat et à l'utilisation de machines agricoles?

F) A quel point les services de crédit suffisent-ils, et quels problèmes se posent?

G) Autres aspects de cette question.

2. Quels sont les problèmes et les difficultés qu'éprouvent les cultivateurs à se procurer des pièces de rechange et à obtenir les réparations requises pour les machines et l'outillage agricoles? Les commentaires pourraient porter sur:

A) Est-ce que le service des pièces de rechange et de l'entretien est suffisant?

B) Est-ce que les prix des pièces et des réparations sont raisonnables?

C) A quelle distance en moyenne le cultivateur doit-il se rendre pour obtenir des pièces et faire faire des réparations.

D) Autres aspects de cette question.

3. L'uniformisation des machines agricoles et de leurs pièces de rechange a été hautement recommandée. A quels égards pensez-vous qu'elle est désirable et réalisable. Quels problèmes se posent?

4. Quelles solutions pouvez-vous offrir aux problèmes des cultivateurs relativement aux prix des machines agricoles et de l'outillage, à l'approvisionnement des pièces de rechange et au service des réparations, et aux efforts des cultivateurs en vue d'acheter des machines et de l'outillage agricoles plus efficace?

(Note: S'il y a dans votre région des agriculteurs qui se spécialisent dans la culture des céréales, les produits laitiers, les bouvillons de boucherie, les porcs, les volailles, les fruits, les légumes, les récoltes pour les conserves, le tabac, etc., ainsi que d'autres qui se livrent à la culture mixte ou qui produisent un certain nombre de produits différents, il serait utile, en analysant les résultats du présent relevé, de classifier vos réponses selon les différents genres d'entreprises agricoles.)

J'aimerais beaucoup que M. Hopper et M. Kirk puissent prendre part à la discussion sur le mémoire.

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie beaucoup, monsieur Hannam. Je me demande si M. Hopper ou M. Kirk désirent faire quelques déclarations avant que la discuesion devienne générale?

M. THOMAS: Est-ce l'intention d'inclure ce mémoire au complet dans le compte rendu de la séance de ce matin?

Le PRÉSIDENT: Oui, monsieur Thomas.

M. THOMAS: S'il en est ainsi, je propose qu'on l'insère en entier, non seulement le texte dont vous nous avez donné lecture, mais aussi les déclarations explicatives que vous avez faites au cours de la lecture.

Le PRÉSIDENT: Tout sera compris dans le compte rendu.

M. DANFORTH: En écoutant la lecture de ce mémoire, - je fais peut-être erreur -, j'ai conclu que la Fédération des agriculteurs a évité de toucher à un aspect très important de la question. J'aimerais obtenir des renseignements à ce sujet.

J'ai l'impression que, dans ce mémoire, la Fédération a évité d'aborder toute question touchant les fabricants eux-mêmes. Il n'est aucunement question dans le mémoire d'entreprendre une enquête ou de faire des recherches sur le sujet des bénéfices excessifs des fabricants de machines agricoles. On n'y dit aucunement qu'on devrait demander aux fabricants d'assumer une plus grande part des frais de l'essai de leurs machines.

Je prétends qu'on ne propose aucunement dans le mémoire que les sociétés s'unissent pour établir leur propre station d'essai à l'intention des cultivateurs. Il me semble que la Fédération ne tient aucunement les fabricants de machines agricoles responsables de l'augmentation lorsque le coût initial est majoré.

Je me demande s'il était entendu qu'elle ne devait pas aborder ce domaine, ou si elle l'a fait pour une raison particulière. Il me semble que la Fédération est bien l'organisme qui devrait demander qu'on prenne des mesures en vue de déterminer pourquoi le coût initial des machines et des pièces de rechange devrait être augmenté à ce point.

Le PRÉSIDENT: M. Hopper voudrait-il répondre?

M. W. C. HOPPER (*économiste, Fédération canadienne des agriculteurs*): Il ne faut pas oublier, monsieur, que les machines utilisées par nos cultivateurs sont importées dans une proposition de 82 p. 100, et que nous exportons 76 p. 100 de la production du Canada. C'est une des raisons pour lesquelles nous disons que c'est un problème nord-américain, qui devrait faire l'objet de consultations entre nos gouvernements, c'est-à-dire entre les États-Unis et le Canada.

M. DANFORTH: Je soutiens que rien ne leur est défavorable dans votre mémoire. Vous ne demandez même pas qu'on fasse enquête dans ce domaine. C'est ce qui m'inquiète.

M. DAVID KIRK (*secrétaire, Fédération canadienne des agriculteurs*): Il y a deux ou trois points dans notre mémoire à ce sujet. Tout d'abord, nous recommandons qu'on fasse une enquête minutieuse sur la situation aux termes de la loi relative aux coalitions.

M. DANFORTH: Il s'agit de la fixation des prix.

M. KIRK: Parfaitement, sur les circonstances qui entourent la fixation des prix; mais cette question a trait aux fabricants. Ce sont les manufacturiers aussi qui déterminent la forme que prend la distribution, pour ainsi dire. Vous avez parfaitement raison. Nous sommes d'avis qu'en pratique, c'est dans le domaine des frais de distribution que nous avons le plus de chance de gagner quelque chose, et aussi à l'égard de l'uniformisation. A ce sujet, nous demandons la collaboration des fabricants sous trois ou quatre aspects.

Pour ce qui est du domaine des essais, nous sommes d'avis que ce qu'il nous faut, c'est un programme d'essais public, c'est-à-dire qui soit exécuté publiquement dans l'intérêt des cultivateurs . . .

Maintenant, en réponse à votre question où vous demandez pourquoi nous n'avons pas traité plus longuement la question des bénéfices excessifs que les fabricants de machines agricoles peuvent réaliser, je dirai . . . .

M. DANFORTH: Et voudriez-vous nous dire aussi de façon générale pourquoi vous n'avez pas abordé le sujet des bénéfices excessifs des distributeurs aussi bien que ceux des fabricants?

M. KIRK: Nous n'avons pas de preuve à cet égard, je crois. C'est peut-être simplement parce que nous n'avons pas poussé nos recherches assez loin dans ce domaine. Le Comité pourrait peut-être élucider cette question au-

près des fabricants. Comme nous n'avons pas en main de preuve suffisante, à notre avis, pour nous permettre d'affirmer que les fabricants de machines agricoles font des bénéfices excessifs. Nous nous sommes donc abstenus de faire une telle déclaration.

Nous croyons, nous aussi, que cette question pourrait faire l'objet d'une enquête et nous espérons que le Comité prendra les moyens de se renseigner à ce sujet. Comme nous ne possédions pas de preuve de cette nature, c'est surtout pour cette raison que nous n'en avons rien dit.

Nous n'avons pas pu établir du point de vue de la statistique que les prix des machines agricoles ont augmenté considérablement au regard de l'augmentation de denrées semblables, ou au regard de la hausse des prix en général. Plusieurs indices de prix accusent une hausse moins forte que celle des machines agricoles, par exemple, les engrais, le pétrole et les textiles. Compte tenu des domaines où les indices des prix peuvent se comparer plus directement, comme ceux des produits du fer et de l'acier, nous ne sommes pas parfaitement convaincus que nous pourrions démontrer au Comité que les machines agricoles occupent une position unique dans ce domaine des prix, en ce sens que l'augmentation des prix y a été plus forte que dans les autres domaines.

M. ARGUE: Là n'est certainement pas la question. Vous renoncez à examiner la question des bénéfices des fabricants, si vous vous dites qu'ils ne sont pas pires que les autres. Ce n'est pas la question qui nous intéresse. Les membres du Comité sont d'avis, - et c'est la raison d'être du Comité -, que les prix des machines agricoles sont excessifs et c'est pour cette raison que nous devons les étudier.

M. DANFORTH: Pouvons-nous conclure que, d'après la thèse de la Fédération canadienne des agriculteurs, les fortes augmentations imposées aux cultivateurs découlent de deux raisons principales: le coût de la distribution et l'absence d'uniformité? Sont-ce là les principes à la base du mémoire de la Fédération canadienne des agriculteurs?

M. HANNAM: Nous sommes d'avis que nous ne possédons pas le personnel de spécialistes qui auraient la compétence voulue pour nous permettre de porter des accusations à l'égard du coût de fabrication des machines agricoles. Le seul organisme que nous avions le droit d'approcher afin d'en obtenir des renseignements était la *Canadian Co-operative Implements* de Winnipeg, et c'est ce que nous avons fait. Nous n'avons pas porté d'accusations contre les fabricants de machines agricoles, parce que nous n'étions pas en mesure d'en faire la preuve. D'autre part, nous n'avons fait aucune déclaration visant à les absoudre de tout blâme.

M. DANFORTH: Je pourrais peut-être poser ma question autrement, afin de faciliter votre réponse. Dans le questionnaire que vous avez adressé aux cultivateurs, demande-t-on de dire de quelque manière si les fabricants ou les distributeurs réalisaient des bénéfices excessifs? Dans votre questionnaire, avez-vous demandé aux cultivateurs d'exprimer une opinion sur cette question en particulier?

M. HOPPER: A la page 6, on trouve une déclaration sur les prix des machines agricoles:

> Les cultivateurs sont tous d'avis que les prix des instruments aratoires, de l'outillage, des réparations et des services agricoles sont excessifs.

Voilà une des réponses que nous avons reçues. Ils ont dit que les prix étaient excessifs.

M. ARGUE: Mais vous n'en êtes pas certains?

M. HOPPER: Nous n'avons pas de service de recherches qui nous permet de déterminer dans quelle mesure.

M. HANNAM: Nous ne leur avons pas demandé s'ils croyaient que le coût de fabrication seul était excessif.

M. HOPPER: Nous ne le leur avons pas demandé.

M. DANFORTH: Je cherche à savoir pourquoi la Fédération a abandonné la partie. Je comprends que la Fédération ne peut pas entreprendre une enquête de cette nature. Nous sommes d'avis que c'est ici que nous entrons en jeu, que c'est là notre rôle. Je suis étonné de constater que la Fédération ne nous ait pas demandé de le faire. Voici ce qui me préoccupe: je voudrais savoir pourquoi la Fédération n'a pas cherché à se renseigner sur ce qui serait une partie essentielle des prix des machines agricoles. C'est pourquoi j'ai demandé si elle avait une raison particulière de ne pas le faire.

M. KIRK: La raison n'est pas du tout que nous ne voulions pas qu'on étudie cette question. L'examen de cette question se rattache à toute la structure de notre régime industriel. Elle porte, par exemple, sur le prix de l'acier de façon très importante et sur toutes les questions qui se rattachent à la hausse des prix de l'acier, et bien des gens sont d'avis que ces prix sont excessifs. Nous avons pensé, - peut-être à tort, - que nous n'aborderions pas ce domaine, que nous nous restreindrions à ceux qui, à notre avis, étaient de notre compétence selon le mandat que nous détenions de nos organismes-membres, et que nous pouvions faire des recommandations d'ordre économique. Nous avons décidé de nous restreindre à des recommandations de nature concrète qui auraient une véritable valeur monétaire. Si le Comité peut entreprendre cette autre tâche, rien ne ferait plus plaisir à pos membres; et peut-être, comme vous le dites, nous aurions dû proposer cette étude au Comité.

M. DANFORTH: Êtes-vous d'avis ce matin, pour les fins du compte rendu, que la Fédération croit qu'on devrait faire enquête dans ce domaine?

M. HANNAM: Oh! oui. Nous avons pensé que nous ne possédions pas la compétence requise pour faire ce travail, mais nous serions certes très heureux si le présent Comité décidait de l'entreprendre. Nous avons demandé la tenue d'une enquête par des spécialistes sur le prix de revient du point de vue de la concurrence des prix. Cette enquête pourrait s'appliquer aux fabricants. Nous serions très heureux de la voir porter également sur la fabrication.

M. NASSERDEN: Couvrez-vous cet aspect de la question à la page 24, où vous dites:

> Un mémoire préparé en 1957 par la *Canadian Co-operative Implements Limited* en vue d'une conférence spéciale déclarait: "L'année 1953 a vu se terminer une période d'environ cinquante ans d'ententes rigoureuses sur les prix entre les fabricants de machines agricoles, qui leur ont valu huit années de ventes et de bénéfices phénoménaux et ont permis à la C.C.I.L. de réaliser de grosses économies". Cette déclaration est intéressante a deux points de vue: elle indique d'abord qu'au cours d'une longue période le degré de véritable concurrence dans la vente des machines agricoles a été fort restreint. En second lieu, on constate qu'après 1953 la situation a changé à la suite d'un fléchissement considérable des ventes de machines agricoles, surtout dans l'Ouest canadien. Il n'y a pas de doute que pendant une longue période les cultivateurs ont constaté que la concurrence des prix n'était pas suffisante dans ce domaine. Il n'existe peut-être pas de gros problème à cet égard actuellement.

M. FORBES: Est-ce que la régie des prix a été efficace jusqu'en 1953?

M. HANNAM: La régie de temps de guerre n'a pas été en vigueur jusqu'à ce moment-là.

M. FORBES: En quelle année a-t-elle pris fin?

M. HANNAM: Vers 1947, je crois.

M. MUIR (*Lisgar*): Au cours de vos entretiens avec la C.C.I.L., antérieurement à la présentation de ce mémoire, avez-vous obtenu des renseignements touchant la valeur des pièces de rechange comparativement à ce que serait le prix de revient de ces pièces dans les machines neuves. Dans votre mémoire, vous dites que le prix des pièces de rechange en particulier est excessif.

M. HANNAM: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Alors vous avez des chiffres comparatifs qui indiquent que les pièces de rechange coûtent plus cher que les pièces originales que le fabricant installe dans ses machines?

M. HANNAM: Dans les réponses aux questionnaires, nous trouvons beaucoup de preuves à cet égard, qui sont consignées dans les paragraphes à simple espace.

M. MILLIGAN: Comme M. Danforth, j'étais quelque peu soucieux. Je ne voyais pas comment la plus grande partie de ce mémoire pourrait servir de base à nos questions. Si vous aviez établi une comparaison entre les prix de l'acier, en 1953 et en 1960, pourrions-nous comparer les hausses de prix?

M. HANNAM: Nous n'avons pas fait cette analyse bien que la C.C.I.L. nous ait laissé l'impression bien nette que le prix de l'acier constituait un élément important du coût des machines agricoles, c'est-à-dire le prix à la hausse de l'acier. Je crois que le directeur ou le président de la C.C.I.L. nous a indiqué la chose bien clairement.

M. ARGUE: On nous a déjà dit, je crois, que l'un des points importants de ce mémoire était qu'il y est dit qu'on pourrait diminuer les frais de distribution. Je me demande si vous pouvez nous dire quel pourcentage du prix de détail représentent les frais de distribution? Quelle est la marge de bénéfice du concessionnaire? Combien serait-il? On semble soutenir d'un bout à l'autre de ce mémoire que les concessionnaires reçoivent trop, ou encore qu'il pourrait y en avoir un moins grand nombre et qu'ainsi seraient réalisées des économies dans ce domaine. Si c'est bien là qu'on peut réaliser des économies, qu'est-ce que les machines coûtent aux concessionnaires? quelle est leur marge de bénéfice?

M. KIRK: Malheureusement, nous n'avons pas de données à ce sujet. Vous vous rappellerez que, dans le mémoire, nous avons pris les prix de gros pour essayer de faire l'estimation de ce que représentait la dépense globale en machines et en pièces au niveau de la ferme. Nous avons majoré les prix de gros pour obtenir les prix de détail. Nous avons considéré que 25 p. 100 était la marge minimum entre le grossiste et la ferme, la marge au détail.

M. ARGUE: La marge prise par le concessionnaire au détail?

M. KIRK: Oui.

M. ARGUE: Je trouve que ce chiffre est un peu élevé. Au cours des années 30, la marge du détaillant s'établissait à 15 p. 100. On l'a probablement augmentée depuis lors. Je doute fort, cependant, que la marge du concessionnaire soit de 25 p. 100; je croirais plutôt qu'elle est de 15 p. 100 à 20 p. 100. Je me demande si vous êtes au courant des bénéfices réalisés

par les concessionnaires; ne tenez pas compte de la marge de bénéfice. Les cultivateurs se rendent compte, je crois, que les concessionnaires accordent plus pour les reprises que celles-ci ne valent. Il arrive souvent que la situation du concessionnaire soit aussi mauvaise que celle du cultivateur. Les fabricants exercent de fortes pressions sur eux pour les inciter à acheter des pièces de rechange, des moissonneuses-batteuses, des tracteurs, et le reste. Le fabricant les encombre de machines et ils subissent une pression énorme. Le concessionnaire semble jouir d'une forte marge; mais j'aimerais savoir si vous pensez qu'il réalise des bénéfices importants. S'il réussit à gagner sa vie, on considère qu'il réussit bien. J'aimerais savoir quel est votre avis à ce sujet. Je crois que vous vous êtes contentés de vous en prendre au petit. Vous vous êtes rués sur lui, mais vous vous en prenez entièrement à la mauvaise personne. Je ne saurais partager davantage l'avis de M. Danforth.

M. HANNAM: Je ne saurais trop où trouver la phrase maintenant, mais nous disons quelque part que nous ne prétendons pas que les concessionnaires font des bénéfices excessifs. Nous avons dit que c'était possible, dans certains cas.

M. ARGUE: Si vous supprimiez 50 p. 100 des concessionnaires du soir au matin et commenciez demain avec seulement la moitié d'entre eux, comment pourriez-vous réaliser des économies? Comment ce régime profiterait-il aux cultivateurs?

M. NASSERDEN: C'est une question que nous devrions poser aux fabricants de machines agricoles.

M. ARGUE: Comme le présent mémoire affirme surtout que les frais de distribution sont trop élevés, que les concessionnaires sont trop nombreux, j'aimerais savoir, si vous en supprimiez la moitié demain, quelles économies vous réaliseriez? J'imagine que vous n'épargneriez rien.

M. FORBES: Je dirais que vous pourriez épargner 50 p. 100 de la marge de bénéfice du concessionnaire, parce qu'il réaliserait ses bénéfices sur le volume de ses ventes.

M. ARGUE: Tout dépend des avantages concédés par le fabricant à cause du volume des ventes

M. FORBES: Vous vous inquiétez du sort du concessionnaire.

M. ARGUE: Je m'inquiète du pourcentage des bénéfices. Si votre volume de vente double, vous doublez vos bénéfices.

Vous avez parlé de concessionnaires situés à cinq milles de distance les uns des autres. Je ne pense pas qu'il en soit ainsi. Il est vrai qu'il y en a qui habitent à cinq milles d'autres concessionnaires, mais j'ai l'impression, - vous avez la statistique en main - , que les fabricants diminuent le nombre de leurs agences de ve nte. Il y a peut-être augmentation du nombre des sociétés de machines agricoles, mais je pourrais vous citer le cas d'un grand nombre de petites localités, dans ma région, où il n'y a pas de concessionnaire, alors qu'il y en avait il y a quelques années. J'oserais dire que les concessionnaires d'une même société sont établis au moins à 25 milles de distance les uns des autres, plutôt qu'à cinq milles. Cependant, à cause du grand nombre de fabricants, il se peut que des concessionnaires de sociétés différentes se trouvent à cinq milles de distance les uns des autres.

M. HANNAM: Monsieur le président et monsieur Argue, nous vous avons donné des chiffres, qui ont été fournis par votre propre gouvernement de la Saskatchewan, et ils indiquent qu'il y a autant de concessionnaires qu'il y a dix ans.

M. ARGUE: Et un plus grand nombre de sociétés.

M. HANNAM: Ce sont les seuls chiffres que nous possédons.

M. ARGUE: J'ai l'impression que le nombre est moins considérable, mais je puis faire erreur. Je n'ai pas de chiffres, je n'ai pas fait de recherches, mais je sais simplement qu'à mesure que les petites localités diminuent d'importance, certains concessionnaires abandonnent la partie, et bien souvent on ne les remplace pas.

Le PRÉSIDENT: Puis-je vous poser une question, monsieur Hannam? A la page 7, je trouve une déclaration de M. J. T. Kyle. Il dit qu'en 1959 il y avait 1,850 agences de vente. Avez-vous des chiffres concernant ce nombre il y a dix ans?

M. HANNAM: Il dit lui-même ici: "Un nombre qui ne diffère pas sensiblement de ce qu'il était il y a dix ans".

Le PRÉSIDENT: Avez-vous les chiffres exacts?

M. HANNAM: Non, il ne nous a pas fourni les chiffres.

M. MILLIGAN: Pour ce qui est des concessionnaires, vous avez des chiffres concernant l'Ontario. Je doute fort qu'ils se trouvent à moins de 25 milles de distance les uns des autres pour les machines d'un même fabricant. A ma connaissance, il y a de 25 à 30 milles partout.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question a trait à la page 11. M. Hannam a déclaré quelles étaient les augmentations à l'égard des diverses machines - et je crois que c'est une excellente chose d'avoir les prix exacts de ces diverses machines, ainsi que les augmentations, - mais le problème qui se pose à nous, c'est de découvrir la raison de cette augmentation de 65 p. 100 de 1950 à 1960 à l'égard d'une andaineuse de 12 pieds? Pourquoi, de 1951 à 1960, une augmentation de 311 p. 100 dans le cas d'une poulie de moissonneuse-batteuse? On a prétendu qu'on pourrait réduire ces augmentations en hâtant la manutention de la part des concessionnaires, en augmentant leur efficacité, en faisant plus d'essais, en recourant davantage à l'uniformisation et en gardant de plus gros approvisionnements de pièces de rechange aux agences régionales. Cependant, je me demande pourquoi le pourcentage d'un concessionnaire sur une andaineuse de 12 pieds a augmenté, par exemple, jusqu'à 65 p. 100, pour couvrir ses frais? En quoi consiste cette augmentation de 65 p. 100? Quelle proportion de cette augmentation attribuez-vous à la manutention, aux essais, à l'uniformisation ou au service des agences régionales de pièces de rechange? Ce sont des choses qu'à notre titre de membres du Comités nous devrions essayer de déterminer.

M. HANNAM: Je suis de votre avis, mais je ne vois pas comment nous pourrions le faire. Il faudrait un personnel de techniciens compétents pour aller au fond de ces choses, n'est-ce pas?

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez dit au Comité que le pourcentage du revendeur s'établissait à environ 25 p. 100. Êtes-vous d'avis qu'il a augmenté depuis 1950?

M. HANNAM: Nous avons dit qu'à notre avis, il y avait une plus grande concurrence dans les prix, c'est-à-dire que les concessionnaires de machine se livraient une concurrence dans les prix, et qu'un diminuait son prix afin de faire face à la concurrence d'un autre, ou accordait davantage pour les reprises.

M. HORNER (*Acadia*): C'est vrai, mais est-ce que cette plus grande concurrence ne tendrait pas à diminuer la marge que le vendeur prend pour lui-même, de sorte que la proportion de l'augmentation de 65 p. 100 sur une andaineuse de 12 pieds, qui irait au revendeur, serait plutôt faible. La plus forte partie de cette augmentation va ailleurs.

M. HANNAM: Nous n'avons pas réellement dit que le concessionnaire touchait 65 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): J'essaie de savoir quelle partie de ces 65 p. 100 il touche, à votre avis?

M. HANNAM: Nous ne le savons pas.

M. HORNER (*Acadia*): Il y a un autre point qu'on aurait pu traiter dans votre mémoire, ou qu'on aurait pu comprendre dans le questionnaire adressé aux cultivateurs, et le voici: en ma qualité de cultivateur dans la pratique, j'ai acheté des machines; lorsque j'ai dû les faire réparer, j'ai constaté que j'avais le choix entre différentes pièces. Je pouvais acheter trois différentes lames qui s'adaptaient à trois différentes faucheuses. Pourquoi le fabricant mettait-il trois différentes sortes de lames en vente pour cette faucheuse, je ne puis le comprendre. Une lame était fabriquée en Angleterre et l'autre à Détroit; ainsi les vend-on. C'était les beaux jours pour le concessionnaire. Il lui fallait garder en stock les deux sortes de lames. Les sociétés devraient uniformiser davantage leurs pièces. Vous n'en parlez presque pas dans votre mémoire. Vous avez abordé la question de l'uniformisation de façon générale; mais vous n'avez pas dit grand-chose de l'uniformisation dans une même machine.

M. HANNAM: Oui, nous avons dit qu'il y aurait place pour l'uniformisation plus en grand d'une catégorie de machines, c'est-à-dire pour un même fabricant. C'est certainement ce que nous avons voulu dire.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai interprété vos paroles autrement.

M. MILLIGAN: S'agit-il ici du prix de liste ou du prix de détail des machines?

M. HOPPER: Je suppose que c'est le prix de détail.

M. PHILLIPS: Je désire poser une question à M. Hannam. Voici ce qu'on dit à la page 25 du mémoire:

> Nous insistons ici pour demander une enquête par des spécialistes sur l'aspect technique de la gestion et sur le prix de revient.

Je me demande à quelle sorte de spécialistes vous songiez pour faire enquête sur les techniciens au service de ces sociétés.

M. HANNAM: Ne croyez-vous pas que la réponse à la question de M. Danforth; c'est-à-dire pourquoi n'avons-nous pas demandé qu'on fasse une enquête à ce sujet. Il est certain que les gros fabricants conduiront leurs opérations de manière à en retirer le maximum de bénéfices s'ils le peuvent. S'il était possible de fournir des machines agricoles aux revendeurs et aux cultivateurs à bas prix sans sacrifier l'efficacité ou la qualité du produit, on devrait le faire. Je pense souvent qu'il y aurait avantage à exercer une surveillance publique à ce sujet.

M. PHILLIPS: Alors j'imagine que votre recommandation n'a pas trait à l'ensemble de l'organisation ni à quoi que ce soit de cette nature, mais plutôt au prix de revient.

M. KIRK: Parfaitement. Si nous avons parlé d'études sur la gestion et sur le prix de revient, c'est parce que nous voulions indiquer la nature des renseignements que nous désirions obtenir. Dans le présent cas, il n'était pas question du fabricant, mais du système de distribution. Il est probable que les sociétés ne maintiennent pas des données complètes à l'égard du prix de revient y compris les frais des entreprises dirigées par des concessionnaires indépendants. Cela ferait l'objet de l'étude.

M. MONTGOMERY: Ma question découle de celle qu'a posée M. Horner.

Les augmentations indiquées à la page 11 le sont en pourcentages. Je suppose que le tout remonte jusqu'à la mine. Il y a la main-d'oeuvre, le coût de production et l'outillage. Ces frais sont passés au cultivateur et comprennent les frais de transport et d'immobilisations. Si nous voulions déterminer le pourcentage du concessionnaire, des chemins de fer et de la main-d'oeuvre, il nous faudrait entrer dans beaucoup de détails, n'est-ce pas?

M. KIRK: C'est pour cette raison que nous avons jugé que nous n'étions pas en mesure de faire des déclarations catégoriques à ce sujet.

M. MONTGOMERY: Je le comprends. Il faudra pour découvrir les causes de l'augmentation étudier cette question à fond, je crois.

M. KIRK: Oui.

M. CLERMONT: Votre questionnaire a sans doute été adressé partout au Canada. Vous en avez envoyé dans la province de Québec?

M. KIRK: Oui.

M. CLERMONT: Vous n'avez pas établi de comparaison entre les prix des produits laitiers en 1951-1952 et ceux d'aujourd'hui. Pouvez-vous nous dire combien de questionnaires ont été adressés aux cultivateurs du Canada? Est-ce 2,000 ou 25,000?

M. HOPPER: Dans certains cas, les réponses nous sont parvenues sous forme condensée. Certaines de ces organisations ont condensé les réponses avant de nous les faire parvenir. Il en a été ainsi dans la province de Québec.

M. CLERMONT: En est-il ainsi pour l'Union Catholique?

M. HOPPER: Oui.

M. CLERMONT: A-t-on fait des observations au sujet des prix de l'outillage laitier?

M. HOPPER: Pas de façon particulière, on n'a pas spécifié cela.

M. MUIR (*Lisgar*): Pour compléter ma question antérieure, je ferai observer que, d'après le questionnaire, les cultivateurs sont d'avis que les prix des pièces de rechange sont beaucoup trop élevés. Au cours de vos discussions avec la C.C.I.L., vous a-t-on expliqué pourquoi une pièce de rechange coûtait 50 p. 100 de plus que la pièce originale utilisée dans la machine? Vous a-t-on dit que d'après l'expérience passée, il était nécessaire que la marge de bénéfice à l'égard des pièces de rechange soit tellement élevée?

M. HANNAM: Je ne me rappelle pas cela; mais, à tout événement, nous n'aurions pas songé à en parler dans notre mémoire, parce que cette organisation est beaucoup mieux renseignée que nous sur le sujet et qu'elle a l'intention de vous présenter un mémoire.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, nous avons décidé de tenir cette enquête sur les prix des machines agricoles à la suite d'une forte demande de la part du public. On désirait connaître les faits pertinents à ce sujet. L'intérêt que cette question suscite au Canada est indiqué par un sommaire que j'ai reçu du Forum agricole national radiodiffusé qui a fait un relevé radiophonique à travers le Canada. Ce forum a condensé ses renseignements dans un sommaire en date du 6 mars 1961. Son sujet était: *Profits ou pertes sur les machines.* On a condensé 284 rapports de groupements dont l'assistance globale s'établit à 3,237. Dans ce sommaire, on a posé plusieurs questions pertinentes et on a obtenu plusieurs commentaires intelligents de gens de partout au Canada. Je me demande si le Comité voudrait me permettre de consigner ce document à notre compte rendu, afin que nous puissions y recourir lorsque nous étudierons les autres mémoires.

(Adopté.)

(*Voir appendice.*)

M. HANNAM: Nous sommes très heureux que cela soit fait. Nous l'aurions peut-être demandé nous-mêmes.

M. SOUTHAM: Je crois que ce sera très utile.

M. RÉGNIER: A la page 28 du mémoire, il est question "d'exigences juridiques rigoureuses touchant la disponibilité des pièces". Il existe, je crois, des lois dans la plupart des provinces au sujet des pièces de rechange pour l'outillage agricole. Êtes-vous d'avis que ces lois sont insuffisantes, ou avez-vous étudié les différentes lois de toutes les provinces?

M. HANNAM: Non; non pas de toutes les provinces.

M. HOPPER: Deux provinces seulement exigent qu'on assure un service de pièces de rechange pendant dix ans.

M. RÉGNIER: Devrait-on demander aux différents gouvernements provinciaux d'adopter des lois de cette nature et d'en faire la coordination afin qu'elles soient toutes semblables?

M. HOPPER: Je crois que ce serait une excellente chose si les provinces obligeaient les fabricants de machines agricoles à assurer un service de pièces de rechange pendant au moins dix ans. Deux provinces seulement, l'Alberta et la Saskatchewan, imposent cette condition présentement.

M. RÉGNIER: Je sais que cela existe au Manitoba.

M. FORBES: Je crois que les fabricants, aux termes du contrat de vente, s'engagent à fournir des pièces de rechange pendant dix ans. J'ai un de ces contrats en main. Je n'ai pas mes verres ici, mais M. Pascoe examine le contrat en ce moment.

M. PASCOE: Aimeriez-vous que ce texte soit consigné au compte rendu? Je vais en donner lecture:

> 3. Le vendeur garantit que toutes les pièces de rechange pour ces machines, autres que les boulons et les écrous ou les courroies ordinaires, ou autres pièces de bois ou de fer qu'un forgeron ou un menuisier peuvent fabriquer, seront maintenues en stock, pendant au moins dix ans à compter de la date de cette commande, soit à Winnipeg, au Manitoba, soit à Brandon, au Manitoba, et qu'à cet endroit l'acheteur pourra se les procurer dans un délai raisonnable.

Le PRÉSIDENT: Ce serait le bon moment de lever la séance, je crois. Le Comité se réunira de nouveau à 2 h. et demie cet après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

VENDREDI 14 avril 1961

Le PRÉSIDENT: Nous sommes en nombre, messieurs. Avant de passer aux délibérations de cet après-midi, je demanderai à notre secrétaire, M. Lyons, de nous donner lecture d'une dépêche qu'il a reçue du Syndicat du blé de l'Alberta.

Le SECRÉTAIRE: Monsieur le président, cette dépêche a trait à une erreur dans le mémoire que nous avons reçu dans le courrier de ce matin. Voici comment elle se lit:

> Regrettons erreur dans le graphique 11, page 9, du mémoire du Syndicat du blé de l'Alberta sur les machines agricoles. L'indice des prix de détail devrait être 126.5 pour 1959 et 128.0 pour 1960. J. W. MADILL, Syndicat du blé de l'Alberta, Calgary (Alberta).

Le PRÉSIDENT: Les membres voudront peut-être apporter cette rectification dans le mémoire qu'ils ont reçu ce matin.

Pendant la suspension de la séance pour le déjeuner, la Fédération ca-

nadienne des agriculteurs a préparé des observations supplémentaires au sujet des discussions qui ont eu lieu ce matin. Je vais demander à M. Hannam de nous en donner lecture maintenant.

M. HANNAM:

Observations supplémentaires de la Fédération canadienne des agriculteurs au Comité de l'agriculture et de la colonisation de la Chambre des communes (machines agricoles)
14 avril 1961

Nous aimerions répondre brièvement à M. Argue, qui a dit que notre mémoire s'en prend surtout "au petit" et ne dit rien des gros intérêts économiques. Ce même point a été soulevé sous une autre forme par d'autres membres du Comité, particulièrement par M. Danforth. Nous n'admettons aucunement que nous nous en sommes pris surtout au petit et que nous n'avons pas touché aux fabricants de machines agricoles.

Tout d'abord, pour ce qui est de nos observations concernant le système de distribution, nous ferons remarquer que la nature et le fonctionnement du système de distribution sont essentiellement du ressort des fabricants, et nos critiques du système visent surtout les fabricants. Nous n'avons pas prétendu que le problème vient de ce que les concessionnaires font des bénéfices excessifs; de fait, nous avons dit que nous ne pensions pas qu'il en était ainsi, mais plutôt que le prix de revient global de la distribution est trop élevé, ce qui est une toute autre chose. Notre mémoire dit (p. 25):

> La Fédération canadienne des agriculteurs est d'avis que les frais de distribution, de vente et de réparation des machines agricoles sont trop élevés. Nous ne prétendons pas par le fait même que les concessionnaires de machines agricoles et de pièces de rechange réalisent des bénéfices excessifs. Il peut en être ainsi dans certains cas, mais nous croyons plutôt qu'il faut attribuer le prix de revient excessif aux conditions actuelles.

C'est-à-dire à l'ensemble du système de vente et de distribution.

En second lieu, un régime économique comme le nôtre, qui est fondé sur l'entreprise privée, compte surtout sur le jeu de la concurrence pour protéger le consommateur, même si c'est bien à tort de l'avis d'aucuns. Un tel régime économique ne pourra réaliser des bénéfices excessifs qu'en réussissant à maintenir les prix au moyen de pratiques monopolisatrices, de coalitions ou d'autres méthodes semblables. Nous avons recommandé qu'on fasse une étude minutieuse et approfondie de cette question.

En troisième lieu, abstraction faite de sa ligne de conduite touchant les bénéfices élevés et les modes de distribution, le fabricant peut contribuer au prix de revient excessif des machines, surtout en ne réalisant pas des économies de fabrication au moyen de l'uniformisation, en n'effectuant pas que des changements de modèles raisonnables au lieu de concurrencer les autres fabricants en multipliant les modèles. Nous avons également recommandé qu'on fasse une enquête approfondie et qu'on prenne des mesures dans ce domaine.

En quatrième lieu, nous avons recommandé l'adoption de programmes d'essais publics, de réglementations et d'information qui, s'ils étaient adoptés, mettraient le fabricant en demeure d'uniformiser sa production, de diminuer les changements inutiles de modèles, de mettre sur le marché des bons produits au prix le moins élevé possible.

Le PRÉSIDENT: La discussion est ouverte, messieurs.

Désirez-vous poser une question M. Thomas?

M. THOMAS: Monsieur le président, au sujet de la déclaration supplémentaire que M. Hannam vient de faire, ne pourrait-il pas nous donner de plus amples explications sur ce qu'il entend par bénéfices excessifs dans ce paragraphe en particulier. Je veux parler de la phrase que voici:

> Il peut en être ainsi dans certains cas, mais nous croyons plutôt qu'il faut attribuer le prix de revient excessif aux conditions actuelles.

On a employé le mot "excessif" à plusieurs reprises ce matin, et je me demande s'il ne serait pas possible de le remplacer par le mot "inéquitable". J'éprouve de la difficulté à définir, en mes propres termes, ce que signifie exactement le mot "excessif". Le prix de revient des machines agricoles, comme dans tout autre cas, est une question de comparaison, et il me semble que le mot "excessif" n'est peut-être pas approprié ici. J'aimerais que M. Hannam nous dise ce qu'il penserait d'employer le mot "inéquitable" à la place du mot "excessif".

M. HANNAM: Les cultivateurs du Canada d'un océan à l'autre semblent d'avis que le prix des machines agricoles est trop élevé, surtout le prix des pièces de rechange et des réparations. Si les prix sont trop élevés, alors les marges de bénéfices doivent être trop fortes quelque part. Les fabricants de machines agricoles pourront nous dire ce que coûte un instrument aratoire à la fabrique et quel pourcentage du coût représente les frais de distribution entre la fabrique et le cultivateur. Nous sommes d'avis que cette deuxième partie du prix de revient est plus élevée qu'il faut ou qu'elle devrait être. Quant à dire si le mot "excessif" est approprié, je ne suis pas en mesure de l'affirmer; cependant, c'est un mot très expressif. Les cultivateurs canadiens sont certes d'avis que la marge est excessive.

M. THOMAS: Êtes-vous d'avis, monsieur Hannam, que vous avez démontré dans votre mémoire que ce prix de revient est excessif? Je sais que vous l'avez déclaré, et j'accepte votre parole. C'est une expression descriptive, et peut-être la meilleure qu'on puisse employer. Cependant, le prix de revient est-il excessif? C'est ce que nous essayons de déterminer, et j'aimerais bien que la Fédération nous dise quelle preuve elle a au sujet de prix de revient excessifs.

M. HANNAM: Je ne vois pas comment nous pourrions fournir une preuve à moins d'entreprendre une étude approfondie des marges de bénéfices. Dans la plupart des cas, nous ne savons pas quel est le prix du fabricant. Nous n'avons aucune autorité pour enquêter à ce sujet. J'imagine que les fabricants ne nous communiqueraient pas ces renseignements si nous allions les leur demander et s'ils savaient quel usage nous désirons en faire. Nous avons essayé de faire connaître l'opinion des cultivateurs à votre Comité. Nous avons résumé toutes les réponses reçues au questionnaire et avons dit que voilà l'opinion des cultivateurs du Canada. Vous aurez l'occasion d'entendre tous les fabricants. Il me semble qu'ils devraient vous dire quelle proportion du prix de revient représente la fabrication et quelle est celle du service de distribution.

M. THOMAS: Lorsque nous aurons obtenu ces renseignements d'eux, serons-nous en mesure de dire que le prix de revient est excessif? Sur quels éléments fonderons-nous cette comparaison? Quand pouvons-nous savoir qu'un prix de revient est excessif?

M. HANNAM: Si vous n'êtes pas en mesure de le savoir, peut-être songerez-vous à accepter notre recommandation: que le gouvernement fasse faire une enquête par des spécialistes, autorisés à examiner la question du prix de revient. Je ne connais pas d'autre moyen de procéder.

M. THOMAS: J'aimerais poser une ou deux questions. Nous savons que dans le commerce de détail général au pays les prix ont augmenté parce que les consommateurs demandent, - je ne sais trop si le mot "demander" est le bon mot à employer -, des emballages de fantaisie, et aussi pour ce qu'on pourrait appeler des denrées de luxe. Par exemple, dans les grandes épiceries, on vend de la marchandise présentée dans des empaquetages dispendieux, ce qui est peut-être bien justifié du point de vue hygiénique et de la manutention. Comment cette situation s'applique-t-elle à la vente des machines agricoles? Nous pouvons difficilement blâmer le fabricant de munir un tracteur d'un siège de fantaisie avec ressorts spéciaux et d'en caréner les lignes de nouveau tous les ans ou tous les deux ans de manière à le rendre conforme aux nouveaux modèles d'autos et de porter le conducteur à croire qu'il conduit un avion. Je ne pense pas que nous puissions reprocher aux fabricants de chercher à satisfaire les demandes des acheteurs de machines agricoles. Le mémoire ne dit pas qu'il s'agit de prix de revient présumés ou peut-être excessifs. La déclaration est nette et porte "qu'il faut attribuer le prix de revient excessif aux conditions actuelles". C'est sous-entendre que le prix de revient excessif est une réalité. Je ne veux pas m'étendre davantage sur la question, mais j'aimerais que vous me disiez, monsieur Hannam, à quel point les cultivateurs eux-mêmes, les acheteurs de machines agricoles sont responsables de l'augmentation des prix de ces machines en exigeant ces accessoires de fantaisie.

M. HANNAM: Je ne sais pas trop à quel point vos déclarations au sujet de meilleures machines ou d'accessoires sont exactes, mais elles ont un fond de vérité, je crois. Les fabricants de machines agricoles vous diront, lorsqu'ils se présenteront ici, qu'ils sont obligés de faire certaines de ces choses à cause de la concurrence. Les autres fabricants le font, et il leur faut faire face à la concurrence, autrement leurs ventes fléchiront. Ils pourront dire que c'est à cause de l'importance que le cultivateur attache à un certain nombre de ces choses; que le cultivateur désire ceci et cela, des innovations, quelque chose de nouveau, de plus confortable ou de plus commode. Même s'il en est ainsi dans une certaine mesure, nous avons suggéré indirectement qu'on pourrait améliorer la situation en établissant des stations d'essai et de surveillance qui feraient l'épreuve de toute nouvelle machine avant de l'offrir en vente au public. Ainsi tous les fabricants de machines agricoles seraient en quelque sorte contraints de fabriquer un moins grand nombre de modèles de meilleure qualité et n'auraient pas à faire face à cette concurrence accrue. Les fabricants vous diront aussi, je crois, que c'est peut-être la faute du cultivateur. Ils vous diront que ça leur coûte trop cher en démonstrations qu'ils doivent donner pour soutenir la concurrence des autres fabricants, et qu'il leur faut faire venir quelqu'un du siège social trop souvent pour faire ceci et cela. C'est peut-être ce que nous voulons dire par l'ensemble des frais du système de distribution. La pratique actuelle est de nature à accroître indûment le coût réel de la vente des machines. Ce sont les grosses sociétés qui ont élaboré ce programme, et je ne crois pas qu'il soit question de modifier cette façon de procéder et peut-être de diminuer le prix de vente aux cultivateurs. Si tous les fabricants voulaient collaborer, ou s'il existait des règlements sensés qui les obligeaient tous à supprimer les accessoires et frais excédentaires, à diminuer le nombre des modèles, à avoir des revendeurs plus compétents,-comme le directeur de l'Office de la Saskatchewan l'a dit -, et en conséquence à garder en main un meilleur approvisionnement de pièces de rechange à la disposition des cultivateurs, cela permettrait au cultivateur aussi bien qu'à l'agent d'épargner du temps pour accomplir leur besogne. Voilà notre avis.

M. THOMAS: La Fédération est-elle d'avis que les gouvernements pourraient réglementer les fabricants et les distributeurs de machines agricoles à cet égard, leur donner des ordres, c'est-à-dire de limiter le nombre de modèles qu'ils pourraient fabriquer, ou de les obliger à uniformiser leurs produits tant au Canada qu'aux États-Unis? Quelles sont les possibilités dans ce domaine?

M. HANNAM: Nous ne proposons pas une réglementation élaborée qui s'appliquerait à tous les actes des fabricants, mais nous avons constaté que l'Office établi à Régina a déjà plusieurs améliorations à son crédit relativement au service des vendeurs et au système de distribution des machines agricoles. S'il y avait cinq ou six bureaux semblables à travers le Canada, relevant les gouvernements provinciaux, le travail du directeur de cet Office, qui doit de toute nécessité collaborer avec le fabricant, ne viserait pas entièrement à la réglementation. N'oubliez pas qu'on dit qu'il faut réglementer les concessionnaires puisqu'ils sont obligés à prendre des permis. On pourrait établir quelques autres règlements touchant l'essai des machines, et les directeurs des Offices provinciaux seraient tenus d'accorder leur approbation avant que les machines puissent être offertes en vente. Je crois que dans les cas où les revendeurs sont tenus d'obtenir des permis et où les machines doivent être éprouvées et approuvées avant d'être vendues au cultivateur, que ces deux seuls règlements peuvent contribuer à améliorer sensiblement la situation et être bien accueillis par les fabricants. Cette réglementation pourrait les libérer de l'obligation de produire des nouveaux modèles tous les ans. Je n'imagine pas qu'ils en soient capables, parce que même maintenant il leur arrive de présenter des modèles à la dernière minute, avant qu'ils soient perfectionnés à leur propre satisfaction, et ces premiers modèles leur causent plus d'ennuis que les modèles subséquents, parce qu'ils se sont hâtés de les mettre sur le marché en concurrence avec ceux d'autres fabricants, ou avant que quelqu'un d'autre exploite une idée particulière.

M. THOMAS: Je suis d'avis, monsieur Hannam, que vous nous avez présenté un excellent mémoire et je l'ai parcouru avec intérêt. Je crois qu'il est bien rédigé. Cependant, si nous désirons approfondir la question du prix de revient des machines agricoles, il nous faudra gratter sous la surface ici et là, j'en suis certain.

Je désire poser une autre question dans un ordre d'idée différent et la voici: la Fédération des agriculteurs a-t-elle songé que, du point de vue de l'intérêt national, il serait bon d'encourager la fabrication au pays d'une plus grande partie des machines que nous utilisons au Canada? On a indiqué dans le présent mémoire que 80 p. 100 des machines utilisées chez nous sont importées. Il y a présentement beaucoup de chômage au Canada. Est-ce que les membres de la Fédération ont discuté cette question entre eux? Ont-ils pris une attitude à ce sujet, ou sont-ils prêts à discuter la question de l'encouragement à donner à la fabrication au Canada d'une plus grande partie des machines que nous y utilisons.

M. HANNAM: Cet aspect de la question nous intéresserait beaucoup; quant à savoir si cette ligne de conduite nous vaudrait de meilleures machines à un coût moins élevé pour un plus grand nombre de Canadiens, je ne suis pas en mesure de le dire. Cependant, il me semble que les fabricants d'automobiles et les fabricants d'instruments aratoires soutiennent tous énergiquement qu'une forte production est ce qui leur permet de baisser les prix. Comme il n'existe pas de droits douaniers sur les instruments aratoires qui sont expédiés dans un sens ou l'autre entre le Canada et les États-Unis, il se peut qu'augmentant le volume de la production dans certaines de nos fabriques et

dans certaines fabriques aux États-Unis tendrait à diminuer le coût de fabrication de ces machines. Je sais que d'aucuns sont d'avis que, si l'industrie de l'automobile adoptait une ligne de conduite différente il n'y aurait pas de droits douaniers qui rendent les prix des automobiles beaucoup plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. J 'ai entendu des hommes d'affaires, qui devraient être en état de parler de la question en connaissance de cause, déclarer que ce serait l'une des meilleures solutions au problème du prix élevé des automobiles au Canada. Je ne saurais dire s'ils ont raison. Si nos fabricants ont le volume d'affaires que nous désirons qu'ils aient, importe-t-il que les instruments aratoires soient achetés aux États-Unis ou au Canada. Si nous les fabriquions au Canada pour les vendre au Canada, serions-nous plus avancés? Je ne saurais dire.

M. THOMAS: Êtes-vous d'avis, monsieur Hannam, que les prix des machines agricoles, de même que tous les autres prix, sont une question d'intérêt national, et ne devrions-nous pas faire en sorte de mettre les meilleures machines sur le marché pour les cultivateurs, peu importe les conséquences pour le reste du pays?

M. HANNAM: Il n'y a pas de doute à ce sujet.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question est quelque peu différente. Je me demande si M. Hannam, en étudiant cette question, a constaté qu'à une époque particulière les prix des machines agricoles avaient accusé leur plus forte augmentation? Le Comité abordera sans doute la question au cours de ses études. On déclare à la page 11 du mémoire que le prix de revient des machines accuse une augmentation, et les chiffres ont trait à la période allant de 1950 à 1960. Je me demande si M. Hannam ou des membres de son organisme ont constaté qu'à une époque particulière, depuis la seconde Grande Guerre, par exemple, les prix exigés des cultivateurs pour les machines agricoles ont augmenté plus rapidement qu'à d'autres périodes?

M. HANNAM: Je demanderai à M. Hopper ou à M. Kirk de répondre à cette question. Ce sont tous deux des économistes. Ils pourront probablement vous répondre mieux que je ne le pourrais.

M. HOPPER: A la page 11, il est question des changements notés de 1950 à 1960. A part cela, je ne crois pas que nous ayons d'autres renseignements.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que le coût des machines agricoles a accusé une rapide augmentation, mettons de 1945 à 1950, ou l'augmentation s'est-elle produite de 1950 à 1955 ou de 1955 à 1960, ou est-ce qu'il y a eu augmentation générale régulière au cours des 15 dernières années?

M. KIRK: Je le regrette, mais nous n'avons pas ces données ici; cependant, je crois qu'il y a eu une forte hausse des prix au début jusqu'en 1951 et ce fut la principale période d'inflation dans l'économie en général. Les machines agricoles n'y ont pas échappé. Il est également vrai qu'il y a eu des hausses importantes de prix en 1950. Au cours des années '50, les prix des machines agricoles accusent une augmentation assez régulière. Je pense, cependant, que la hausse n'a pas été aussi rapide qu'au cours de la période qui a précédé 1951.

M. HORNER (*Acadia*): Ces renseignements répondent à cette question particulière. En voici une autre. Je me demande si M. Hannam ou tout autre membre de son groupement a fait une étude des prix de vente des machines agricoles dans les autres pays? Tout récemment l'*International Harvester* a ouvert une grosse usine en Écosse, où l'on fabrique des tracteurs; je me demande à quel prix on vend ces tracteurs en Angleterre et en Europe, comparativement au prix des tracteurs au Canada? Je n'ai parlé que de l'*International Harvester*, mais il en est de même pour les autres fabricants et, com-

me les membres du Comité le savent sans doute, la *Massey-Ferguson* exécute une grande partie de sa fabrication en Angleterre. Avez-vous des chiffres à ce sujet?

M. HOPPER: Non.

M. COOPER: Il y a eu une enquête sur les bénéfices excessifs réalisés dans la vente des pièces de rechange. Je sais pertinemment que la société Cockshutt a vendu une chaîne de tracteur $114, tandis que je pouvais obtenir cette même chaîne d'une autre compagnie à Saskatoon pour la somme de $52 seulement. C'est la même chaîne, bien qu'on puisse y avoir ajouté un peu de peinture rouge; c'est toute la différence qu'il y a entre les deux. Cette compagnie réalise des bénéfices en vendant cette chaîne $52, et cependant Cockshutt la vend $114. La Fédération a-t-elle fait enquête sur le coût élevé des réparations et les bénéfices qu'on en retire?

M. HANNAM: Nous ne l'avons pas fait, mais les chiffres que vous avez fournis au sujet des pièces de rechange ne nous étonnent pas, parce qu'on nous a dit de plusieurs sources qu'on exigeait des prix indûment élevés, ou qui semblaient l'être, pour certaines pièces. Plusieurs fabricants d'instruments aratoires semblent recourir sciemment à cette pratique.

M. NASSERDEN: Avez-vous reçu des plaintes au sujet des variations dans les garanties offertes pour les machines agricoles, et votre organisation a-t-elle fait des propositions touchant les clauses des contrats passés entre les cultivateurs et les agents?

M. HOPPER: Pas un seul des cultivateurs qui ont répondu à nos questions n'a mentionné ce fait.

M. DANFORTH: Monsieur le président, je désire signaler que je n'approuve pas une déclaration que M. Thomas a faite au sujet du présent mémoire et j'ajouterai qu'en réalité il m'a désappointé. Je m'expliquerai brièvement à ce sujet, car je voudrais poser quelques questions. J'apprécie hautement le supplément qu'on a ajouté au mémoire cet après-midi; mais je soutiens encore qu'il n'est pas assez énergique et ne va pas assez loin. Je suis certain qu'on n'a pas agi ainsi sciemment; mais j'imagine que ce mémoire va rendre notre tâche un peu plus difficile et je vous dirai pour quelles raisons je m'exprime ainsi.

Dans le supplément, je trouve la déclaration suivante:

> Nous . . . ..
>
> c'est-à-dire la Fédération.
>
> Nous n'avons pas prétendu que le problème vient de ce que les concessionnaires font des bénéfices excessifs; de fait, nous avons dit que nous ne pensions pas qu'il en était ainsi.

Je suis d'avis que d'autres secteurs de l'industrie peuvent utiliser des déclarations de cette nature à leur avantage, et je signale que la chose me désappointe. Nous faisons ici enquête sur le prix de revient élevé, ou le présumé prix élevé des machines agricoles, et c'est à la demande des cultivateurs et des associations de cultivateurs que notre Comité a entrepris la présente enquête. Je suis certain aussi que tous les membres du Comité, que ce soit sciemment ou non, comptaient dans une grande mesure que la Fédération des agriculteurs, - à cause de sa réputation nationale, - lui ferait part des points sur lesquels les cultivateurs désireraient qu'on fasse une enquête approfondie.

J'aimerais savoir pourquoi la Fédération a adopté une ligne de conduite visant à restreindre ses recommandations et propositions à un champ si limité. Je n'y comprends rien, et mes questions étaient dirigées en ce sens

ce matin. Je ne peux comprendre pourquoi le mémoire vise à restreindre le champ de l'enquête au lieu de l'étendre à tous les domaines, et pourquoi on n'a pas fait enquête sur tous les secteurs de l'industrie, une enquête approfondie. Le mémoire dit qu'on a l'impression que certains prix sont excessifs, - mais ensuite, au moyen de déclarations comme celle-ci, on laisse entendre qu'ils ne sont pas excessifs dans certains secteurs, dans des secteurs que les membres du Comité désirent sans doute soumettre à une enquête. Si j'étais intéressé à un de ces autres secteurs de l'industrie au sujet desquels on ferait enquête, j'invoquerais certainement la déclaration de la Fédération qui dit que dans tel secteur de l'industrie les bénéfices ne sont pas excessifs. Quelle est la raison de cette ligne de conduite?

J'ai assez d'expérience au sujet des mémoires presentés par la Fédération des agriculteurs pour savoir qu'elle est parfaitement capable d'examiner tous les espects d'un problème, quand elle le désire. Pourquoi a-t-on modifié cette ligne de conduite? Pourquoi l'a-t-on restreinte?

M. HANNAM: Monsieur Danforth, nous n'avons pas la moindre idée que notre ligne de conduite soit changée et nous n'admettons pas qu'elle l'a été. Je vous remercie d'avoir dit que l'activité de la Fédération jouit d'une bonne renommée, et nous essayons de la maintenir à ce niveau. Nous avons consacré beaucoup de travail à la préparation de ce mémoire. Je ne sais pas si la chose est apparente, mais nous l'avons certainement fait. Nous avons étudié les rapports de commissions royales d'enquête sur les prix des instruments aratoires et nous avons préparé ce mémoire, sincèrement et consciencieusement, en cherchant à faire de notre mieux à ce sujet. Nous ne croyons pas avoir restreint le champ de notre étude, d'en avoir omis une partie, ou quoi que ce soit de cette nature.

Nous avons cherché, aussi honnêtement que possible, à formuler à l'endroit de l'industrie des machines agricoles les critiques que nous pensions pouvoir justifier. Nous n'avons pas voulu aller plus loin, parce que nous ne pensions pas pouvoir prouver d'autres accusations. Je suis de votre avis quand vous dites que nous aurions pu demander qu'on fasse enquête sur ces autres choses. Nous aurions pu ajouter quelques phrases à cet égard, si la chose avait pu être de quelque utilité; mais je ne sais pas s'il en aurait été ainsi. Cependant, à l'égard des concessionnaires, voici ce que nous avons déclaré:

> Nous ne prétendons pas par le fait même que les concessionnaires de machines agricoles et de pièces de rechange réalisent des bénéfices excessifs. Il peut en être ainsi dans certains cas . . .

C'est tout ce que nous avons dit et les cultivateurs que nous avons interrogés n'ont pas prétendu que les concessionnaires réalisaient des bénéfices excessifs. Nous n'avons pas dit qu'il en était ainsi, mais nous avons indiqué le nombre de concessionnaires, leur efficacité et nous nous sommes demandés s'ils avaient en main des stocks suffisants, puis nous avons déclaré que dans l'ensemble ce système était trop coûteux. Cependant, nous n'avons pas fait un bouc-émissaire du revendeur, ni de personne d'autre, quant à cela.

M. DANFORTH: Monsieur Hannam, je dois me montrer entièrement juste à l'égard de la Fédération et dire qu'il y a certainement lieu de la féliciter des recommandations qu'elle a présentées; mais mon principal grief, c'est qu'elle n'est pas allée assez loin. Vous n'avez pas approfondi le problème suffisamment et j'aurais voulu que la Fédération vienne ici demander au Comité de faire enquête, au nom des cultivateurs, afin de déterminer s'il y a des bénéfices excessifs, de la part de quelques-uns ou de l'ensemble

des revendeurs, et aussi de la part de quelques-uns ou de l'ensemble des fabricants, plutôt que de supposer qu'il n'en est peut-être pas ainsi. Il me semble que l'attitude de la Fédération a changé et que vous supposez que tel n'est pas le cas. Il y aurait peut-être eu malentendu quand vous avez dit que vous ne pouviez pas établir ces assertions; mais vous auriez certainement pu vous demander si d'aucuns ne réalisaient pas des bénéfices excessifs sans avoir à le prouver.

M. NASSERDEN: J'aimerais revenir à une question que j'ai soulevée il y a quelques instants. Aux pages 15 et 16 de votre mémoire, vous mentionnez une série de cas où les fabricants ont été lents à fournir les pièces de rechange. Pouvez-vous nous dire s'il y avait manquements à l'égard des garanties stipulées dans les contrats?

M. HANNAM: Oui, s'il s'agissait de machines nouvelles.

M. NASSERDEN: Je songe au cas du cultivateur qui pourrait avoir en main une machine de huit ans ou même un machine de quatre ans. Son contrat stipule qu'il pourra obtenir des pièces de rechange pendant une période de dix ans; mais, même dans ce cas, il peut être obligé d'attendre deux mois et, au temps de la moisson, peut-être une semaine, pour obtenir une certaine pièce, une chaîne d'alimentation ou quelque chose de cette nature; pour lui, c'est beaucoup trop long.

M. HANNAM: La garantie ne couvrirait pas ce cas, je crois. Elle pourrait, cependant, relever de la loi qui prescrit le maintien d'un approvisionnement de pièces pendant dix ans.

M. NASSERDEN: Cela fait partie du contrat?

M. HANNAM: Oui.

M. NASSERDEN: Mais vous n'avez fait aucune recommandation à ce sujet, ou peut-être je ne l'ai pas vue dans le mémoire. Vous avez, cependant, porté ce problème à notre attention.

M. KIRK: Nous aurions peut-être dû signaler la chose plus clairement dans notre recommandation au sujet de l'établissement d'Offices des machines agricoles. Nous y avons certainement pensé et nous aurions dû l'indiquer beaucoup plus clairement. Nous croyons que la principale fonction d'un Office des machines agricoles consisterait à appliquer la loi concernant les pièces de rechange, leur distribution et le maintien en main d'approvisionnements suffisants de ces pièces. Nous sommes d'avis que ce devrait être la principale tâche d'un Office chargé de surveiller l'exercice des permis délivrés par lui, afin de s'assurer que les détenteurs de permis s'acquittent bien de toutes les obligations qu'ils ont assumées en vertu de ces permis.

M. NASSERDEN: Je crois que ce point est très important, parce que, au cours des dix dernières années, les fabricants ont pris l'habitude de négliger les cultivateurs à cet égard. A deux reprises j'ai moi-même fait cette expérience au cours de la première année d'utilisation d'une machine neuve, et je suis bien convaincu que le fabricant ne s'est aucunement soucié de son contrat avec moi en tant que cultivateur, ni des fonds que j'avais engagé dans ses machines. Je suis certain que nombre de cultivateurs de partout au pays auraient aimé voir la Fédération qui les représente prendre une attitude bien nette à ce sujet.

M. HANNAM: J'ai fait la même expérience moi-même, et je n'ai aucun doute à ce sujet.

M. BOULANGER (*interprétation*): Au sujet des observations de M. Danforth, il me semble vouloir accorder à la Fédération des droits qu'elle ne possède pas. Lorsque nous avons demandé à la Fédération de nous pré-

senter un mémoire, nous comptions qu'elle le ferait, et c'est ce qu'elle a fait. C'est un excellent mémoire, mais il ne faut pas oublier que nous n'avons pas demandé à la Fédération de faire une enquête en son nom. L'enquête en question doit être faite par notre Comité.

Le mémoire renferme des indices fournies par le ministère de l'Agriculture qui révèlent certaines fluctuations, des hausses dans le prix des machines agricoles. Cependant, on n'y trouve aucune indication précise de prix réels payés pour des machines déterminées.

Il incombe au Comité d'examiner les prix des dix ou quinze dernières années en vue d'établir les prix réels, et de déterminer quelles ont été les augmentations, et si elles ont été excessives. Nous pouvons les comparer, par exemple, aux augmentations de prix des automobiles, et autres choses semblables.

M. MUIR (*Lisgar*): Ma question découle d'une idée émise par M. Hannam, lorsqu'il s'est adressé au Comité au nom de la Fédération. Je comprends qu'il propose que le Comité recommande l'établissement d'un Office qui ferait l'essai des nouvelles machines et réglementerait l'uniformisation des pièces.

M. HANNAM: Et s'occuperait de délivrer des permis aux vendeurs.

M. MUIR (*Lisgar*): Oui, qui accorderait des permis aux revendeurs. Ne seriez-vous pas d'avis, en tenant compte de la grande variété de modèles de machines agricoles utilisées d'un bout à l'autre du pays, qu'en ce qui concerne l'essai des machines, les pouvoirs de réglementation devraient être confiés à l'autorité provinciale plutôt qu'à l'autorité fédérale?

M. HANNAM: Oui, nous y avons songé.

M. MUIR (*Lisgar*): Où feriez-vous intervenir le gouvernement fédéral au sujet de cet aspect particulier de la situation?

M. HANNAM: A la fin de nos recommandations, nous proposons de faire faire une enquête par les spécialistes du point de vue de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

M. KIRK: Oui, et on a aussi proposé une certaine mesure d'encouragement de la part du gouvernement fédéral et l'application de ce programme à l'échelle nationale au moyen de mesures financières fédérale-provinciales, ou en facilitant la coordination de ce travail dans les diverses provinces.

M. MUIR (*Lisgar*): Êtes-vous d'avis que la part du gouvernement fédéral en cette affaire devrait consister en l'établissement d'un conseil de coordination? En est-il ainsi.

M. KIRK: Oui.

M. HANNAM: Chargé de la surveillance et du financement.

M. SOUTHAM: Proposez-vous de partager le coût en trois parts, dont les fabricants assumeraient une part équitable de concert avec le gouverentment fédéral et les gouvernements provinciaux? Êtes-vous d'avis que les gouvernements aux différents échelons et les fabricants de machines agricoles tireraient profit directement du privilège qu'ils auraient de faire ainsi approuver leurs machines, et qu'en conséquence on devrait leur demander de payer une part du coût?

M. HANNAM: Nous n'avons pas étudié cette question.

M. HOPPER: Je ne saurais dire comment on finance l'Office des machines agricoles en Saskatchewan. Nous ne l'avons pas demandé.

M. HANNAM: Il y aurait avantage à financer le régime exclusivement par les gouvernements fédéral et provinciaux, parce que, si les fabricants

contribuent au financement d'une station d'essai, ils voudront avoir leur mot à dire quant à son fonctionnement. Ce n'est pas ce que nous désirons.

Nous voulons que cet organisme soit administré dans l'intérêt des gens qui auront à se servir de machines. Je crois donc qu'il vaudrait mieux, — c'est mon idée — de ne pas leur demander de participer au financement.

M. THOMAS: J'aimerais poser une autre question, qui porte directement sur l'augmentation des prix des machines agricoles.

Je me rappelle qu'au début certaines de nos machines agricoles étaient fort encombrantes. Je me rappelle les premiers tracteurs, munis de roues d'acier et se déplaçant à une vitesse de deux milles à l'heure; et même s'ils pouvaient remorquer de lourdes charges, ils étaient fort encombrants.

De quinze à vingt ans s'écoulèrent avant qu'ils remplacent les chevaux. Les tracteurs sont maintenant beaucoup plus efficaces et plus faciles à manoeuvrer, et on les a améliorés de bien des manières.

Ce n'est qu'avec l'avènement des pneus de caoutchouc que les tracteurs ont commencé pour de bon à remplacer les chevaux sur la ferme..

Or, avec les ans, — et ceci s'appliquera, je suppose, et continuera de s'appliquer d'année en année, — la valeur intrinsèque des machines s'est accrue et on n'a cessé de les améliorer.

M. HANNAM: Parfaitement.

M. THOMAS: Les machines agricoles d'aujourd'hui sont de beaucoup supérieures aux anciennes.

M. HANNAM: Oui.

M. THOMAS: Les économistes de la Fédération canadienne des agriculteurs ont-ils réussi à déterminer quelle partie de l'augmentation du prix des machines agricoles est attribuable à un accroissement réel de leur valeur, et non à l'inflation de notre régime économique?

M. HOPPER: Nous n'avons pas étudié cette question, mais elle est à l'étude aux États-Unis, je crois, afin de déterminer si la plus grande efficacité des machines actuelles représente une augmentation du prix, ou si l'augmentation du prix représente l'efficacité. Je crois savoir qu'on fait des études à ce sujet.

M. THOMAS: Ma première expérience avec un tracteur m'a mis aux prises avec la méthode de démarrage à force de bras. Il fallait monter sur le volant, et de là vous projeter en avant en lui imprimant un mouvement de rotation et continuer ainsi jusqu'à ce que la machine soit en marche. C'était toute une aventure, et cela nous a amusé pendant des années.

J'ai appris aussi à démarrer ces machines à la manivelle, à force de bras. Il vous arrivait parfois de vous fair malmener, quand la manivelle prenait la mauvaise direction, et que le moteur donnait des retours de flamme.

Mais aujourd'hui, nous avons des démarreurs mécaniques, ainsi que bien d'autres perfectionnements et accessoires de fantaisie sur nos machines agricoles. Elles sont d'autant plus faciles à manoeuvrer et elles ont une plus grande valeur.

Je me demande si la Fédération est prête à reconnaître, - et je crois qu'elle l'est, - que la valeur réelle de nos machines est plus grande, et que l'augmentation du coût est justifiée par l'augmentation de la valeur de la machine elle-même.

M. KIRK: Il est certainement vrai qu'on a apporté des améliorations aux machines agricoles, et il est incontestable que plusieurs de ces améliorations, sinon toutes, entraînent une hausse du coût de fabrication. Je suis certain qu'il faut tenir compte de cet aspect de la question. Cependant, les améliorations

n'ajoutent pas nécessairement au prix de revient de la machine. Il faut aussi attribuer une partie de l'augmentation à l'inflation de notre économie, c'est certain. C'est là toute une question en soi. Cependant, à la page 11, nous avons essayé de vous donner en exemple un certain nombre de machines qui, dans la mesure ou nous avons pu le déterminer, n'ont pas changé. On fabrique cette même machine depuis plusieurs années. Nous avons essayé de vous faire connaître quelques-uns des changements de prix qui ont eu lieu, aussi fidèlement que nous avons pu les obtenir, abstraction faite des éléments de qualité. Nous avons simplement fait un choix de machines de ce genre. C'est la seule tentative que nous avons faite pour en arriver à quelque chose de cette nature.

M. MUIR (*Lisgar*): Puis-je poser une question complémentaire? Je me demande si M. Hannam a songé aux frais qu'occasionnerait l'établissement de ces Offices, et si les résultats justifieraient le coût?

En somme, il faut reconnaître que le cultivateur moyen est assez intelligent pour savoir comment faire fonctionner son propre outillage agricole. Je doute donc que le coût de ce service démontrerait quoi que ce soit.

Si la machine n'est pas bonne, le cultivateur ne l'achètera pas.. Et si le cultivateur ne l'achète pas, le fabricant n'en fabriquera pas. L'application de ce programme partout au pays coûterait une somme assez considérable. Je me demande si les résultats justifieraient cette dépense.

M. HANNAM: Je suis d'avis qu'elle le serait. Si j'en juge par la déclaration du directeur de l'Office de la Saskatchewan, il y a lieu de croire qu'il y a eu une amélioration sensible. Cependant, laissez-moi vous faire part de mon expérience personnelle.

J'ai acheté un broyeur à foin le printemps dernier. Il s'agissait d'une machine nouvelle. Nous n'en connaissions pas grand-chose. Je suis allé voir quelqu'un à l'école d'agriculture de Kemptville pour essayer de savoir laquelle il vaudrait mieux acheter. Il y en avait une vingtaine qui étaient toutes en service; mais elles ne l'étaient pas côte à côte de manière à nous fournir une bonne occasion de les comparer.

Je ne pouvais en causer avec personne, sauf avec la personne qui désirait vendre la machine. On pouvait fort bien voir que ces machines fonctionnaient, mais je n'ai pas appris grand-chose. De retour chez moi, je ne savais laquelle je désirais acheter.

Une couple de vendeurs sont venus me voir, et j'ai acheté une de ces machines. Nous l'avons utilisée pendant la fenaison, et nous l'avons trouvée assez satisfaisante. Mais dès que la fenaison fut terminée, l'agent est revenu me voir et m'a dit: "Nous désirons renvoyer votre machine à l'usine." Je lui ai dit: "Pourquoi?" Et il répondit: "Elle renferme certains points faibles qui nous ont échappé, et nous désirons en faire la revision". J'ai dit: "Très bien". Et il a ajouté: Ça ne vous coûtera rien". J'ai donc rétorqué: "Fort bien". Ainsi il est parti avec la machine, et elle n'est pas encore revenue.

Voici où je veux en venir: il y avait là 20 machines dont je ne connaissais pas la moindre chose. Si j'avais pu me rendre à une station d'essai de machines agricoles et dire: "Vous avez fait l'essai de toutes ces machines. En votre qualité de spécialiste, que pensez-vous de celle-ci, de celle-là, de cette autre, et ainsi de suite." J'aurais obtenu l'opinion impartiale d'une personne apte à comparer ces machines, qui aurait pu me donner des conseils utiles. Voilà un aspect de la question.

En outre, les concessionnaires seraient tenus de se procurer des permis. Rappelez-vous que j'ai dit que tous devraient détenir des permis. Il est possible qu'un grand nombre d'entre eux ne soient pas compétents, c'est-à-dire

qu'ils ne connaissent pas leur travail, qu'ils ne possèdent pas les aptitudes requises. Il se peut que les fabricants ne les aident pas suffisamment.

A tout événement, si nous avions un régime de réglementation et de permis, nous pourrions avoir de bons revendeurs bien outillés, mais n'ayant pas un trop grand nombre de modèles en main; et lorsqu'un fabricant mettrait une nouvelle machine sur le marché, il lui faudrait démontrer qu'elle est bonne, que le fabricant s'en porte garant et est en état de fournir les pièces de rechange pour cette machine.

Il me semble qu'une réglementation de cette nature serait très précieuse et contribuerait à améliorer le programme de distribution des fabricants.

M. COOPER: C'est une des questions que je désirais soulever, de même que l'essai des machines avant de les vendre aux cultivateurs.

L'automne dernier, j'ai acheté un nouveau tracteur qui m'a coûté $6,200. Il y a eu une semaine mercredi, le vendeur est venu chez moi et m'a dit qu'il faudrait remplacer la tête du moteur, les chemises des cylindres, les pistons, les coussinets, et l'arbre-vilebrequin.

Lorsqu'on aura terminé ces travaux, au lieu d'une machine toute neuve, j'aurai un tracteur usagé qui aura été reconstruit. N'oubliez pas que je ne m'en suis servi que pendant une semaine; mais le fabricant rappelle toutes ces machines maintenant, afin de leur faire subir une mise au point complète. Ces essais ne nous seraient d'aucune utilité, à moins qu'on ne mette cette machine sur le marché selon le modèle qui doit servir à la fabrication du nouveau tracteur.

M. HANNAM: Oui , le fabricant le ferait.

M. COOPER: Si on leur fait subir des essais, on devrait les éprouver et les approuver avant de les mettre en vente.

M. HANNAM: C'est ce que nous recommandons.

M. DANFORTH: Si je puis me permettre de commenter les observations de M. Boulanger, je dirai que j'en approuve la plus grande partie, sauf celles où il critique mes paroles au sujet de la Fédération. Je ferai observer que mes remarques sur le compte de la Fédération découlent de deux réunions de cette organisation canadienne auxquelles j'ai assisté et où j'ai pris connaissance de ses propositions. Le mémoire qu'on nous présente ici aujourd'hui me semble une version fort adoucie. J'aurais cru que la Fédération se serait faite l'écho ici des réclamations des cultivateurs. J'aimerais poser ma question à M. Hannam. Je sais que votre organisation poursuit plusieurs études au nom d'associations agricoles et que le problème des prix des instruments aratoires l'occupe depuis plusieurs années. J'ai constaté que, dans le mémoire que vous avez présenté aujourd'hui, vous avez parlé brièvement des coopératives et de leurs efforts à ce sujet. Si j'ai bien compris, vous avez dit qu'elles pourraient présenter leur propre mémoire, et à bon droit. Voici ma question: d'après vos constations au sujet des coopératives et vos propres investigations pour le compte des cultivateurs eux-mêms, a-t-on entrepris ou envisagé un mouvement tendant à encourager les cultivateurs à profiter des coopératives pour diminuer le prix d'achat des machines agricoles, ou la Fédération y a-t-elle songé? La Fédération entend-elle dans un avenir prévisible tenter des efforts concertés dans ce domaine particulier?

M. HANNAM: Je ne prétends pas que la Fédération canadienne des agriculteurs soit organisée de manière à pouvoir se lancer dans la fabrication ou la distribution coopératives des machines agricoles, pas directement. Nous encourageons les producteurs à se lancer dans la fabrication et la distribution de toutes machines, ou de toutes sortes d'accessoires dont on peut avoir be-

soin sur la ferme, c'est entendu. Je ne crois pas qu'il y ait lieu en ce moment de déclarer que nous désirons voir un plus grand nombre de cultivateurs se lancer dans le commerce des instruments aratoires. Les cultivateurs des États-Unis et du Canada ont pensé qu'ils devaient se lancer dans le commerce des machines agricoles et plusieurs l'ont fait. Je n'hésite pas à dire que beaucoup sont d'avis qu'il est très difficile pour les cultivateurs de faire un succès de la fabrication et de la distribution coopératives des machines agricoles. Cela ne veut pas dire qu'on favorise d'autres intérêts. Si vous vous lancez dans la fabrication des instruments aratoires, vous devrez fabriquer toute la gamme de ces instruments, ainsi que leurs pièces de rechange. Comme on l'a déclaré ici, le fabricant doit garantir l'existence de pièces de rechange pendant dix ans. Il faut mettre tout un service de distribution sur pied, avec vendeurs, et le reste, par tout le pays. Il faudra que ce soit une entreprise considérable pour réussir réellement. Je vous conseille de poser cette question à la *Canadian Co-operatve Implements.*

M. DANFORTH: Je cherche à savoir si la Fédération croit cette question assez importante du point de vue de la réduction des prix pour faire le sujet d'une enquête de sa part. Pourriez-vous nous dire quels seraient les effets sur les prix exigés des cultivateurs, si une coopérative agricole pouvait acheter une grande quantité de ces machines, par exemple, si une coopérative agricole était en mesure d'acheter 40 tracteurs d'un fabricant pour les distribuer ensuite à ses membres, au lieu de laisser les cultivateurs se présenter individuellement chez le vendeur pour y acheter chacun un tracteur

M. HANNAM: La Coopérative Fédérée du Québec possède un service complet de distribution de tracteurs et de machines agricoles. *La Canadian Co-operative Implements* fabrique des machines agricoles, à Winnipeg même. Elle s'en est tenue à la fabrication d'instruments de culture, et elle fait la distribution complète d'un tracteur en vertu d'une entente conclue avec la société Cockshutt, il y a déjà un bon nombre d'années. Pour ma part, je ne crois pas qu'il soit bien possible à un petit groupe de cultivateurs, - j'entends 50 ou quelques centaines, - d'acheter 25 ou 50 tracteurs, s'ils ne sont pas en état de mettre sur pied une organisation permanente qui pourrait assurer un service de pièces de rechange et d'entretien des machines. A mon avis, on ne peut pas facilement se lancer dans le commerce des instruments aratoires sur une petite échelle, et c'est une des grosses difficultés que doivent surmonter les co-opératives qui désirent se lancer en affaires.

M. DANFORTH: Vous êtes d'avis qu'il s'agit d'un commerce spécialisé et qu'il faut en faire une étude approfondie avant de s'y lancer?

M. HANNAM: Il n'y a pas de doute qu'il s'agit d'un domaine bien spécialisé; mais ce n'est pas un genre de commerce qu'on peut lancer en petit pour l'augmenter ensuite. Vous pouvez vous faire une idée de ce que serait la situation d'une coopérative qui commencerait ainsi. Elle commencerait par fabriquer une sorte de machine, puis une autre et une autre; songez à la difficulté qu'elle éprouverait à concurrencer les fabricants bien établis pendant qu'elle se développe ainsi. Cependant, c'est de cette manière que bon nombre de coopératives agricoles progressent. Je ne dis pas que c'est impossible; mais l'expérience qu'on a faite dans l'Ouest canadien démontre, je crois, qu'il faut se lancer en grand pour réussir.

On a réussi à fabriquer des instruments de culture, mais on n'est pas encore parvenu à fabriquer toute la gamme des instruments aratoires.

M. DANFORTH: Je suppose, alors, que la Fédération, tout en observant la situation, n'en fait pas une étude approfondie avec l'intention, dirai-je, de favoriser un tel projet, comme elle fait, par exemple, en encourageant l'orga-

nisation de services de vente. Elle ne le fait pas au même degré? Puis-je l'affirmer sans crainte de me tromper?

M. HANNAM: Oui, c'est vrai. Nous n'appuyons pas avec autant d'enthousiasme l'idée de voir les cultivateurs fabriquer leurs propres instruments aratoires que nous le faisons lorsqu'il s'agit d'établir leurs propres services de vente et même de transformation de leurs produits. C'est vrai.

M. DANFORTH: Nous ne nous comprenons pas bien, je crois. Je ne parle pas de la fabrication en particulier, mais plutôt de la distribution. Vu que vous préconisez dans votre mémoire une diminution du nombre des concessionnaires comme moyen d'accroître l'efficacité et de réduire le prix de revient, je me demande si la Fédération a songé à confier aux cultivateurs eux-mêmes, par l'entremise de coopératives ou d'autres organismes, les services de vente qui desserviraient une région particulière, afin de réduire le prix des machines agricoles pour les cultivateurs. C'est là que je veux en venir.

M. HANNAM: Certaines coopératives locales et régionales se livrent au commerce des machines agricoles. Elles ont conclu des ententes avec un gros fabricant en vue de s'assurer le service de la vente. Un organisme en particulier, la Coopérative fédérée du Québec, a conclu une entente de ce genre et assure la distribution par toute la province. C'était certainement l'objectif visé lorsqu'on a élaboré ce programme dans l'Ouest canadien et mis sur pied la *Canadian Co-operative Implements* avec l'aide de capitaux fournis par trois gouvernements.

M. DANFORTH: Je me demande si la Fédération canadienne des agriculteurs sait que même dans certains cas les concessionnaires agissent à titre de grossistes et importent ces machines et les vendent ensuite aux prix de gros à leurs propres détaillants, qui les revendent aux cultivateurs; il y a ainsi un écart de presque 40 p. 100 entre le prix de l'article au moment de l'expédition au Canada et le prix qu'on exige du cultivateur. La Fédération n'est-elle pas d'avis qu'il y aurait place dans ce domaine pour le mouvement coopératif?

M. HANNAM: Si une coopérative pouvait organiser en grand une entreprise efficace de distribution, il en serait ainsi; mais il faudrait établir un service complet à portée de tous les cultivateurs qu'elle desservirait, avoir en main toutes les pièces de rechange requises et fournir les services d'entretien qui s'imposent, accepter en échange les machines usagées, les remettre en état de servir et les vendre. C'est une grosse tâche.

M. PASCOE: Ma question s'ajoute à celle qu'a posée M. Thomas au sujet de l'efficacité des machines agricoles, et elle pourrait servir les fins de l'enquête. J'ai en main le rapport du ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan pour l'année 1960. J'y vois un graphique qui montre ce que les achats de machines et de pièces de rechange agricoles en Saskatchewan représentent en proportion du revenu net agricole. En 1950, les achats de machines agricoles et de pièces de rechange représentaient, au prix de détail, 41.6 p. 100 du revenu net agricole réalisé en Saskatchewan au cours de l'année. En 1955, c'était 25.7 p. 100, et, en 1959, la dernière année pour laquelle nous avons des chiffres, c'était 25.4 p. 100. Est-ce que M. Hannam ou un des autres directeurs de la Fédération voudrait formuler une opinion à ce sujet? Est-ce que les chiffres semblent démontrer que le pourcentage plus faible du revenu agricole affecté maintenant aux achats de machines agricoles est attribuable à ce que les cultivateurs se servent plus efficacement de leurs nouvelles machines agricoles ou à ce qu'ils en achètent moins? Le pourcentage est tombé de 41.6 à 25.4.

M. KIRK: Je ne saurais le dire de façon bien précise, sauf que c'est entre ces deux périodes que les ventes de machines agricoles ont fléchi considérablement. On peut attribuer cette baisse, je crois, à la mauvaise situation financière des cultivateurs, non pas en nous fondant sur une enquête approfondie, mais sur les données générales obtenues de nos gens. Cette situation est également attribuable en partie à l'inévitable réaction occasionnée par les achats très considérables de machines après la guerre.

M. PASCOE: Est-ce que la dépense de 25.4 p. 100 du revenu net agricole réalisé constitue une proportion équitable du revenu à dépenser en machines agricoles?

M. KIRK: Il y a lieu d'analyser cette question, car plusieurs facteurs entrent en jeu. L'un consiste à déterminer ce que serait le juste taux de l'évolution technologique de l'industrie, avec quelle rapidité il doit croître et quelle doit être l'importance de la mise de fonds pour maintenir l'efficacité de l'industrie. Je ne saurais dire quelle proportion le total des achats devrait représenter, ni s'il est possible d'en arriver à un chiffre optimum à ce sujet. C'est peut-être possible, mais je ne saurais le dire.

M. PASCOE: J'ai été étonné de constater que cette proportion n'était que de 25.4. En réalité je pensais qu'elle aurait dû être plus élevée.

M. HANNAM: J'imagine qu'elle ne devrait pas dépasser 25 p. 100. C'est une forte proportion des frais d'exploitation de la ferme, lorsqu'il faut affecter 25 p. 100 du revenu à l'achat des instruments aratoires.

M. PASCOE: Je partage votre avis à ce sujet.

M. HANNAM: Pour faire suite aux observations de M. Kirk, je dirai qu'il faut peut-être attribuer le pourcentage plus élevé de 1950 surtout à l'arriéré de machines qu'on n'avait pu acheter durant les années de guerre et qu'alors les cultivateurs ont fait des achats considérables pendant cinq années.

M. PASCOE: C'est probablement l'explication.

M. HANNAM: Je crois qu'il en est ainsi.

Le PRÉSIDENT: Vous désirez poser une question, monsieur Brunsden?

M. BRUNSDEN: Malheureusement, j'ai dû m'absenter pour remplir un autre engagement, et ma question ne serait plus de mise, je crois.

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais poser deux questions à M. Hannam. La première a trait aux essais. Je crois que ces essais comportent un grand danger. Je m'explique, par exemple, l'épreuve faite au Nebraska au sujet du rendement énergétique d'un certain moteur. On pourra faire l'essai de ce moteur un peu partout au Canada et on constatera qu'il développe une certaine quantité de puissance, bien que le rendement puisse varier selon l'altitude par rapport au niveau de la mer. Cependant, les conditions du sol et de l'herbe peuvent varier considérablement, et un extirpateur pourrait donner d'excellents résultats dans mon terreau sablonneux, mais ne pas fonctionner très bien dans le sol argileux d'Elmer. C'est là un des dangers que comporteraient les essais de certaines espèces de machines.

Prenez le cas d'un semoir à distribution forcée, par exemple. Dans ma circonscription tous ceux qui peuvent se permettre le luxe d'avoir un semoir de ce genre sont rangés dans la catégorie des cultivateurs à l'aise; mais dans certaines régions, où l'on obtient d'excellentes récoltes, on ne se sert pas du tout de ce semoir, parce que le sol argileux y collerait et le rendrait inutile. N'êtes-vous pas d'avis que les essais comportent certains dangers?

M. HANNAM: Non, mais je reconnais que c'est un problème.

M. HORNER (*Acadia*): On pourrait dire la même choses de l'outillage à fenaison. Un jour, j'ai acheté une presse à fourrage; mais je ne réussissais aucunement à la faire fonctionner. M'étant rendu dans le champ d'un autre cultivateur où le foin était plus pesant, j'ai constaté que la machine l'avalait comme un charme. Le fabricant a prétendu qu'il avait mis la machine à l'essai et qu'elle avait fonctionné à merveille. Elle fonctionnait bien avec certaines herbes, mais pas avec la mienne. Voilà un des dangers que comporte l'essai des machines. J'approuve les essais en ce qui concerne les moteurs; fort bien. Cependant, à l'égard de l'outillage pour la manutention des herbes et la culture du sol, je vois un grand danger.

Je désire poser une autre question qui a trait à l'augmentation du prix des machines. Il y a une sorte de machine dont le prix n'a pas trop augmenté. Je me demande pourquoi il en est ainsi, quand les autres accusent des augmentations. Je veux parler d'une bétonnière fort commode que vend la société T. Eaton. Elle est cotée dans le catalogue Eaton à environ $50. M. Nasserden dit que c'était le prix en 1955 ou 1956, mais j'ai payé $50 il y a dix ans quand j'en ai acheté une. Cette bétonnière est fabriquée de fer, de fonte ou autrement. Pourquoi cette machine n'a-t-elle pas augmenté de prix dans la même proportion que les autres? Je me demande si vous vous êtes déjà interrogé à ce sujet?

Je songe aussi à la broyeuse à céréales. On ne s'en sert pas autant aujourd'hui que de la broyeuse à marteaux. Je me rappelle qu'il y a dix ou quinze ans on pouvait acheter une broyeuse de céréales pour $50 à $75. On peut l'acheter presque au même prix actuellement. Pourquoi cette machine n'a-t-elle pas augmenté dans la même mesure que les autres machines? Elle est fabriquée de fer, ou de fonte, ou d'autres matériaux. Avez-vous eu connaissance de ces choses et en avez-vous tenu compte en préparant votre mémoire?

M. SOUTHAM: Je désire poser une autre question. Je puis la rattacher aux observations de M. Horner, mais elle est contraire aux idées exposées par M. Thomas. Au sujet de ces augmentations de prix, j'ai entendu d'aucuns déclarer ici que les fabricants sont enclins à ajouter trop d'eccessoires de fantaisies à leurs machines, qui n'augmentent pas le rendement qu'en obtient le cultivateur, mais qui en augmentent le prix. C'est une des faiblesses de la nature humaine; nous cherchons à vivre au-dessus de nos moyens et suivons la ligne de moindre résistance.

Dans le cas des grosses machines, comme les moissonneuses-batteuses et les tracteurs, ces accessoires de luxe n'ajoutent rien à leur rendement, mais ils permettent aux gros fabricants de se disputer la clientèle et d'augmenter leurs ventes. M. Horner nous a cité les cas de la bétonnière et de la broyeuse auxquelles on n'a rien ajouté de la sorte, qui font encore le même travail et qu'on vend à environ le même prix. Seriez-vous d'avis de soumettre cette question à ces laboratoires d'essais, c'est-à-dire qu'on y étudie cette question et qu'on demande aux fabricants de ne pas aller trop loin? On pourrait appliquer le même raisonnement à l'industrie de l'automobile. On fabrique de plus en plus grosses voitures aux ailerons toujours plus gros. La voiture ne peut pas vous transporter de A à B plus rapidement, mais ce transport vous coûte plus cher. C'est un facteur très important, je crois. Il s'agit de savoir si ces accessoires de luxe sont pratiques du point de vue économique?

M. HANNAM: Ces observations sont d'une grande importance, à mon avis. C'est conforme à ce que nous soutenons. Il n'y a certainement pas lieu de mettre un nouveau modèle sur le marché tous les ans, d'en fabriquer une

si grande variété, et ainsi de suite. C'est une des choses que nous avons exposées ici. S'il y avait un moyen reconnu en vertu duquel il faudrait faire approuver ces machines avant de les offrir en vente aux cultivateurs, il pourrait en résulter une grande diminution du nombre de modèles et des accessoires de luxe qu'on y ajoute. Je ne sais trop si on obtiendrait ce résultat, mais je voudrais l'espérer.

M. SOUTHAM: C'est l'avis de la plupart des cultivateurs à qui j'ai posé cette question.

M. HANNAM: Je ne serais pas étonné de voir les fabricants venir nous déclarer ici que ce sont les cultivateurs qui exigent ces choses et que, s'ils ne le font pas, ils perdront leurs ventes au profit de leurs concurrents. Il y a peut-être du vrai dans cela.

Pour revenir à la question de la bétonnière, je suis porté à croire qu'il y a peut-être une ou deux raisons à cet état de choses. En premier lieu, il se peut qu'on prenait une trop forte marge de bénéfices il y a dix ou quinze ans et que la concurrence l'ait fait diminuer maintenant. Un forgeron peut fabriquer une bétonnière. Elles sont tellement faciles à faire que les gros fabricants n'en fabriquent qu'en grandes quantités de manière à faire face à toute concurrence. C'est peut-être une explication.

M. ROGERS: On a parlé de diminuer le nombre de modèles. Vu notre association avec les États-Unis, il faudrait une entente entre ce pays et le Canada à ce sujet.

M. HANNAM: Oui. Nous avons indiqué dans notre mémoire que l'exécution d'un tel programme nécessiterait beaucoup de consultations internationales. Il est vrai qu'un autre problème se pose ici.

M. CLERMONT: On a demandé, je crois, pourquoi les coopératives n'achètent pas en grandes quantités. Elles le font.

M. HANNAM: Oui.

M. CLERMONT: La plupart de nos coopératives ont en main tout un assortiment de machines agricoles et d'outillage laitier et font concurrence aux vendeurs privés.

M. HANNAM: Oui.

M. CLERMONT: La chose se pratique en grand dans le Québec.

M. MONTGOMERY: Pouvez-vous nous dire combien les cultivateurs économisent par ce moyen?

M. CLERMONT: A la fin de l'année, les membres se partagent les bénéfices que la coopérative a réalisés.

M. NASSERDEN: M. Hannam pourrait-il me dire si je puis en toute justice conclure que la Fédération recommande l'établissement d'un office fédéral des normes à l'égard des machines agricoles quelque peu semblable à la Commission des grains, dont les fonctionnaires feraient enquête sur les plaintes que des cultivateurs ou d'autres personnes pourraient formuler au sujet de certaines machines on de ruptures de contrat

M. HANNAM: Non, nous n'avons pas fait de recommandations de cette nature.

M. NASSERDEN: Avez-vous songé à quelque chose de ce genre?

M. HANNAM: Votre Comité pourrait y songer. Nous n'avons pas recommandé cela. Nous avons formulé quelques recommandations, mais rien de semblable. Nous avons recommandé l'établissement d'un comité consultatif de l'uniformisation où pourraient être représentés les cultivateurs, les gouvernements, et les fabricants d'instruments aratoires.

M. NASSERDEN: Ne croyez-vous pas que cet organisme devrait détenir une charte fédérale, afin qu'il ait compétence par tout le pays?

M. HANNAM: Oui, il faudrait que ce soit un organisme fédéral.

M. ARGUE: Pourquoi ne pas lui accorder une certaine autorité au lieu d'en faire un simple organisme consultatif? Nous avons une pléthore de commissions consultatives en ce moment. Pourquoi ne pas lui conférer certains pouvoirs? M. Nasserden a fait une excellente proposition, je crois. Si je ne m'abuse, un office fédéral n'aurait pas d'autorité à l'intérieur d'une province, mais pourrait en exercer en matière de commerce interprovincial. Cette autorité permettrait de réglementer l'industrie.

M. HANNAM: Nous ne sommes pas opposés à ce projet, si on peut le mettre en pratique. Cependant, n'oubliez pas que pour conférer des pouvoirs à un office fédéral de cette nature, il faudrait obtenir une grande mesure de collaboration des États-Unis.

M. ARGUE: Il leur faudrait collaborer car autrement les machines ne pourraient entrer au pays parce qu'on ne pourrait les y vendre à moins de se conformer aux normes, tout comme nous ne laissons pas entrer les animaux, s'ils ne se conforment pas aux normes établies. La proposition de M. Nasserden me semble excellente, et j'imagine qu'il n'y aurait pas d'injustice pour les États-Unis.

M. HANNAM: Nous appuiererions cette proposition, s'il était possible de la mettre à exécution.

M. DANFORTH: Monsieur le président je désire poser la question que voici à M. Hannam: comme vous avez eu l'occasion de consulter vos économistes et vos spécialistes et que vous avez condensé tous les renseignements obtenus des cultivateurs et comme, dans votre mémoire, vous déclarez que les prix des machines agricoles sont excessivement élevés, où pensez-vous qu'on aurait le plus de chance soit de faire enquête soit d'améliorer la situation? Croyez-vous que ce serait en tenant compte de la proposition visant à faire disparaître tous les accessoires de luxe, peut-être, ou que ces accessoires soient facultatifs et qu'on puisse les ajouter à la discrétion de l'acheteur? Êtes-vous d'avis qu'il vaudrait mieux uniformiser les modèles et peut-être en diminuer le nombre? Croyez-vous que c'est le domaine où le présent Comité ou l'industrie ont le plus de chance de réaliser des progrès, ou est-ce dans d'autres domaines que, d'après vos recherches et vos renseignements, les cultivateurs devraient diriger leur activité, à votre avis?

M. HANNAM: Voilà une de nos principales recommandations. L'autre, que celle-ci ne comprend pas, c'est que le mode de distribution actuel en général. - c'est-à-dire le programme des fabricants, les concessionnaires et le fonctionnement du système de distribution, - semble être particulièrement coûteux. Nous sommes d'avis qu'on pourrait le reviser et l'améliorer considérablement en ce qui concerne le prix de revient à partir de la fabrique jusqu'au cultivateur.

M. DANFORTH: Vous croyez qu'en modifiant la pratique établie on pourrait réaliser des économies?

M. HANNAM: Oui, en ajoutant des règlements par voie des stations d'essais et en obligeant les revendeurs à se procurer des permis, et aussi, comme vous dites, en diminuant le nombre des modèles et en uniformisant plusieurs des pièces de rechange.

M. DANFORTH: Pour les fins du compte rendu, la Fédération est-elle d'avis qu'en ce qui concerne les économies que les cultivateurs pourraient réaliser dans le prix d'achat, on pourrait y parvenir, - et je songe ici surtout aux trac-

teurs, - si on les vendait dégarnis d'accessoires ou d'après un modèle uniforme, et que tout le reste consisterait en accessoires qu'on pourrait ajouter ou laisser de côté à volonté, selon les désirs de l'acheteur. Je propose qu'on procède ainsi au lieu d'offrir un modèle complet en vente, à un prix déterminé. Êtes-vous d'avis qu'on pourrait réaliser des économies importantes de cette manière?

M. HANNAM: Peut-être, mais n'oubliez pas que, même si les règlements prescrivent la fabrication d'une machine dégarnie d'accessoires et s'appliquent à tous les fabricants., - je ne sais pas si ce serait possible, mais supposons que ce le soit, - et qu'ensuite vous autorisiez la vente d'accessoires, qu'il faudra fabriquer et garder en stock, ainsi que les pièces de rechange, et le reste, le coût s'en trouvera accru, parce que, si deux fabricants font cela, les autres devront emboîter le pas, et si certains cultivateurs achètent ces innovations, d'autres voudront les avoir aussi.

M. DANFORTH: Je veux dire que parfois nous nous trouvons dans une situation fort ridicule; nous sommes obligés d'acheter un tracteur muni d'un système hydraulique, - ce qui ajoute au prix qui n'est d'aucune utilité pour le genre de travail que nous devons accomplir, et cependant nous devons payer un supplément pour obtenir un modèle dégarni. Cette situation me semble ridicule.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, il n'en est pas ainsi dans l'Ouest canadien. Vous pouvez acheter un modèle dégarni, sans ces accessoires. Si vous désirez obtenir le système hydraulique, la prise de puissance motrice et la poulie à courroie, l'allume-cigarette et tous ces autres accessoires, vous pouvez les obtenir et vous payez en proportion de ce que vous achetez. On vous demandera peut-être de verser un supplément pour l'installation de ces accessoires, si le modèle qu'on vous vend n'en est pas garni. Cependant, on les enlèvera du modèle qui en est pourvu, si l'on n'en a pas sans ces accessoires. Je le sais, parce qu'on l'a fait à ma demande.

M. BRUNSDEN: Monsieur le président, cela nous amène à nous demander si nous pouvons réglementer le désir du cultivateur d'avoir aussi bien que son voisin. Il y a beaucoup trop de publicité et les vendeurs exercent trop de pression sur les cultivateurs pour les encourager à échanger leur tracteur de l'an dernier pour un nouveau modèle. Je ne dis pas que les cultivateurs sont pires que les autres, parce qu'ils ne le sont pas. Les citadins font de même à l'égard de leurs voitures, de leurs refrigérateurs et de leur téléviseurs. Cependant si, de quelques manière, nous pouvions faire comprendre au cultivateur (la Fédération canadienne des agriculteurs est en excellente position pour cela) qu'il travaille contre son propre intérêt économique en succombant aux invitations de la grande publicité, nous aurions fait un grand pas en vue de rectifier cette situation.

M. HENDENSON: Je crois que le cultivateur est à blâmer dans une grande mesure.

M. ARGUE: Je ne partage pas votre avis. C'est à la grande publicité, et le reste, qu'il faut s'en prendre.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous en sommes rendus au point où il faut songer à l'ajournement. Cependant, avant de lever la séance, monsieur Kirk aimerait faire une déclaration.

M. KIRK: Je n'ai qu'une proposition à vous soumettre. Elle a un caractère plus ou moins personnel et il n'en est pas fait mention dans le mémoire. Elle a trait à la question d'encourager le développement de l'industrie canadienne des machines agricoles, et elle pourrait avoir une certaine importance.

Il me semble qu'une des meilleures manières de stimuler une industrie

c'est de lui faire fabriquer quelque chose qui lui est propre et qui a sa place sur le marché international. Vous constaterez qu'il en est ainsi à l'égard de certains modèles de moteurs fabriqués en Angletterre. C'est là qu'on les achète.

Le moteur Rolls-Royce qu'on peut voir à travers la fenêtre de l'avion chaque fois qu'on y monte est un exemple d'un pays qui s'est spécialisé avec succès dans un domaine. Voici où je veux en venir: je ne saurais dire si les fabricants canadiens d'instruments aratoires font beaucoup de recherches, et même s'ils en font, nous n'avons aucune assurance que, s'ils font de véritables découvertes, qu'on y donnera suite dans la fabrication au Canada. Cependant, si le Canada, en tant que nation, au moyen de services de recherches dans le domaine technologique, - et je ne suis pas ingénieur, - pouvait inventer des modèles de moteurs ou tout autre pièce d'outillage agricole, qui seraient de véritables découvertes et améliorations, et pouvait garder le contrôle de ces importantes découvertes d'ordre technologique de manière à devenir le centre de leur fabrication, il en résulterait de grands avantages pour notre pays. Il m'a toujours semblé, non seulement au sujet des machines, mais dans d'autres domaines également, que ce serait un excellent moyen de stimuler l'économie canadienne tant du point de vue du marché domestique que du marché international.

M. BRUNSDEN: On trouvera un bon exemple de cela dans le dernier numéro du *Western Producer*. Il y a eu une exposition à Saskatoon d'un tracteur de fabrication allemande. J'ajouterai que je n'ai rien à reprocher à l'Allemagne occidentale, - j'espère qu'elle continuera de progresser, - mais il me semble fantastique qu'un cultivateur des Prairies soit attiré à quelque chose de nouveau, - et je dirai qu'il s'agit d'un nouveau tracteur, - pour laisser de côté un article fabriqué au Canada par des ouvriers canadiens. Je sais que le commerce est le commerce, mais je reviens à ce que j'ai essayé de démontrer il y a quelques instants, c'est-à-dire que nous devons faire prendre conscience au xcultivateurs canadiens de la position qu'ils occupent par rapport au reste de l'économie canadienne. Si nous le faisons, nous n'aurons pas ce roulement formidable en achats de tracteurs tous les ans, et nous ne serons pas attirés par les tracteurs fabriqués hors du pays. En somme, les tracteurs fabriqués au Canada, en entier ou en partie, sont tout aussi bons que ceux qu'on fabrique partout ailleurs dans le monde. Nous avons fait une expérience à ce sujet dans notre province, il y a quelques années. On a importé d'Angleterre un certain nombre de diesels il y a plusieurs années, et je crois qu'il y en a encore six ou sept entre les mains des vendeurs. Ces machines échouèrent à cause de nos conditions de travail. Les gens qui les ont achetées les ont sur les bras. Il y aurait beaucoup à faire en vue de renseigner les cultivateurs par rapport à leur rôle dans l'économie canadienne et la Fédération canadienne des agriculteurs devrait prendre la direction d'un tel mouvement. Le cultivateur compromet sa propre situation quand il se laisse influencer par de la publicité à haute pression.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Hannam, je sais que le Comité désire que je vous remercie en son nom, ainsi que M. Hopper et M. Kirk, et par votre entremise, tous les membres de la Fédération canadienne des agriculteurs d'être venus nous présenter cet excellent mémoire aujour'hui.

Messieurs, la prochaine séance de notre Comité aura lieu une semaine d'aujourd'hui, savoir le vendredi 21 avril, à 9 h. et demie du matin. Nous entendrons des représentants du Conseil national des syndicats de cultivateurs.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

COMITÉ PERMANENT DE L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 4

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

CANADA
OCT 18 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

SÉANCE DU VENDREDI 21 AVRIL 1961

TÉMOINS:

Du Syndicat national des agriculteurs: M. S. A. Thiesson, secrétaire; MM. Rudy Usick et Mel Tebbutt, membres de la direction.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961

24862-5—1

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: M. Paul Lahaye et M. C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Horner (*Jasper-Edson*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—(60)

(Quorum 15)

Secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

ORDRE DE RENVOI

JEUDI, 20 avril 1961

Il est ordonné—Que le nom de M. Horner (*Jasper-Edson*) soit substitué à celui de M. Brunsden sur la liste des membres du comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

24862-5—1½

PROCÈS-VERBAL

VENDREDI, 21 avril 1961
(6)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9 heures 35, sous la présidence de M. McBain.

Présents: MM. Argue, Badanai, Boulanger, Clancy, Clermont, Cooper, Doucett, Dubois, Fane, Forbes, Forgie, Gundlock, Henderson, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Knowles, McBain, McIntosh, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Noble, Pascoe, Rapp, Régnier, Slogan, Southam, Tardif, Thomas, Tucker, Villeneuve et Webb—(33).

Aussi présents: du Syndicat national des agriculteurs: M. Stuart A. Thiesson, secrétaire; M. Rudy Usick et M. Mel Tebbutt, membres de la direction.

M. Thiesson présente un mémoire du Syndicat national des agriculteurs sur les prix des machines aratoires.

Le Comité interroge MM. Thiesson, Usick et Tebbutt sur le mémoire du Syndicat.

M. Horner (*Acadia*), appuyé par M. Fane, l'ayant proposé,

Il est décidé—Que les nombres-indices des prix que les agriculteurs touchent pour leurs produits, publiés par le Bureau fédéral de la statistique, soient annexés au compte rendu de la séance sous forme d'appendice (*voir appendice «A»*).

Le président annonce qu'il sera incapable d'assister à la séance de l'après-midi.

Sur proposition de M. Argue, appuyé par M. Montgomery,

Il est décidé—Que M. R. Elmer Forbes présidera la séance de l'après-midi.

A 11 heures du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 heures et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

La séance est reprise à 2 heures 35 de l'après-midi, sous la présidence de M. Elmer Forbes.

Présents: MM. Argue, Badanai, Belzile, Boulanger, Clancy, Clermont, Doucett, Fane, Forbes, Forgie, Gundlock, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Kindt, Korchinski, McIntosh, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Rapp, Régnier, Slogan, Southam, Tardif, Tucker, Villeneuve et Webb—(28).

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance du matin.

Le Comité continue d'interroger les témoins.

Il est décidé—Que le questionnaire sur les machines agricoles envoyé à ses membres par le Syndicat national des agriculteurs soit annexé au compte rendu de la séance sous forme d'appendice (*voir appendice «B»*).

Le président suppléant remercie les représentants du Syndicat national des agriculteurs de s'être présentés.

A 4 heures 35 de l'après-midi, le Comité s'ajourne jusqu'au lundi 1er mai, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
CLYDE LYONS.

TÉMOIGNAGES

Vendredi 21 avril 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je constate que nous sommes en nombre. Ce matin, le Syndicat national des agriculteurs va présenter son mémoire au Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, qui enquête sur les prix des machines agricoles.

Le syndicat national des agriculteurs est représenté ici par M. Stuart A. Thiesson, son secrétaire, qui est aussi secrétaire du Syndicat des agriculteurs de la Saskatchewan.

Assis auprès de lui, vous voyez M. Rudy Usick, membre de la direction du Syndicat national des agriculteurs et président du Syndicat des agriculteurs du Manitoba. Enfin, au coin de la table, vous voyez M. Mel Tebbutt, membre de la direction du Syndicat national des agriculteurs et président du Syndicat des agriculteurs d'Ontario.

Je crois que M. Thiesson va présenter le mémoire. Je suis donc heureux de l'inviter à prendre la parole.

M. STUART A. THIESSON (*secrétaire du Syndicat national des agriculteurs et secrétaire du Syndicat des agriculteurs de la Saskatchewan*): Merci, monsieur le président et messieurs les membres du Comité. Pour ceux qui peuvent ne pas être au courant, le syndicat national des agriculteurs est le nouveau nom du Conseil interprovincial des syndicats agricoles et il est formé des Syndicats agricoles de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Ontario.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, avant que M. Thiesson commence, permettez-moi de vous demander si nous allons donner suite à la proposition faite à une séance antérieure. Je puis vous citer le passage en cause, si vous le désirez. Il a été proposé que les mémoires fussent remis d'avance, de façon qu'il ne soit pas nécessaire qu'on nous en donne lecture au complet et que nous puissions commencer immédiatement à poser des questions. Cela m'importe peu, mais je voudrais savoir ce que nous allons faire. Ce mémoire nous a été remis il y a assez longtemps et je pense que la plupart des membres l'ont lu. Je suis tout à fait indifférent, mais je me demande si nous allons adopter la formule que tous ont acceptée à une séance antérieure.

M. CLANCY: C'est une façon de procéder qui me sourit. D'autre part, même si la plupart de nos membres ont lu le mémoire, je pense qu'il faudrait inviter le témoin à présenter un exposé.

M. HORNER (*Acadia*): S'il veut faire un exposé du mémoire, fort bien. Mais c'est un mémoire très élaboré, très long, en 83 points. Je sais que nous avons l'intention de siéger cet après-midi et que, de toute façon, nous l'épuiserons.

M. ARGUE: Monsieur le président, M. Hannam nous a donné lecture de son mémoire, mais en sautant les parties chargées de détails. Je pense donc que, pour rendre justice aux Syndicats agricoles, ce matin, nous devrions leur accorder le même privilège.

M. MCINTOSH: Monsieur le président, ce que M. Horner vient de dire est fort sensé. C'est pour cela que les mémoires nous sont envoyés d'avance, pour éviter qu'il en soit donnée lecture et que nous puissions commencer d'en faire l'examen méthodique. Nous présumons que chacun a lu le mémoire, car nous

en avons tous un exemplaire depuis assez longtemps déjà. Au lieu de le faire lire de nouveau, je pense que nous devrions commencer immédiatement à poser nos questions.

M. PASCOE: Monsieur le président, je pense qu'il faudrait permettre au témoin de faire un exposé quelconque.

Le PRÉSIDENT: Si le Comité y consent, nous allons demander à M. Thiesson de nous résumer son mémoire. Il peut vouloir insister sur certains passages et en donner textuellement lecture. Cela vous convient-il?

M. THIESSON: Je suis à la disposition du Comité.

Le PRÉSIDENT: Alors, si cela convient au Comité, nous allons demander à M. Thiesson de faire comme je viens de dire.

M. THOMAS: Monsieur le président, me serait-il permis de demander si cela convient au Syndicat des agriculteurs? Estime-il que cette façon de procéder sera aussi efficace que s'il était d'abord donné lecture du mémoire? Les représentants du Syndicat sont ici et je pense qu'il faudrait leur permettre de présenter leur propre mémoire comme ils l'entendent.

M. THIESSON: En réponse à cela, monsieur le président, je dois dire que la préparation de ce mémoire nous a coûté une somme considérable de travail. J'ignore quel prix les membres du Comité attacheront aux renseignements qu'il renferme, ni dans quelle mesure il va concorder avec leurs points de vue.

Si les membres du Comité ont lu le mémoire, je suis sûrement disposé à n'en présenter qu'un résumé, puis à passer à la discussion. Cependant, s'il y a des membres du Comité qui n'ont pas eu le temps de lire le mémoire, j'espère qu'ils jugeront utile de le parcourir et de savoir ce qu'il renferme. Je pourrais peut-être mentionner la plupart des points en donnant un résumé et je suis prêt à procéder de la façon que le président ordonnera.

M. FORBES: Il me semble que, si M. Thiesson donne lecture du texte, nous serons plus portés à poser des questions, car la lecture nous rafraîchira la mémoire et les membres du Comité seront plus alertes et prendront une part plus active à la discussion que s'ils s'appuient seulement sur la lecture déjà faite. Je l'ai lu la semaine dernière et j'ai à peu près complètement oublié ce qu'il renferme. Je crois que la lecture ne sera pas trop longue et ne prendra qu'une vingtaine de minutes.

M. HENDERSON: Je crois qu'il faut donner lecture du mémoire.

Le PRÉSIDENT: La majorité semble d'avis qu'il doit être donné lecture du mémoire. Je vous invite donc, monsieur Thiesson, à procéder de cette façon.

M. THIESSON:

1. Le Syndicat national des agriculteurs se réjouit d'avoir l'occasion de présenter les vues de ses membres sur la question faisant l'objet de l'enquête de votre comité.

2. Tous les éléments qui entrent dans les frais de production de l'industrie primaire qu'est l'agriculture intéressent nos membres au plus haut point. Les prix d'achat et d'utilisation des machines agricoles constituent une importante tranche du coût de production des agriculteurs.

Répercussion de la technologie sur l'agriculture

3. Depuis vingt ans, l'emploi de machines dans l'agriculture canadienne a eu pour effet d'augmenter la production agricole dans des proportions formidables. En plus de satisfaire les besoins alimentaires d'une population canadienne augmentant sans cesse, les agriculteurs canadiens fournissent des produits au commerce d'exportation. Mais l'augmentation de la production n'a pas eu pour effet d'améliorer les prix que touche le producteur, avec le résultat que, dans l'ensemble, le revenu du cultivateur moyen est à la baisse.

4. La Commission royale qui a enquêté sur les écarts des prix des produits alimentaires a constaté que, de 1949 à 1958, les frais de la commercialisation des produits alimentaires du cultivateur au consommateur ont augmenté de 84 p. 100, bien que la rémunération moyenne des emplois non agricoles au Canada eût permis d'en consacrer chaque semaine à l'alimentation une part moindre qu'auparavant. En outre, les études de la Commission ont révélé que le cultivateur touchait, en 1951, 58 p. 100 du dollar dépensé par le consommateur et n'en touchait plus que 44 p. 100, en 1958.

5. En général, les prix agricoles tendent à baisser depuis 1951, tandis que les prix non agricoles, les revenus des consommateurs et les placements commerciaux sont à la hausse et font monter les prix des marchandises et des services dont les cultivateurs ont besoin.

6. Par suite de la baisse du revenu agricole net, l'agriculture canadienne est dans un état de stagnation. A preuve, l'indice des prix touchés par les cultivateurs de 1951 à 1960 a fléchi de 20 p. 100, tandis que l'indice général de leur coût de production s'est accru de 16 p. 100.

7. Les prix des machines agricoles ont plus que doublé depuis 1940, tandis que les frais d'utilisation et de vieillissement ont plus que triplé.

8. La révolution technique qui s'est produite dans l'agriculture a également produit son effet sur ceux qui se livrent à l'agriculture pour gagner leur vie. En 1941, la population agricole formait 27 p. 100 de la population totale du Canada et, en 1956, cette proportion avait fléchi à 17 p. 100. Au cours de cette période, l'étendue des terres en culture est demeurée sensiblement la même, mais le nombre des exploitations agricoles a baissé de 732,832 à 575,015, l'étendue moyenne passant de 236.8 acres à 302.5 acres. Il en est résulté qu'aujourd'hui il y a 60 p. 100 seulement du nombre de travailleurs agricoles qu'il y avait il y a dix ans et que le nombre des exploitants agricoles a diminué de 30 p. 100.

9. Cette tendance des exploitations agricoles à s'agrandir, tendance qui continue, et l'emploi de machines pour économiser la main-d'œuvre ont fait considérablement augmenter le capital exigé pour chaque exploitation. Depuis 20 ans, l'étendue des terres en culture pour chaque travailleur agricole a augmenté de 67 p. 100. Le rapport entre le cheptel et le nombre des travailleurs agricoles s'est accru de 93 p. 100, et la quantité d'énergie et de machinerie, de 213 p. 100. Par conséquent, le total de ces trois formes d'immobilisations est à peu près le double de ce qu'il était il y a 20 ans pour chaque travailleur agricole.

10. L'augmentation de la puissance de production par homme au cours des dernières années a été plus forte dans l'agriculture que dans toute autre industrie canadienne, ayant augmenté de 48 p. 100, de 1946 à 1957. Dans l'industrie manufacturière, l'augmentation a été d'environ 40 p. 100; dans l'industrie des transports, d'environ 34 p. 100; dans les mines, d'environ 31 p. 100, et, dans le commerce, d'environ 7 p. 100 seulement.

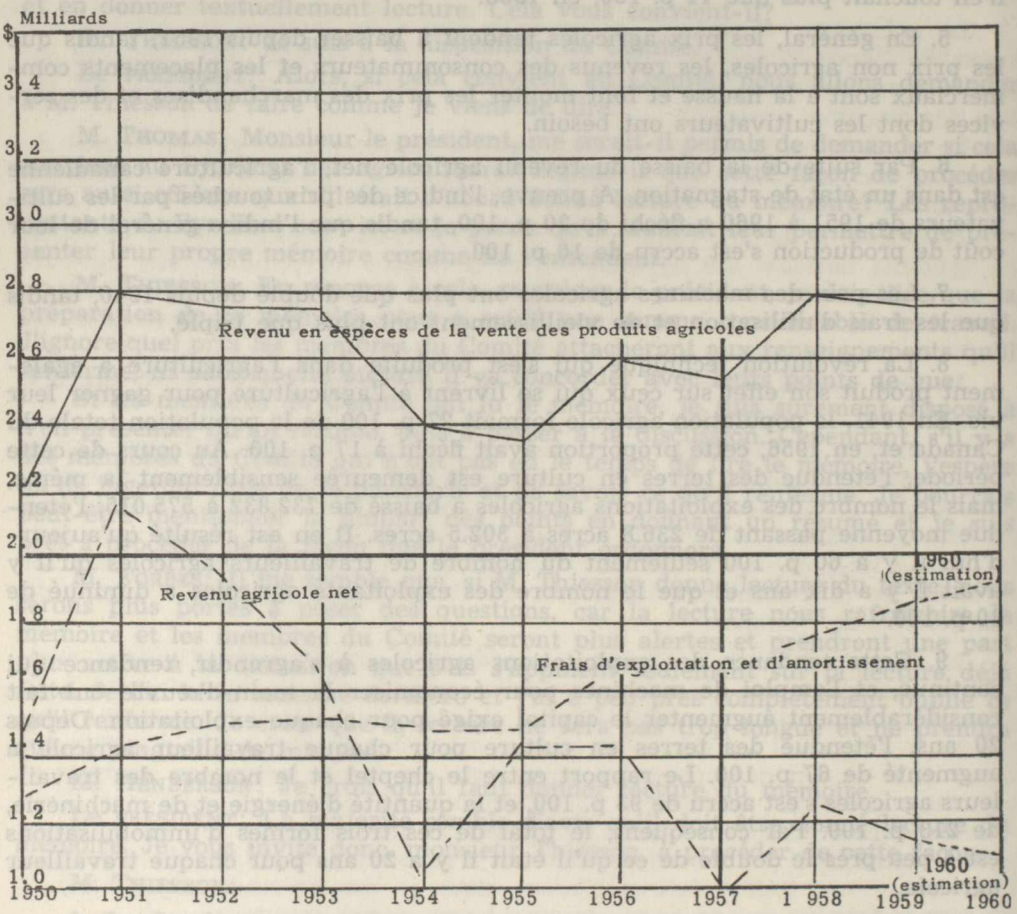
Rapport entre le revenu et le prix de revient

11. Il est significatif que le revenu brut tiré de la vente des produits agricoles, de 1958 à 1960, ait été égale au palier record atteint de 1951 à 1953, mais que le revenu agricole net, de 1958 à 1960, ait accusé une baisse de près de 50 p. 100 par rapport à la période de 1951 à 1953.

12. D'autre part, les frais d'exploitation et d'amortissement ont augmenté constamment au cours de la période de 1950 à 1959. Ces comparaisons sont illustrées par les courbes du graphique I.

Graphique I

Rapports entre le revenu brut, le revenu net et les frais d'exploitation et d'amortissement dans l'agriculture canadienne 1950-1960



Source: BFS—Revenu net et revenu brut des exploitations agricoles.

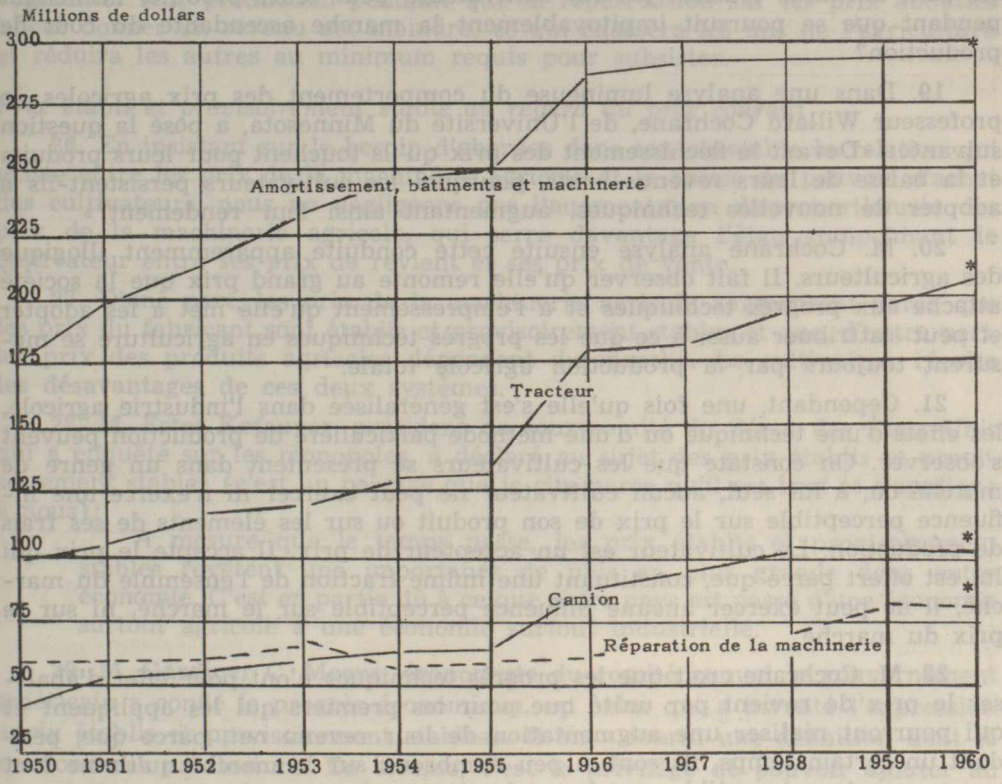
13. Le graphique II donne un examen détaillé des éléments qui entraient dans ce que la machinerie a coûté au cultivateurs au cours de la période allant de 1950 à 1959. Les frais d'exploitation, y compris l'amortissement des bâtiments et de la machinerie, ainsi que les dépenses pour un tracteur, pour un camion et pour la réparation de la machinerie n'ont cessé de monter.

14. Étant donné la grande disparité qui existe entre le coût de production et le prix de vente des produits, nous prétendons que les exploitants agricoles au Canada se trouvent actuellement à vivre à même les exonérations prévues pour l'amortissement des bâtiments et du matériel, les conséquences devant apparaître dans toute leur ampleur à mesure que les remplacements deviendront nécessaires.

Graphique II

CANADA—FRAIS D'EXPLOITATION ET D'AMORTISSEMENT DES AGRICULTEURS

Principaux éléments



Source: BFS, Revenu agricole net
* 1960: estimation

Rendement au regard de la mise de fonds

15. Quand on examine le rôle des progrès de la technique dans l'industrie agricole, il est logique de présumer, croyons-nous, qu'un accroissement des mises de fonds dans l'agriculture ne peut se compenser que par un accroissement du rendement. Mais si les avantages initiaux d'un accroissement du rendement se trouvent annulés par la baisse ou l'instabilité dans les prix des produits agricoles à mesure que les nouvelles techniques se répandent, le cultivateur moyen finira par se trouver en présence d'un revenu net moindre.

16. Par suite de la répercussion formidable de la mécanisation sur la production agricole et sur les prix des produits agricoles, nous sommes d'avis qu'il nous faut nous arrêter aussi à considérer les développements dans le domaine des prix que touchent les cultivateurs, à considérer le contrecoup subi par le pouvoir d'achat du cultivateur canadien et aussi l'effet sur l'ensemble de l'économie nationale.

17. La Commission royale qui a enquêté sur les perspectives économiques du Canada a fait observer que, depuis 25 ans, le volume matériel de la production agricole du Canada a augmenté de 30 à 40 p. 100. Elle estime qu'au

cours des prochaines 25 années, la production agricole sera susceptible d'augmenter peut-être de 65 à 70 p. 100, ce qui permettra à l'agriculture canadienne de produire une bien plus grande quantité de denrées alimentaires en exploitant à peine plus de terres que celles actuellement exploitées, et que l'accroissement de productivité de la main-d'œuvre agricole permettra d'augmenter la production pendant que l'effectif de la main-d'œuvre diminuera.

18. A quoi servira-t-il d'accroître constamment le rendement agricole si les prix unitaires touchés par les cultivateurs pour leurs produits fléchissent pendant que se poursuit impitoyablement la marche ascendante du coût de production?

19. Dans une analyse lumineuse du comportement des prix agricoles, le professeur Willard Cochrane, de l'Université du Minnesota, a posé la question suivante: «Devant le fléchissement des prix qu'ils touchent pour leurs produits et la baisse de leurs revenus bruts, pourquoi les cultivateurs persistent-ils à adopter de nouvelles techniques, augmentant ainsi leur rendement?»

20. M. Cochrane analyse ensuite cette conduite apparemment illogique des agriculteurs. Il fait observer qu'elle remonte au grand prix que la société attache aux progrès techniques et à l'empressement qu'elle met à les adopter et peut s'attribuer aussi à ce que les progrès techniques en agriculture se mesurent toujours par la production agricole totale.

21. Cependant, une fois qu'elle s'est généralisée dans l'industrie agricole, les effets d'une technique ou d'une méthode particulière de production peuvent s'observer. On constate que les cultivateurs se présentent dans un genre de marché où, à lui seul, aucun cultivateur ne peut exercer ni n'exerce une influence perceptible sur le prix de son produit ou sur les éléments de ses frais de production. Le cultivateur est un accepteur de prix. Il accepte le prix qui lui est offert parce que, constituant une infime fraction de l'ensemble du marché, il ne peut exercer aucune influence perceptible sur le marché, ni sur le prix du marché.

22. M. Cochrane croit que les progrès techniques n'ont pour effet d'abaisser le prix de revient par unité que pour les premiers qui les appliquent et qui pourront réaliser une augmentation de leur revenu net, parce que, pendant un certain temps, ils sont si peu nombreux sur le marché qu'ils ne font pas augmenter perceptiblement la production totale et que les prix ne baissent pas. Les autres cultivateurs se trouvent alors puissamment incités à adopter la technique nouvelle. Voyant l'accroissement de revenu dont bénéfie le cultivateur alerte, ses voisins décident d'adopter à leur tour cette technique qui réduit les frais. Cela se passe dans toutes les collectivités agricoles.

23. Mais la généralisation d'une nouvelle technique transforme tout le tableau. L'ensemble de la production se trouve maintenant relevée et cette augmentation de l'offre d'un produit déprime le prix de ce produit. La demande étant dépourvue d'élasticité au seuil de la ferme, les revenus bruts des cultivateurs doivent nécessairement fléchir. De plus, avec le temps, toute augmentation du revenu net est capitalisée et entre dans la valeur des terres, avec le résultat que les prix des terres montent. Et c'est ainsi qu'à la longue, quand la plupart des cultivateurs ont adopté la nouvelle technique, l'avantage que s'étaient assuré les premiers à l'adopter se trouve disparu.

24. Quant aux cultivateurs qui n'avaient fait qu'imiter les premiers, ils ne sont pas plus avancés qu'auparavant en ce qui concerne le revenu. La moyenne par unité des frais de production se trouve encore une fois égale au prix et aucun excédent économique ne subsiste. Ils voyaient baisser les prix de leurs produits pendant que les frais de production restaient les mêmes et, à seule fin de rester au même point qu'auparavant, ils ont été contraints

d'adopter la nouvelle technique. La plupart des cultivateurs, conclut M. Cochrane, sont mis par les progrès techniques dans le cas d'avoir à courir sans avancer.

25. Les fabricants de machines agricoles sont parmi ceux qui activent le plus les progrès techniques de l'agriculture. Le prix de ces progrès finit par reposer entièrement sur les épaules des cultivateurs, qui devront non seulement fournir la mise de fonds supplémentaire exigée par ces progrès, mais aussi augmenter leur production pendant que la répercussion sur les prix aboutira à leur donner un revenu net moindre, ce qui chassera les uns de l'agriculture et réduira les autres au minimum requis pour subsister.

Prix établi et provisoirement stable au regard du prix courant

26. En insistant sur le besoin d'aborder dans son ensemble la relation qui existe entre les prix de la machinerie agricole et la baisse du pouvoir d'achat des cultivateurs, nous ne négligeons pas l'augmentation disproportionnée des prix de la machinerie agricole, qui serre davantage l'étau comprimant le cultivateur entre ses prix de revient et ses prix de vente.

27. D'une part, les prix de la machinerie agricole augmentent parce que les prix du fabricant sont établis et provisoirement stables et que, d'autre part, les prix des produits agricoles dépendent du marché. Le cultivateur récolte les désavantages de ces deux systèmes.

28. M. Estes Kefauver, président du sous-comité du Sénat des États-Unis qui a enquêté sur les monopoles, a déclaré au sujet des prix établis et provisoirement stables (c'est un passage que je cite parce qu'il est bref et s'applique à nous):

> A mesure que le temps passe, les prix établis et provisoirement stables revêtent une importance de plus en plus grande dans notre économie. C'est en partie dû à ce que notre pays est passé d'une économie surtout agricole à une économie surtout industrielle.

29. M. Gardiner C. Means, économiste du comité auquel le gouvernement américain a confié le progrès économique, est celui qui a inventé l'expression «prix établis et provisoirement stables». Il en a fourni une définition dont je ne donnerai pas lecture. En somme, c'est le privilège de pouvoir ajouter au prix de vente toute augmentation du prix de revient, privilège qui n'existe pas dans le cas du prix courant, quand le prix de revient des produits agricoles augmente.

Note de l'éditeur: C'est le passage suivant de son mémoire que M. Thiesson s'est abstenu de lire:

> D'après ma définition, un prix établi et provisoirement stable est un prix fixé par quelqu'un, d'ordinaire un producteur ou un vendeur, et gardé constant pendant un certain temps pour une série de transactions. L'inverse du prix établi et provisoirement stable est le prix courant, c'est-à-dire un prix que les deux forces agissant sur le marché, l'offre et la demande, font fluctuer.
>
> Le prix du blé ou du coton, sur le marché central, est le prix courant, non pas le prix établi et provisoirement stable. Ce prix est toujours en fonction de l'offre et de la demande. C'est par coïncidence seulement si plusieurs transactions se font à des prix identiques.

30. S'il est vrai, a déclaré aussi M. Means, que les prix établis et provisoirement stables constituent un élément essentiel de notre économie moderne, il est également vrai que nous ne sommes pas renseignés sur la façon dont ils

fonctionnent en réalité au point d'être en mesure d'appliquer avec succès un programme national pour combattre l'inflation, assurer le plein emploi et maintenir la concurrence.

31. En ce qui concerne la concurrence entre les fabricants de machines agricoles, nous sommes d'avis qu'elle se fait dans les ventes plutôt que dans les prix. La réclame intense que font les manufacturiers pour se disputer l'attention de ceux qui pourraient utiliser des machines agricoles coûte cher. Les dépenses des fabricants de machines agricoles en publicité et en changements de modèles augmentent à un rythme phénoménal et les prix établis et provisoirement stables constituent le mécanisme qui permet de transmettre au cultivateur cette augmentation de prix de revient.

M. THIESSON: Ici, je crois qu'il serait juste d'ajouter que les prix établis et provisoirement stables constituent aussi un mécanisme qui permet au manufacturier de machines agricoles, d'automobiles ou d'autres produits d'établir ses prix en fonction du profit qu'il désire réaliser et, bien que ce ne soit pas mentionné ici, je crois que c'est une vérité reconnue.

M. MCINTOSH: Qui a reconnu le bien-fondé de l'explication que vous venez de donner?

M. THIESSON: Sur les prix établis et provisoirement stables?

M. MCINTOSH: Oui.

M. THIESSON: Ce point de vue concernant les prix établis et provisoirement stables a été longuement discuté à l'enquête sur les monopoles aux États-Unis, pendant les séances qui ont porté sur les prix des automobiles. La formule que la *General Motors Corporation* a dit employer pour établir les prix des automobiles livrées à l'usine était fondée sur un certain volume minimum de production, sur un certain nombre minimum de jours de travail de ses usines et autres facteurs de ce genre. La formule employée par cette société pour établir ses prix concorde avec la définition des prix établis et provisoirement stables. Je reprends la lecture du mémoire:

32. Un fabricant de machines aratoires est en mesure de transmettre toute augmentation de son prix de revient, mais le cultivateur n'a pas l'occasion de transmettre ses augmentations au consommateur quand son prix de revient augmente. Il ne peut pas majorer ses prix, parce que ses prix sont régis par le marché. Le cultivateur doit donc, pour faire face à l'augmentation de son prix de revient, essayer d'augmenter sa production, ce qui à son tour a pour effet de faire baisser encore plus le prix de vente de son produit; ou bien il se résigne à accepter un niveau inférieur de vie.

L'opinion des agriculteurs sur les prix des machines et du service

33. Les syndicats des agriculteurs de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique ont mené une enquête auprès de leurs membres. On a demandé quel problème le plus grave posait au cultivateur l'usage de la machinerie agricole et la réponse la plus fréquente était que les prix étaient trop élevés.

34. La difficulté d'obtenir des pièces de rechange venait en second lieu par ordre de fréquence des réponses et la mauvaise qualité du service donné sur place venait en troisième lieu. Voici certaines observations qui accompagnaient les réponses: (i) les fabricants changent de modèle si souvent qu'il est impossible d'assurer le service ou de garder assez de pièces de rechange; (ii) les réparations sont trop coûteuses et, souvent, un cultivateur est obligé d'acheter tout un organe particulier afin d'obtenir la petite pièce dont il abesoin; (iii) il faudrait pousser plus loin l'uniformisation de pièces comme les courroies triangulaires, les pignons et les arbres, les roulements à billes et les roues, les lames de faucheuse, les toiles et les rouleaux.

35. De nombreux cultivateurs se sont plaints d'avoir à attendre longtemps pour obtenir des pièces de rechange, souvent pour des machines à peu près neuves. Dans certains cas, ces retards ont obligé des cultivateurs à engager quelqu'un pour compléter le travail que leur propre machine aurait dû faire. On a fait observer que, parfois, ces longs retards étaient dus non seulement à ce que les pièces demandées ne pouvaient se trouver nulle part dans la province, mais à ce que la manufacture elle-même ne les avait pas.

36. Au plus fort de la campagne agricole, beaucoup de postes de service et de pièces de rechange ferment à des heures telles qu'il en résulte souvent de graves pertes de temps et d'argent pour les cultivateurs. Si les postes de service restaient ouverts six jours par semaine, depuis le début des semailles jusqu'à la fin des récoltes, les cultivateurs auraient un meilleur service.

37. Nous sommes certains que les réponses reçues de leurs membres par les deux syndicats correspondent à ce que connaissent par expérience ceux des membres du Comité qui exploitent eux-mêmes des fermes.

38. Il est vrai que certains gouvernements provinciaux ont adopté des lois qui obligent les fabricants de machines agricoles à garder des stocks de pièces de rechange pour des modèles de machines agricoles parfois vieux de dix ans. Mais, en pratique, cela n'est pas un moyen tout à fait efficace de fournir aux cultivateurs le genre de service dont ils ont besoin. Étant donné que les modèles changent de plus en plus fréquemment, la désuétude survient à une cadence plus rapide, ce qui rend de plus en plus difficile pour les dépositaires locaux de donner un service convenable à cause des stocks considérables qu'il leur faudrait garder. Il en résulte que beaucoup de dépositaires locaux perdent leur agence et que les cultivateurs ont de plus grandes distances à franchir pour obtenir les services requis. Les grandes succursales des manufacturiers gardent souvent elles-mêmes des stocks insuffisants.

39. L'observation suivante faite dans son deuxième rapport annuel par l'Administration provinciale de la machinerie agricole en Saskatchewan a retenu notre attention:

> Les manufacturiers continuent de produire une variété toujours plus grande de modèles et de grosseurs d'appareils pour satisfaire les besoins des cultivateurs. Cet effort a sans doute des résultats utiles, mais il entraîne indéniablement des problèmes du point de vue des réparations. Le changement rapide des modèles accélère la désuétude ce qui, joint à la variété croissante de modèles et aussi à la complexité grandissante des machines mises en vente, nécessite une augmentation des stocks de pièces de rechange que les distributeurs et les dépositaires doivent garder. La situation en ce qui concerne les réparations est telle que certains des principaux fabricants ont dû reviser leurs méthodes de stockage et de distribution de pièces de rechange et avoir recours aux moyens électroniques qui existent pour établir un contrôle central des stocks. Cette transition a fait naître certains problèmes passagers, mais semble promettre une amélioration prochaine du service.

Mises de fonds dans la machinerie agricole

40. Dans un traité intitulé *Prix de revient de la machinerie agricole**, James Vermeer et Donald T. Black disent que les prix d'achat et d'utilisation de la machinerie agricole constituent la plus forte dépense qu'aient à porter beaucoup de cultivateurs aux États-Unis. A cause de la similitude des prix de la machinerie agricole aux États-Unis et au Canada, nous croyons que les conclusions de l'enquête de ces spécialistes sur l'agriculture valent autant au Canada qu'aux États-Unis.

*Ministère de l'Agriculture des États-Unis, Annuaire de 1960, *"Power to Produce."*

41. Ils ont constaté que la valeur du matériel mécanique variait beaucoup d'un cultivateur à l'autre, mais qu'elle était en moyenne d'environ $6,600, compte tenu du vieillissement. Ils estiment qu'aux époques où ce matériel a été acheté il a dû coûter environ deux fois plus cher et qu'aux prix de 1960, il faudrait débourser $15,000 à $17,000 pour remplacer le matériel utilisé sur les fermes qui ont fait l'objet de leur étude.

42. Ils reconnaissent que beaucoup des améliorations apportées aux machines leur font donner un meilleur rendement ou réduisent l'effort physique exigé des travailleurs agricoles; mais ils font observer que le prix d'achat et souvent le prix d'utilisation de la machinerie n'ont pas cessé d'augmenter. En même temps, les machines améliorées ont permis d'augmenter la production et, ramenés à ce qu'elles coûtent par unité de production, leurs prix ont augmenté moins que si on envisage seulement le prix de revient global.

43. Il est peut-être vrai qu'une machine à meilleur rendement permet à une famille agricole d'économiser sur la main-d'œuvre engagée du dehors, mais Charles Schwarts* fait observer:

> Étant donné que presque toute la main-d'œuvre agricole est actuellement fournie par l'exploitant agricole lui-même et sa famille, l'exploitant ne peut pas, dans une période où la demande de produits agricoles est à la baisse, réduire ses frais de subsistance et ses dépenses fortuites en réduisant l'emploi de main-d'œuvre.

44. En comparant la durée de l'amortissement et la rapidité avec laquelle survient la désuétude, Vermeer et Black font observer que l'amortissement est ordinairement rangé parmi les frais obligatoires et qu'il convient de le classer ainsi à condition que la désuétude survienne plus vite que l'usure totale de la machine. Cependant, si une machine est tellement utilisée qu'elle s'use avant de devenir désuète, l'amortissement devient une dépense variable.

45. Nous prétendons que, dans les conditions de notre époque, les fabricants de machines agricoles offrent des machines dont la puissance normale dépasse plus fréquemment l'usage qu'il y a lieu d'en faire sur la ferme de grandeur moyenne. C'est ainsi que, si une machine sert moins dans l'année que ne l'autorise la cadence de son amortissement, elle deviendra désuète avant de s'user et son prix initial sera défalqué, de toute façon, quand elle sera remplacée.

46. Vermeer et Black ajoutent que l'augmentation de la puissance des machines amène les exploitants à s'efforcer d'augmenter l'étendue de leurs fermes afin de donner plus de travail à chaque machine. La demande dont les terres font l'objet entraîne une augmentation de leurs prix. C'est une charge supplémentaire et indirecte que comporte la possession de machines plus puissantes.

47. Ainsi, les fabricants de machines agricoles contribuent directement à resserrer l'étau coûts-prix qui emprisonne le cultivateur moyen, parce qu'ils mettent sur le marché des machines agricoles qui tomberont en désuétude plus vite qu'elles ne seront amorties, ce qui augmente le prix de revient par unité. De plus, dans les cas où les pièces de rechange s'obtiennent difficilement, le facteur désuétude force les cultivateurs à acheter de nouvelles machines avant que l'état des vieilles machines les justifie entièrement de le faire.

48. On convient généralement que le cultivateur doit constamment adapter son travail à la pleine mesure du rendement que sa machinerie peut donner. C'est une idée que notre groupement rejette, car elle ne tient aucun compte des valeurs humaines et fait du déterminisme économique la norme première en agriculture.

---

*"*The Search for Stability*"—McClelland Stewart Limited, 1959.*

49. Les diverses formes de réclame que font les fabricants de machines agricoles insistent sur la puissance et le rendement des machines, ce qui évoque un tableau dominé par le besoin d'avoir de grandes exploitations agricoles. On amène les cultivateurs à croire, bien à tort, qu'il leur faut des machines plus puissantes qu'il n'est en réalité logique et rentable pour eux d'en posséder. Ils voudront ensuite agrandir leurs fermes en proportion de l'appétit des machines, tout cela sans parler du luxe inutile et des avantages imaginaires du fini deux teintes et des lignes fuyantes. On s'efforce de moins en moins de rendre la machinerie agricole fonctionnelle et de l'adapter aux besoins des exploitations agricoles modestes.

50. Vermeer et Black disent qu'un moyen de réduire les prix de la machinerie serait de fabriquer des machines coûtant moins cher et capables d'accomplir la même quantité de travail que les machines actuellement employées. D'après eux, on n'a peut-être pas assez le souci de créer des prototypes de machines qui réduiront les frais fixes ou le prix de leur possession. S'ils étaient ainsi conçus, les nouveaux modèles devraient se vendre moins cher que leurs prédécesseurs.

51. Ils proposent aussi de créer et fabriquer des machines à multiples usages, ce qui réduirait les frais fixes que nécessite la machinerie agricole. Ils mentionnent à titre d'exemples les machines qui servent au labour et celles qui servent à la récolte.

Rôle de la coopération

52. La possession en commun de machines agricoles peut sans doute contribuer à réduire les frais qu'entraîne la mécanisation.

53. Les moissonneuses sont les machines le plus fréquemment possédées en commun parce que leur prix d'achat est assez élevé et qu'elles ne servent que quelques jours dans l'année. Pour réussir, cependant, il importe beaucoup que la mise en commun se fasse entre exploitants dont la tenure soit stable et il faut que le partage du temps d'utilisation des machines soit réglé par un bon programme portant non seulement sur l'échange du travail, mais aussi sur la diversification des genres de culture, afin d'assurer l'échelonnement des dates de maturation.

54. La coopération en agriculture, exigeant la mise en commun de toutes les ressources en capitaux et en bras, est un autre moyen efficace d'abaisser le prix de revient de la machinerie agricole et, partant, le prix de revient par unité des produits. Toutefois, parce que la nature humaine y joue un grand rôle, ce genre d'exploitation exige des dispositions toutes particulières pour réaliser le commun accord devant les décisions administratives et autres à prendre.

55. La coopérative d'achat de machines agricoles est encore un autre moyen efficace d'abaisser les prix que paiera chaque exploitant pour ses machines. Depuis 1945, la *Cockshutt Farm Equipment Company* confie la distribution d'une part de sa production à la *Canadian Co-operative Implements Limited* qui, à son tour, vend les machines aux cultivateurs par l'entremise de ses propres magasins et sous sa propre étiquette. De plus, la *C.C.I.L.* a elle-même entrepris, à une petite échelle, de fabriquer des machines agricoles.

56. W. G. Phillips*, dans un exposé au congrès annuel de la *Canadian Agricultural Economics Society* à Winnipeg, en août 1958, a dit:

> Malgré l'importance qu'elles ont prise dans certaines régions, les coopératives d'achat semblent encore insignifiantes dans l'ensemble du marché. Il ne fait aucun doute qu'appliquée à l'achat des machines

* De l'*Assumption University* à Windsor.

agricoles la formule coopérative peut signifier de véritables économies. Tout aussi réelles, cependant, sont les difficultés qui ont restreint son application dans le passé et qui pourront continuer de le faire dans l'avenir. Ces difficultés ont leur source dans les particularités du marché même. Il y a, par exemple, les problèmes que posent plus ou moins le crédit, le service et les reprises, car beaucoup de gens de l'industrie des machines agricoles se plaignent tristement de ce que l'industrie gâte le cultivateur depuis si longtemps dans ces domaines qu'il exige maintenant plus de faveurs des marchands de machines agricoles que des autres fournisseurs. Il semble vrai que les cultivateurs n'achètent pas leurs marchandises de la même façon qu'ils achètent le reste. Ils sont habitués à ce qu'on vienne les presser d'acheter de la machinerie. C'est ainsi que beaucoup de méthodes et de procédés de vente dont on peut clairement se dispenser dans la vente de la plupart des marchandises sont considérés comme indispensables dans la vente des machines agricoles, si bien que les économies habituellement assurées par la formule coopérative sont fort difficiles à réaliser. Il semble donc qu'une transformation radicale de la façon de penser depuis longtemps enracinée chez les cultivateurs doive s'opérer avant que la coopération d'achat atteigne au grand succès dans le domaine des machines agricoles.

57. A notre avis, les observations de M. Phillips touchant l'application de la formule coopérative à l'achat des machines agricoles n'appellent aucun commentaire, sauf que, dans les trois provinces des Prairies ou la *C.C.I.L.* est établie, le total de ses ventes en 1959 a été de $4,277,143. Or, étant donné que, cette année-là, le marché des machines agricoles et des pièces de rechange offrait en tout un potentiel de $170,255,210, ce résultat constitue environ 2.7 p. 100 du total.

58. La Coopérative fédérée du Québec procède d'une façon un peu différente pour distribuer les machines agricoles. Contrairement à ce que fait la *C.C.I.L.* dans les Prairies, la Coopérative Fédérée s'est assuré la distribution exclusive des machines agricoles *Oliver* dans la province de Québec. Ainsi, elle n'a pas à faire concurrence à des agents d'*Oliver* vendant les mêmes machines qu'elle, comme c'est le cas pour la *C.C.I.L.* avec les machines *Cockshutt*. Elle n'a pas jugé rentable non plus d'entrer dans le domaine de la fabrication, surtout parce que le marché des machines agricoles dans cette province offre un potentiel moins important. Alors que le grand souci de la *C.C.I.L.* est de faire réaliser les plus fortes économies possibles aux acheteurs de machines agricoles, la Coopérative Fédérée fait passer en premier lieu le souci de fournir à ses membres le meilleur service possible. Aussi applique-t-elle un vigoureux programme de vente et soigne-t-elle particulièrement l'instruction de ses gérants et de ses préposés au service. Il est vrai que les ristournes versées à ses membres ne sont pas aussi fortes que celles que verse la *C.C.I.L.* dans ses meilleures années; mais la Coopérative Fédérée rend de précieux services à ses membres en leur fournissant service et pièces de rechange à prix raisonnables. Grâce à cette façon de procéder, depuis dix ans qu'elle est entrée dans le domaine de la distribution des machines agricoles dans le Québec, elle s'est emparé de 20 p. 100 du marché provincial des machines agricoles, dont le potentiel est en moyenne de $30,000,000 par année.

Location de machines agricoles

59. Une innovation plus récente dans le commerce des machines agricoles est le système de location aux cultivateurs que certains dépositaires de machines agricoles ont adopté. En louant des machines au lieu de les acheter, les cultivateurs peuvent, dans certaines circonstances, se soustraire à l'obligation d'acquérir du matériel coûteux. Si le travail à faire peut s'exécuter dans

le délai prévu par le contrat de location, le cultivateur possède le même contrôle du temps et de la façon dont le travail se fera que s'il possédait la machine. Cependant, des circonstances malheureuses ou le mauvais temps peuvent intervenir et le contrat prendra fin avant que le travail soit terminé. S'il est impossible dans ce cas de renouveler le contrat, des récoltes se perdront ou le travail ne sera pas fait à temps, ce qui peut coûter plus cher que les frais de possession. Et puis le mauvais temps peut faire qu'un cultivateur ait à payer le loyer d'une machine sans pouvoir l'utiliser.

60. M. Phillips signale que les principaux manufacturiers sont généralement opposés au principe de la location, surtout pour des motifs idéologiques, bien que tous se soient mis en mesure d'adapter à la location de matériel agricole les contrats couramment employés pour louer du matériel industriel, et sont prêts à le faire si le climat de la concurrence les y contraint. Mais, ajoute-t-il, chacun des principaux fabricants déclare qu'il ne sera pas le premier à poser un geste semblable.

L'essai des machines agricoles

61. Des problèmes se posent au cultivateur qui a acheté une machine qui n'est pas la mieux adaptée à son genre d'exploitation ou qui a des défauts de fabrication fondamentaux.

62. En vue de protéger le producteur primaire quand il achète des machines agricoles, le gouvernement de la Saskatchewan a établi l'Administration de la machine agricole, qui est chargée d'appliquer les dispositions de la loi sur la machinerie agricole. Fondamentalement, l'Administration est formée de deux groupes, un groupe administratif et un groupe chargé de l'essai des machines agricoles. Ces deux groupes travaillent à résoudre les problèmes fondamentaux que posent l'achat et l'utilisation des machines agricoles et les objectifs suivants leur ont été assignés:

1. Faciliter aux acheteurs de machines agricoles de la Saskatchewan l'obtention du service et de pièces de rechange.
2. Assurer l'établissement en Saskatchewan d'au moins une grande réserve de pièces de rechange pour chacune des marques de machines agricoles qui se vendent.
3. Vulgariser certaines dispositions de la loi sur la machinerie agricole, afin que les acheteurs de machines soient au courant des moyens auxquels ils peuvent recourir.
4. Établir un service d'enquêtes sur les plaintes touchant la vente et l'utilisation des machines agricoles.
5. Soumettre à des essais les machines qui se vendent en Saskatchewan et en publier les résultats.
6. Conclure des ententes avec les manufacturiers pour qu'ils fassent subir des épreuves aux prototypes de machines, quand il est évident que ces machines pourront être mises en vente en Saskatchewan.

63. S'il est vrai que l'Administration de la machinerie agricole n'a pas atteint instantanément ses objectifs, les résultats qu'elle commence d'obtenir promettent qu'elle rendra des services importants à la classe agricole, car déjà elle lui fournit des renseignements fondamentaux sur diverses marques de machines agricoles et guide les cultivateurs qui ont à choisir des machines adaptées à leurs exploitations agricoles.

Le rôle du crédit

64. Le rôle du crédit dans la mécanisation de l'agriculture ne peut être passé sous silence. La loi de 1945 sur les prêts pour l'amélioration des exploitations agricoles a fourni un apport important à l'agriculture en aidant les cultivateurs à améliorer le rendement de leurs exploitations. Au cours de la période de 1945 à 1958, elle a permis d'accorder 620,000 prêts à des cultivateurs désireux d'acquérir des machines agricoles, soit $710,000,000, ou 85 p. 100 du total des prêts. Ces prêts ont puissamment aidé l'agriculture à effectuer la transition vers la mécanisation.

65. Depuis quelques années, les banques restreignent les prêts pour l'amélioration des exploitations agricoles, probablement parce que la hausse du taux d'intérêt a rendu moins profitable le taux de 5 p. 100 prévu par la loi régissant ces prêts.

66. En conséquence, les sociétés fabriquant des machines agricoles sont entrées dans le domaine du crédit agricole en exigeant des taux d'intérêt beaucoup plus élevés que le taux prévu par la loi. Les taux frisant 10 p. 100 ne sont pas rares. Un contrat qui a été porté à notre attention coûtera même 24 p. 100 au cultivateur qui l'a signé.

67. Les sociétés de financement, qui s'écartaient avec répugnance auparavant du domaine du crédit agricole, prêtent aussi maintenant de l'argent aux cultivateurs pour l'achat de machines agricoles et l'on sait qu'il leur arrive de verser une partie de l'intérêt perçu aux dépositaires de machines agricoles qui ont dirigé les acheteurs vers elles.

68. Les cultivateurs ne peuvent plus se passer de machines. Quand les taux d'intérêt sont élevés, ils augmentent sensiblement les frais d'exploitation d'une ferme. Il serait déplorable que les sociétés de financement soient libres de compromettre le bien-être économique futur de la classe agricole. Les tendances actuelles du crédit pour l'achat de machines agricoles sont lourdes de menaces pour le bien-être futur des cultivateurs. Nous recommandons au Comité d'examiner de près cet aspect important du prix de revient des machines agricoles.

Le tarif douanier

69. Nous avons eu connaissance de certains cas isolés où des droits élevés ont été perçus sur des machines agricoles usagées importées des États-Unis, l'évaluation ayant été faite en vertu de l'article 38 *b*) (ii) de la loi sur les douanes.

70. Les modalités de ce droit et la façon dont il est appliqué sont sans doute familiers aux membres du Comité, car M. D. W. McGill, chef de la Direction des appréciateurs, au ministère du Revenu national, a témoigné à ce sujet devant le Comité le 19 juillet 1960.

71. A notre avis, l'application de cet article est tout à fait illogique et ne sert qu'à aider aux concessionnaires canadiens de machines agricoles.

72. Nous prétendons que la loi sur les douanes a été conçue pour permettre d'importer en franchise des machines agricoles neuves des États-Unis au Canada, afin que les producteurs canadiens n'aient pas à porter des frais supplémentaires de production. En toute logique, le même principe devrait s'appliquer aux cas isolés où il s'importe des machines usagées.

73. Nous attirons aussi votre attention sur la proposition récemment attribuée à un dirigeant de l'Association des détaillants de machines agricoles de

l'Ontario, qui aurait insisté sur le besoin de «faire quelque chose» pour l'industrie canadienne au moyen de droits sur la machinerie agricole importée, droits qui serviraient à défrayer des programmes de soutien pour l'industrie canadienne.

74. Nous recommandons fortement au Comité de fermer l'oreille à toute proposition semblable venant de l'industrie ou de ses représentants.

Conclusions et recommandations

75. (1) Quant aux recommandations à faire touchant le problème que le Comité est à étudier, nous croyons que plusieurs des conclusions du comité spécial de la Chambre des communes qui a étudié la même question en 1937 sont encore vraies. A cette époque, le comité en était arrivé, en particulier, aux conclusions suivantes:

a) Que les sociétés fabriquant des machines agricoles avaient, chacune depuis sa fondation, réalisé des profits considérables sur les capitaux engagés.

b) Que dans l'industrie des machines agricoles il y a concurrence dans le domaine de la vente, mais peu de concurrence réelle dans le domaine des prix.

c) Que les sociétés de machines agricoles réalisent des profits excessifs sur la vente des pièces de rechange et que les prix exigés des consommateurs pour les pièces devraient être sensiblement réduits.

d) Qu'au cours d'une longue période de temps, les prix de détail des instruments aratoires ont été gardés à un niveau trop élevé comme le démontrent les résultats financiers des sociétés qui les fabriquaient au cours de cette période.

e) Que les sociétés elles-mêmes devraient faire tout en leur pouvoir pour réduire les prix que paient les cultivateurs.

f) Que, pour réduire leurs dépenses, il faudrait encourager plus de cultivateurs à former des coopératives pour la distribution et le service des instruments aratoires.

76. (2) De plus, par suite de la profonde révolution technique qui se produit dans l'agriculture, les modèles de machines agricoles changent à un rythme si rapide et la désuétude survient si vite qu'il devient très difficile pour les cultivateurs, surtout à cause des prix établis et stables, de tirer le moindrement avantage des progrès techniques les plus récents introduits dans l'agriculture.

77. Les sociétés de machines agricoles se trouvent ainsi à contribuer au resserrement de l'étau coûts-prix dont souffre la famille agricole et dont il résulte que beaucoup d'entre elles, incapables de suivre les progrès de la technique moderne, en sont réduites à pouvoir à peine subsister, ce qui entraîne des pertes incalculables en ressources humaines et terriennes, et que d'autres se trouvent entièrement chassées de l'agriculture, ce qui, en période de régression économique, aggrave considérablement les problèmes que le chômage pose à la nation.

78. (3) Nous croyons que la désuétude voulue et calculée des machines agricoles modernes survient plusieurs fois plus vite qu'il y a 25 ans et aggrave beaucoup le mal qu'ont les cultivateurs à obtenir un service convenable pour l'entretien de leur matériel agricole, ce qui entraîne pour eux de pénibles pertes de temps et d'argent aux époques les plus critiques de chaque campagne agricole.

79. (4) Nous recommandons fortement au Comité d'étudier très sérieusement l'ensemble des effets que produisent les prix établis et stables dans le domaine de la machinerie agricole et que, pendant cette étude, aucune nouvelle augmentation des prix de la machinerie agricole ne soit imposée, afin d'empêcher une nouvelle aggravation du coût de production du cultivateur.

80. (5) Nous recommandons au Comité d'étudier la baisse des prix des produits agricoles en fonction du pouvoir d'achat de producteur, et ses effets sur l'ensemble de l'économie en fonction du chômage et de l'abus des ressources en terres, et qu'on applique une politique agricole telle que le cultivateur ordinaire touche une plus juste part du revenu national, et un prix juste et équitable pour les fruits de son travail.

81. (6) A cause de l'augmentation du capital à engager dans la machinerie agricole, les fabricants devraient s'appliquer à réduire les prix des machines agricoles et des pièces de rechange en adoptant des prototypes coûtant moins cher et conçus pour répondre aux besoins du cultivateur ordinaire et en uniformisant les pièces fondamentales employées dans la fabrication des machines agricoles.

82. (7) Nous recommandons au Comité d'examiner de près les effets que produisent les loyers élevés de l'argent que prêtent les sociétés de financement et les fabricants pour l'achat des machines agricoles.

83. (8) Il ne faudrait prêter l'oreille à aucun de ceux qui demandent une augmentation du tarif douanier ou d'autres formes semblables de protection pour les fabricants de machines agricoles et il faudrait que soit abandonnée la méthode actuelle d'appréciation des machines agricoles usagées qu'on importe des États-Unis.

Le tout respectueusement présenté.

Le PRÉSIDENT: Merci beaucoup, monsieur Thiesson.

M. HORNER (*Acadia*): Tout d'abord, je tiens à dire qu'il y a beaucoup de choses dans ce mémoire et j'ai une question ou deux à poser. Je désire aussi féliciter les auteurs du mémoire de l'avoir rédigé en séparant et numérotant les différents points. On peut beaucoup plus facilement poser des questions. C'est pour cela que nous sommes ici, pour essayer de découvrir la raison de la hausse du prix de revient des machines agricoles. Les onze premières pages de ce mémoire portent plus ou moins sur les motifs de cette étude et le Comité a l'habitude d'essayer de s'assurer de l'exactitude des données et des faits. Le compte rendu des séances précédentes en fournit la preuve et ma première question est inspirée par ce scrupule. A la page 2 du mémoire, au nº 5, il est dit ceci:

> En général, les prix agricoles tendent à baisser depuis 1951.

Je voudrais interroger M. Thiesson là-dessus; mais auparavant, je vais lui dire sur quoi je vais m'appuyer pour l'interroger: c'est l'indice des prix des produits agricoles à la ferme. Je l'invite à jeter un coup d'œil sur ce document avant que je l'interroge.

Il s'agit d'une publication du Bureau fédéral de la statistique, le bulletin nº 62003. Il y verra que, en 1950, l'indice des prix des produits agricoles à la ferme était 260. Il a monté à 296, en 1951, et, de 296, il a fléchi assez rapidement et constamment jusqu'en 1957. Puis, en 1958, est survenue une augmentation considérable qui s'est continuée en 1959. Il s'est produit un léger fléchissement en 1960 par rapport à 1959, fléchissement qui a quand même laissé l'indice au-dessus du minimum précédent atteint en 1957. En examinant cette succession de chiffres, monsieur Thiesson, n'admettrez-vous pas que la tendance des prix des produits agricoles a été à la baisse de 1951 à 1957, mais que la tendance générale est en sens inverse depuis?

M. THIESSON: Non, je n'admets pas que la tendance soit à la hausse depuis 1957. Si vous vous donnez la peine de le vérifier, l'indice de 1957 était de 234.2 et, en 1960, la moyenne était de 239.4. En ce qui concerne le prix de revient des machines agricoles, là où ce prix compte le plus, c'est dans la culture des céréales et les autres grandes cultures, et je ne crois pas que vous puissiez constater une augmentation des frais de production des céréales qui soit plus étroitement ou directement associée...

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question supplémentaire à poser à ce sujet. Si vous vous arrêtez à la Saskatchewan, sur ce même tableau que je vous ai remis, vous verrez que, pour 1954, l'indice était 208; pour 1955, 203; pour 1956, 208; pour 1957, 201; pour 1958, 214; pour 1959, 210.

La moyenne pour 1959 était 213.

M. THIESSON: Mais pour 1960...

M. HORNER (*Acadia*): Ce à quoi je veux en venir, c'est que la tendance générale s'est renversée. Elle était à la baisse de 1951 à 1957. Elle peut s'être améliorée en 1952. La question de savoir si cette tendance se maintiendra est une autre affaire.

M. THIESSON: Monsieur Horner, avec tout le respect que je vous dois, l'indice pour 1951 était de 206.8 et il a baissé de 22.4 points en 1952.

M. HORNER (*Acadia*): Comment expliquez-vous cette baisse, car c'est en 1951 qu'a été atteint le sommet des 12 dernières années?

M. THOMPSON: C'était un sommet. J'ai reconnu que c'était un sommet.

M. HORNER (*Acadia*): Laissez-moi vous expliquer pourquoi ce sommet est survenu.

M. THIESSON: Je le sais.

M. HORNER (*Acadia*): C'est surtout parce que la demande dont le bétail canadien faisait l'objet aux États-Unis était plus forte, ce qui a fait monter notre bétail de 36 à 38c. C'est ce qui explique la baisse de l'indice des prix.

M. THIESSON: Il a tout de même baissé.

M. HORNER (*Acadia*): Il a baissé en 1952, sans que le gouvernement actuel ou le gouvernement de l'époque y fût pour quelque chose.

M. THIESSON: Il n'est pas question de blâmer le gouvernement, ni qui que ce soit.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser sur le même sujet. Pour parler de la tendance de l'indice des prix, ne serait-il pas préférable d'établir une moyenne au lieu de s'arrêter à considérer le sommet atteint au cours d'une année? Je sais (et je me demande si vous avez vérifié les chiffres) qu'en établissant la moyenne des trois années qui ont précédé le plus bas sommet, c'est-à-dire 1955, 1956 et 1957, et la moyenne des trois années suivantes, c'est-à-dire 1958, 1959 et 1960, on constate que l'indice des prix a monté de 5 p. 100.

M. MCINTOSH: J'ai une question...

Le PRÉSIDENT: Un moment.

M. MCINTOSH: Sans sortir du sujet, afin d'abréger la discussion, avez-vous des données particulières pour les céréales seules, et aussi pour le bétail seul?

M. HORNER (*Acadia*): On me dit que la tendance générale des prix des produits agricoles est à la baisse depuis 1951 et, pour que les conclusions ou le travail du Comité s'appuient sur des données solides, je prétends qu'il n'en a pas été ainsi et j'ai produit des chiffres prouvant que la tendance n'a pas été à la baisse depuis 1951. C'est l'autre tendance qui s'est maintenue. Au n° 7, on dit ensuite que les prix des machines agricoles ont doublé depuis 1940. Si vous vous reportez à la page 53 des *Procès-verbaux et témoignages*, vous

constaterez que les prix de la machinerie agricole sont deux fois et demie ce qu'ils étaient en 1940 et que, depuis cinq ans, les prix de la machinerie agricole ont augmenté de 25 p. 100. C'est là la raison. Nous avons corrigé la tendance à la baisse des produits agricoles, mais nous n'avons pas corrigé la tendance à la hausse du prix de revient de la machinerie agricole. Voilà, à mes yeux, la raison de la présente enquête du Comité.

M. USICK: Je voudrais poser une question. Si la tendance générale n'est pas à la baisse (l'honorable député a mentionné qu'en 1958 et en 1959 elle ne l'était pas par rapport à la baisse antérieure), pourquoi donc, selon lui, en 1960, au cours de l'année qui vient de s'écouler, la tendance était à la baisse dans certains cas, et fortement à la baisse dans certaines provinces. Je vous accorde que 1951 est une année de pointe; mais la tendance à la baisse de la moyenne des prix a débuté en 1954 et il ne s'est produit à peu près aucune amélioration depuis lors.

M. HORNER (*Acadia*): Il s'est produit une amélioration de 5 p. 100.

M. USICK: Contentez-vous de regarder les chiffres. L'indice de 1954 pour tout le Canada était 236.9. La moyenne l'an dernier était de 239.4. C'est une amélioration de 1. p. 100 seulement. La tendance générale n'a donc accusé aucun changement sensible depuis 1954.

M. HORNER (*Acadia*): Si vous prenez une année ici et une autre année là pour faire des comparaisons et constater une tendance, vous pouvez obtenir n'importe quel résultat.

M. THIESSON: Monsieur Horner, je pense qu'on ne peut pas mesurer la tendance générale...

M. HORNER (*Acadia*): Sans prendre quelques années.

M. THIESSON: ... en ne prenant qu'un indice isolé. Au cours des dix dernières années, si l'on examine la situation économique de l'agriculture, on constate que rien dans le commerce d'exportation n'a eu pour effet d'établir une tendance à la hausse dans les prix des produits agricoles. Prenons les exportations de céréales: elles n'ont apporté aucun signe d'une tendance à la hausse des prix des céréales sur les marchés d'exportation. Prenons aussi les exportations de bestiaux aux États-Unis: il s'est produit une augmentation de courte durée des prix du porc, mais cette augmentation s'est accompagnée de baisses et, comme nous le disons ici, il n'y a eu aucun signe d'un mouvement général à la hausse.

M. HORNER (*Acadia*): C'est vous qui employez des arguments agricoles spécifiques. Vous représentez un syndicat d'agriculteurs et je me sers de ces indices. Ces nombres-indices englobent tous les produits agricoles. J'ai divisé le tableau par une ligne et l'augmentation s'est produite en 1958 dans tout le Canada, dans toutes les provinces, et en 1959...

M. THIESSON: C'est une question d'interprétation. Ma manière d'interpréter une tendance générale semble différente.

M. HORNER (*Acadia*): Je trace un graphique. Vous dites que la courbe a baissé depuis le sommet et vous présumez qu'elle va continuer de baisser. Il n'est pas juste de se reporter à un sommet ou à une année en particulier.

M. ARGUE: Je n'essaie pas d'entrer dans une querelle, mais je me demande si les deux antagonistes admettront que les prix de la machinerie agricole, même d'après cet indice, semblent monter.

M. HORNER (*Acadia*): C'est ce que j'ai dit. J'ai dit que depuis cinq ans les prix de la machinerie agricole avaient monté de 25 p. 100; mais je répète que les faits ne confirment pas que la tendance générale des prix des produits agricoles soit à la baisse depuis 1951, comme il est dit ici.

M. MONTGOMERY: Je crois que cela est évident pour tout le monde. C'est la vérité. Nous ne sommes pas ici pour discuter les prix des produits agricoles, mais ceux de la machinerie agricole.

Le PRÉSIDENT: J'invite les membres à ne parler qu'un seul à la fois, afin que le sténographe puisse capter ce qui se dit.

M. MONTGOMERY: Ce qui est dit au nº 5 n'est pas vrai. Quiconque est renseigné un peu sur l'agriculture le sait.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne veux pas prolonger cela. Je veux laisser le nº 5 et passer au nº 6, où il est dit:

> Par suite de la baisse du revenu agricole net, l'agriculture canadienne est dans un état de stagnation. A preuve, l'indice des prix touchés par les cultivateurs de 1951 à 1960 a fléchi de 20 p. 100...

Je m'arrête là. En faisant le même calcul, et je suis si mauvais en arithmétique que je suis incapable de calculer avec plus de précision que cela, je trouve une baisse de 18 p. 100, en 1960, par rapport à 1951, si l'on veut se reporter au sommet de 1951. En réalité, si nous remontons de dix ans, la baisse survenue de 1950 à 1957 a été de 10 p. 100. L'augmentation survenue de 1957 à 1960 a été de 2.15 p. 100. Cela est une tendance bien différente de cette baisse de 20 p. 100. Je voudrais savoir si M. Thiesson est d'accord avec moi.

M. THIESSON: Tout dépend sur quoi vous fondez votre pourcentage.

M. HORNER (*Acadia*): Sur l'indice des prix des produits agricoles à la ferme; la moyenne de 1935 à 1939 égale 100.

M. USICK: Peut-être pourrions-nous gagner du temps et en venir à une entente sur la question des prix si, au lieu de nous reporter au sommet de 1951 ou à l'un des plus bas sommets qu'il y a eu depuis, nous prenions plutôt la moyenne des années passées où nous avons eu des prix bas et des deux années, par exemple, 1958 et 1959, où nous avons eu un relèvement suivi d'un nouveau fléchissement en 1960.

M. HORNER (*Acadia*): Il n'y a jamais eu de baisse, car 1960 est encore en haut des quatre années précédentes.

M. ARGUE: La simple courtoisie nous commande, à mon avis, de laisser le témoin faire son énoncé sans l'interrompre et de laisser M. Horner faire le sien sans l'interrompre.

M. USICK: Peut-être me laissera-t-on finir. L'année 1954 a apporté la principale baisse des prix des produits agricoles. L'indice de 1954 a été de 236.8 sur le graphique que M. Horner nous a donné comme étant une moyenne des prix des produits agricoles jusqu'à aujourd'hui. Pendant que j'étais assis ici, j'ai calculé la moyenne des sept dernières années. La moyenne des sept dernières années est de 238.3. L'an dernier, en 1960, l'indice a été de 239.4, ce qui est une augmentation sur la moyenne des sept dernières années. En moyenne, au cours des sept dernières années, les prix sont restés à peu près stationnaires. La moyenne de 238.3 est restée à peu près constante.

M. HORNER (*Acadia*): Si vous aviez eu cela dans votre mémoire, je n'aurais soulevé aucune objection; mais en vous entendant dire que la tendance générale était à la baisse depuis 1951, j'ai cherché quel était le sommet le plus bas au cours de cette période pour voir si je trouverais une baisse sensible. Il s'est produit une augmentation considérable depuis 1957. Les années 1958 et 1959 ont surpassé les quatre années précédentes et l'année 1960 a surpassé les quatre années antérieures à 1957. La tendance s'est renversée. Admettez-vous que la moyenne des trois dernières années constitue une augmentation sur les trois années qui ont précédé 1957?

M. USICK: J'admets que la moyenne a été plus élevée, mais la tendance...

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, la tendance s'est renversée.

M. USICK: Pas nécessairement.

M. ARGUE: Les cultivateurs sont encore dans une affreuse situation, peu m'importe comment vous l'exprimerez.

M. HORNER (*Acadia*): Je me demande bien d'où vient cette proportion de 20 p. 100 et si M. Thiesson pourrait nous faire voir ses chiffres. J'ai montré avec quels chiffres j'étais arrivé à 18 p. 100, en comptant le sommet de 1951. Pourrait-il nous montrer comment il est arrivé à 20 p. 100?

M. THIESSON: J'ai obtenu mes chiffres à la même source que vous. Je les ai ici même. C'est la même source que vous avez citée. C'est une différence d'interprétation.

M. HORNER (*Acadia*): Je propose que cela soit versé au compte rendu pour que ceux qui le liront sachent de quoi nous parlions.

Le PRÉSIDENT: Y consentez-vous?

(Assentiment.)

(Voir l'appendice.)

M. MCINTOSH: J'ai une proposition à faire au sujet des pourcentage. Vous pouvez employer le même tableau et l'adapter à votre point de vue. Je songe en ce moment qu'il nous a été dit qu'environ 21 p. 100 des cultivateurs avaient un revenu brut inférieur à $1,200. A Terre-Neuve, 78 p. 100 des cultivateurs touchent moins que $1,200. En Saskatchewan, 4 p. 100 reçoivent moins que $1,200, mais cela ne prouve rien.

Cela me rappelle le chef d'entreprise qui avait envoyé sa secrétaire à la recherche de données statistiques qui pourraient lui servir dans un discours qu'il se préparait à faire. Elle revint et lui dit qu'il lui faudrait cinq ans pour obtenir les chiffres désirés. Il lui dit de ne plus y penser. Il fit son discours quand même et y employa des chiffres extravagants et fut applaudi. Quand il revint au bureau, sa secrétaire le félicita en disant: «Ce fut un discours merveilleux. Où aviez-vous pêché ces chiffres qu'il m'aurait fallu cinq ans à obtenir?» Il répondit: «Je les ai simplement inventés. Quiconque voudra me contredire aura cinq ans de travail devant lui».

Je pense que nous sommes dans le même cas en ce moment. Ces chiffres ne veulent rien dire. Il n'est pas dit dans le mémoire d'où ils viennent. Je propose de passer outre.

M. ARGUE: J'ai trois ou quatre questions à poser. Je voudrais que les témoins du Syndicat des agriculteurs nous disent dans quelle mesure, à leur avis, la marge de bénéfice des concessionnaires est excessive ou dans quelle mesure elle accroît indûment les frais de distribution des machines agricoles. Avant qu'ils répondent, je tiens à faire observer que la Fédération canadienne des agriculteurs prétend, en attachant à cela beaucoup d'importance, qu'il y a trop de dépositaires et que le mal vient en grande partie des détaillants. Mon opinion, j'ignore ce qu'elle vaut, c'est que les détaillants réalisent un bien petit profit. Ce ne sont pas eux les coupables, ni de près ni de loin. Leur marge de bénéfice peut paraître forte à première vue, mais elle est en grande partie dévorée par les prix élevés donnés pour les reprises et par leurs autres frais. Je voudrais que le Syndicat des agriculteurs dise quelle proportion des prix des machines agricoles dont il se plaint peut s'attribuer à des marges trop fortes des dépositaires ou à l'inefficacité des revendeurs.

M. THIESSON: Naturellement, il y a dans le commerce des machines agricoles une tendance nouvelle dont le Comité est probablement au courant. Je crois qu'il se fait actuellement une réorganisation générale du nombre de concessionnaires qu'ont les compagnies. Un certain nombre de causes ont contribué

à cette réorganisation. Le nombre des exploitations agricoles diminuant, chaque concessionnaire a moins de cultivateurs à servir. A mesure que de nouveaux modèles apparaissent, il devient de plus en plus difficile pour un marchand de machines aratoires de garder un stock suffisant de pièces de rechange; il lui faudrait une mise de fonds plus considérable pour garder le stock voulu et assurer le service. A mon avis, il ne fait aucun doute que la marge de bénéfice des concessionnaires est considérable.

M. ARGUE: Savez-vous de combien elle est?

M. THIESSON: J'ai entendu mentionner des pourcentages allant jusqu'à environ 25 p. 100.

M. ARGUE: Les concessionnaires... Pardon, au moins un concessionnaire, qui est député, dit qu'elle est de 15 p. 100.

M. THIESSON: Non, je pense qu'elle est plus forte que cela.

M. HORNER (*Acadia*): Nous pourrons nous en assurer quand les fabricants de machines agricoles viendront témoigner.

M. THIESSON: Il y a un autre aspect à mentionner. Je crois que le concessionnaire de machines agricoles est pressé par la nécessité de faire des ventes. Il ressemble beaucoup au concessionnaire d'automobiles. Je crois qu'on l'a comparé à un colporteur de tapis, car il se démène pour vendre et peut accorder pour une vieille machine donnée en échange un prix supérieur à ce qu'elle vaut. Il est donc difficile d'établir le profit net d'un concessionnaire.

M. ARGUE: Voici ce que je veux savoir; pensez-vous que des économies considérables pourraient se faire du côté des marges de profit des concessionnaires par rapport à leur prix de revient net? Je ne parle pas d'une majoration, car une majoration s'applique au prix de revient.

M. MCINTOSH: Qu'entendez-vous par prix de revient net?

M. ARGUE: Le profit net. Il est facile de dire qu'un concessionnaire prend 15, 20 ou 25 p. 100 de profit. Mais les hommes d'affaires savent qu'il a des remises à faire pour les reprises et que les compagnies obligent un concessionnaire à se pourvoir de beaucoup de pièces de rechange et qu'elles le pressent de vendre. C'est pourquoi je prétends que le concessionnaire de machines agricoles est tout autant victime des fabricants que le cultivateur.

M. TARDIF: Sauf que les frais d'exploitation diffèrent d'un concessionnaire à l'autre; les charges fixes d'un concessionnaire peuvent être beaucoup plus fortes que celles d'un autre et les profits nets se ressentent de ces différences.

M. ARGUE: C'est juste, mais je voudrais que le témoin nous dise si, oui ou non, à son avis, les concessionnaires font de gros profits et si c'est de ce côté que nous devons tourner notre attention. Personnellement, je ne le crois pas; mais je voudrais que le témoin nous livre sa propre opinion et nous la respecterons.

M. THIESSON: Mon opinion concorde avec la vôtre, monsieur Argue. Je ne crois pas qu'il y ait trop de concessionnaires réalisant des profits trop élevés. Je ne crois pas même qu'il en existe, car le manufacturier fait peser sur ses concessionnaires une formidable pression pour qu'ils acceptent plus de machines qu'ils n'estiment être en mesure d'en vendre chez eux.

Je le sais, car j'ai des parents dans le commerce des machines agricoles et c'est ce qu'ils m'ont dit; et il leur faut aussi garder un stock de pièces de rechange.

M. USICK: Monsieur le président, pour répondre à la question de M. Argue, je dois dire que les fabricants de machines agricoles ont nettement tendance à réduire le nombre de leurs concessionnaires, qu'ils s'efforcent de les amener à réduire la remise qu'ils accordent aux cultivateurs, à accorder des montants moindres pour les reprises et à faire payer au cultivateur un prix plus élevé.

Dans les parties de la province où ils ont réduit le nombre des concessionnaires, où il y a moins de concessionnaires, le cultivateur doit payer plus cher parce qu'il n'obtient plus une aussi forte remise qu'auparavant.

M. DOUCETT: Le cultivateur a moins de concessionnaires à blâmer.

M. USICK: Vous pouvez l'envisager de cette façon; mais quand il y a plus de concessionnaires, il y a plus de concurrence, et le cultivateur obtiendra une meilleure machine ou bien paiera moins cher.

Les fabricants ont tendance à réduire le nombre des concessionnaires et, par conséquent, à réduire la concurrence, ce qui entraîne une augmentation de prix pour le cultivateur.

Mais il semble peut-être exister là une contradiction. Dans les régions où il y a plus de concurrence, l'agent régional qui représente une certaine compagnie et qui ne veut pas qu'une vente lui échappe au profit d'un autre concessionnaire,—surtout au profit d'un autre concessionnaire à peine capable de se maintenir dans sa région,—pour conclure un marché avec un cultivateur, réduira souvent la remise qu'il est autorisé à faire en sus de ce qui est accordé au revendeur pour la reprise. Cette façon d'agir a forcé certains concessionnaires à abandonner les affaires.

M. ARGUE: J'ai d'autres questions à poser.

M. MCINTOSH: M'est-il permis de demander si M. Usick et M. Thiesson sont tous deux cultivateurs?

M. USICK: M. Thiesson est secrétaire du Syndicat des agriculteurs de la Saskatchewan. Je suis cultivateur et je suis président du Syndicat des agriculteurs du Manitoba.

M. ARGUE: Quelle marque de machinerie employez-vous?

M. USICK: Sur notre ferme, nous avons des machines de l'*International Harvester Company* et aussi des machines *John Deere* et *Massey-Harris*. J'ai un beau-frère qui est concessionnaire de *Massey-Harris*.

Le PRÉSIDENT: Il est environ 11 heures moins cinq. Je pense que cette horloge a du retard.

Étant donné que votre président et aussi votre vice-président devront s'absenter cet après-midi, nous avons demandé à M. Forbes de présider. J'espère que le Comité y consentira, mais je pense qu'une motion est nécessaire. Est-ce convenu?

(Assentiment.)

Quand vous reviendrez cet après-midi, je vous prie de vous asseoir autant que possible aux mêmes places que ce matin. Il y a trois nouveaux sténographes et cela leur aidera à attribuer à chacun ses propres paroles.

M. TARDIF: Quelle était cette motion?

Le PRÉSIDENT: Il a été proposé que M. Forbes agisse comme président cet après-midi.

M. TARDIF: Merci.

La séance est suspendue jusqu'à 2 heures et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Messieurs, si vous voulez, nous allons commencer la séance de l'après-midi. Avant de vous laisser continuer l'examen du mémoire, j'ai à vous annoncer que le Congrès du travail du Canada sera incapable de se présenter lundi et que son témoignage a été reporté à notre séance du 29 mai. Par conséquent, il n'y aura pas de séances du Comité la semaine prochaine.

M. HORNER (*Acadia*): Aucune séance de la semaine, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Aucune, à cause de cela. M. Thiesson a une observation à faire maintenant.

M. THIESSON: Avant que nous commencions la séance de l'après-midi, je tiens à dire, avec tout le respect que je vous dois, que nous avons abordé la tâche de rédiger notre mémoire avec l'intention d'essayer de ne jeter aucun blâme sur un secteur particulier de l'économie, mais plutôt d'essayer d'analyser l'ensemble du problème aussi objectivement que possible, et avec les plus larges vues possibles. Ce matin, les passages 5 et 6 de notre mémoire ont occasionné une certaine discussion et je voudrais demander à M. Horner de me passer son *Annuaire* de 1960 un moment. En le citant, j'aiderai peut-être à éclaircir notre façon d'aborder cette question.

Dès le début de la préparation de notre mémoire, nous nous sommes donné pour tâche d'essayer d'exposer, avec autant d'ampleur que possible, le tableau de l'agriculture tel que vu par nous et par d'autres. Au 5e alinéa de la page 538 de l'*Annuaire,* il est dit ceci:

> Dans l'ensemble, les prix agricoles sont à la baisse depuis 1951, alors que les prix des produits non agricoles sont à la hausse, de même que les revenus des consommateurs et les placements commerciaux. Les prix des marchandises et services dont les agriculteurs ont besoin sont montés, tandis que les prix agricoles sont restés au même niveau. Les agriculteurs se trouvent donc pris dans l'«étau coût-prix», soit cette discordance entre le prix de revient et le prix de vente. Par suite du fléchissement des revenus nets des agriculteurs, l'agriculture canadienne est dans le marasme en comparaison de la prospérité florissante de plusieurs industries. Pour plusieurs raisons, les agriculteurs peuvent beaucoup plus difficilement s'adonner à un autre genre d'activité que les ouvriers des autres industries.

Quant à la proportion de 20 p. 100, si vous l'établissez par une simple division, vous arrivez à 19.3 p. 100. J'ai décidé d'arrondir ce chiffre dans l'exposé général et cela sans arrière-pensée. Je tenais à porter cela à l'intention du Comité, parce qu'il m'a paru que, dans une certaine mesure, l'intégrité de notre association était mise en doute. Je suis le principal responsable de la préparation du mémoire et je ne veux pas que le compte rendu donne cette impression.

M. HORNER (*Acadia*): Personnellement, je désire remercier M. Thiesson d'avoir révélé l'origine de cette affirmation. J'ai soutenu que le chiffre qu'il avait mentionné devrait être 18 p. 100. Il a dit que c'était 20 p. 100 et nous allons séparer la différence: disons que c'est 19 p. 100. Naturellement, il était question de tendances générales et, dans une certaine mesure, M. Thiesson était d'accord avec moi. Par conséquent, je suis disposé à laisser tomber la question.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Les 11 premières pages du mémoire ne sont qu'un préambule du sujet à l'étude. Le Comité consent-il à les sauter et à entrer dans le cœur du sujet?

M. ARGUE: La dernière fois que la Fédération des agriculteurs est venue, elle a présenté son mémoire à peu près de la même manière que M. Thiesson a fait ce matin, puis on nous a permis de poser des questions sur l'ensemble du mémoire. Il y a deux autres questions que je voudrais poser. Vous vous souvenez que j'avais la parole ce matin quand il m'a fallu aller à la Chambre.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Ces questions porteront-elles sur cette partie du mémoire seulement?

M. ARGUE: Elles porteront sur cette partie. Je voudrais poser ces questions et je pense qu'il est tout aussi commode de procéder ainsi que d'étudier le mémoire article par article.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): C'est ce que je voulais dire, article par article.

M. ARGUE: J'ai ces deux questions...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Autrement dit, vous voulez faire un bref exposé avant d'aborder l'ensemble de la question?

M. ARGUE: Non. Je voudrais continuer de poser mes questions jusqu'à ce que j'aie fini.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Très bien. Allez-y, mais ne soyez pas trop long.

M. ARGUE: Il y a deux aspects que je désire élucider. Tout d'abord, le crédit de 10 p. 100 et l'entrée des sociétés de petits prêts dans ce domaine et, ensuite, l'activité de la *C.C.I.L.* dont il est fait mention dans l'autre partie du mémoire.

M. MCINTOSH: Votre premier point ne viendra-t-il pas à la page 22?

M. ARGUE: Il serait possible de procéder ainsi, mais je vous serais reconnaissant de me laisser procéder de l'autre façon. Je suis habitué à l'autre façon et j'ai l'intention de continuer de cette façon. Il y a eu un bill à la Chambre, la semaine dernière, qui nous a amenés à discuter des taux élevés d'intérêt et il y en a un autre qui a été présenté ce matin. La question des taux élevés d'intérêt et du crédit tourmente l'esprit des députés de tous les partis depuis quelque temps et je vais faire une déclaration que je crois vraie: il y a de plus en plus de députés qui finissent par penser qu'il va falloir prendre des mesures contre les taux élevés d'intérêt.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Est-il question de ces taux d'intérêt dans le mémoire?

M. ARGUE: Oui, et la situation que M. Thiesson a décrite m'effraie. Je considère, et je crois que la plupart des députés sont de cet avis, que la loi sur les prêts destinés à l'amélioration des exploitations agricoles a été d'un secours inestimable pour les agriculteurs au cours des années. Nous attachons du prix à cette loi et nous entendons la protéger. Or, je me demande si on pourrait nous donner les noms des sociétés qui exigent 10 p. 100 et si on pourrait nous donner une idée de l'importance de l'activité des sociétés de petits prêts dans le domaine du crédit agricole. Je crois que leur entrée dans ce domaine est un très mauvais signe et qu'il faudrait voir à fournir aux agriculteurs d'autres formes de crédit à des taux d'intérêt raisonnables.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question supplémentaire à poser là-dessus.

M. THIESSON: Je crois que la plupart des grands fabricants de machines agricoles sont entrés dans le domaine du crédit agricole.

M. ARGUE La *John Deere Company* et l'*International Harvester Company*?

M. THIESSON: Je le crois. Aussi la *Massey-Ferguson Limited* et peut-être quelques autres. La *J. I. Case* y est aussi. Les sociétés de crédit qui y sont également sont l'*Industrial Acceptance Corporation,* la *Commercial Credit Corporation.* Je crois que c'est la *Canada Acceptance* ou la *Commercial Acceptance Corporation,* mais je n'en suis pas sûr. Les initiales sont *C.A.C.* Il y en a trois.

M. ARGUE: Est-ce que le taux de 10 p. 100 que vous avez mentionné a été établi par un calcul, ou bien est-ce un taux de 10 p. 100 distinct de la façon dont les paiements sont faits? Ce taux comprend-il les frais de service, les frais administratifs, et le reste? Je vous le demande, parce que les sociétés de petits prêts peuvent essayer de prouver que leur taux d'intérêt est de 10 p. 100 seulement, tandis que, si vous comptez tout ce qu'elles font payer en plus, vous arrivez à 20 p. 100. Je me demande si c'est un simple intérêt de 10 p. 100 ou s'il cache autre chose.

M. THIESSON: Je crois que c'est aux différents fabricants de machines agricoles qu'il conviendrait probablement de demander des renseignements précis sur les taux d'intérêt qu'ils font payer. Je ne puis me prononcer avec autorité sur tous leurs contrats. J'ai parlé à une certaine personne employée dans le service du crédit d'un des fabricants de machines agricoles et c'est elle qui m'a fourni ces renseignements.

M. ARGUE: Vous n'avez pas examiné le contrat?

M. THIESSON: Je n'ai pas vu les contrats, mais c'était le directeur du crédit ou le distributeur à Saskatoon, et il m'a dit que la plupart des fabricants de machines agricoles vendaient à crédit et que les sociétés de crédit commençaient elles-mêmes à prêter sur les machines agricoles.

M. ARGUE: L'*Industrial Acceptance* demande beaucoup plus que 10 p. 100.

M. THIESSON: C'est exact. Dans ce cas particulier, c'était bien près de cela.

M. FORGIE: Ce 10 p. 100 ne comprend-il pas tout?

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question supplémentaire à poser là-dessus. M. Thiesson a-t-il une idée de la proportion des machines agricoles vendues à crédit par les fabricants ou achetées à l'aide de prêts obtenus de sociétés de crédit?

M. THIESSON: J'ai téléphoné à cet homme et j'ai discuté la question avec lui. Je lui ai dit que je me demandais pourquoi les cultivateurs achetaient à crédit des fabricants de machines agricoles au lieu d'obtenir un prêt à 5 p. 100 d'intérêt en invoquant la loi sur le crédit agricole. Il m'a fourni l'explication suivante: l'agriculture traverse une période de diversification et il arrive souvent qu'un cultivateur désire conserver le privilège d'emprunter sous le régime de la loi sur le crédit agricole pour apporter d'autres améliorations sur sa ferme, comme l'achat de bétail. C'est pourquoi, a-t-il dit, ils se présentent à nous et demandent à la compagnie de leur accorder un prêt. Je lui ai demandé si cela se faisait couramment à sa compagnie. Il m'a dit qu'en effet sa compagnie prêtait de cette façon.

M. HORNER (*Acadia*): Vous n'avez aucune idée du pourcentage des ventes ainsi faites?

M. THIESSON: Je ne lui ai pas demandé.

M. MCINTOSH: Je me demande si tous les fabricants de machines agricoles exigent le même taux d'intérêt?

M. THIESSON: Non, il varie.

M. MCINTOSH: Pourriez-vous nous renseigner sur la façon dont il varie?

M. THIESSON: La compagnie particulière dont je parle a trois taux d'intérêt selon le genre de contrat. On m'a expliqué que les taux d'intérêt de la compagnie comportaient une assurance sur la vie de l'acheteur et aussi une assurance contre la perte de la machine, et que, sur un paiement mensuel, le prix était de 5.9 p. 100 du solde.

M. MCINTOSH: Le cultivateur est-il libre de choisir?

M. THIESSON: Je parle de mémoire, mais on m'a dit qu'avec le mode de remboursement à paiements égaux, trimestriels ou semestriels, l'intérêt était d'environ 9.6 p. 100 pour les acheteurs de machines agricoles et que le taux d'intérêt avec le mode de remboursement à paiements égaux était de 9.7 p. 100, ajoutant qu'un contrat avec une compagnie rivale comportait un taux d'intérêt de 8 p. 100 sur tout le principal pour trois ans, bien que le remboursement se fît en versements annuels. J'ai fait observer qu'en réalité ce taux d'intérêt était bien supérieur à 8 p. 100, ce dont on est convenu.

M. McINTOSH: J'ai lu ce mémoire et je vois que, dans vos recommandations et conclusions, vous proposez que les cultivateurs adoptent la formule coopérative. Vous avez dit auparavant que cette coopérative, la *C.C.I.L.*, vendait des machines *Cockshutt*. Savez-vous si elle exige des taux d'intérêt semblables à ceux qu'exigent les autres compagnies?

M. THIESSON: Je l'ignore. Je crois que la *C.C.I.L.* vend de plusieurs façons et a recours au crédit agricole ou aux coopératives de crédit.

M. KORCHINSKI: M. Thiesson a d'abord dit qu'il avait appelé une association de cultivateurs?

M. THIESSON: Non, un directeur de service de crédit.

M. KORCHINSKI: L'important, c'est que les cultivateurs veulent éviter d'épuiser le crédit que leur accordent les banques sous le régime de la loi sur le crédit agricole. N'avez-vous pas dit qu'ils évitent d'épuiser tout le crédit qui est à leur disposition de ce côté? Est-ce parce que ce crédit est insuffisant qu'ils sont dans l'obligation d'agir ainsi?

M. THIESSON: L'une et l'autre explication valent peut-être. Je crois que, sous le régime de la loi sur le crédit agricole, si un cultivateur est à rembourser une dette contractée pour l'achat d'une machine agricole et s'il doit encore, $1,000, par exemple, il appartiendra surtout au directeur de la banque de décider s'il y a lieu de lui accorder un autre prêt. J'ai demandé à l'homme dont je viens de parler si sa compagnie avait commencé de prêter à cause de la rareté du crédit dont on se plaint depuis quelques années et il a dit que c'était en effet une des grandes raisons et que les banques prêtaient plus difficilement sous le régime de la loi sur le crédit agricole. J'ignore si c'est une bonne façon d'expliquer cette tendance.

M. KORCHINSKI: J'ai traité déjà avec ces gens et, quand j'avais un motif légitime d'emprunter de l'argent, ils étaient assez accommodants. Ils l'ont été envers moi et envers d'autres que je connais. Quand un homme a épuisé tout son crédit, il peut être tenté de continuer d'emprunter plus qu'il ne pourra rembourser et les banquiers ont fini par l'apprendre. Les fabricants de machines agricoles ont les ressources voulues pour vendre à crédit; ils ne s'occupent pas trop de savoir si l'acheteur exploite profitablement sa ferme. Ils ne se soucient pas de savoir s'il remboursera fidèlement; ils veulent seulement vendre leur matériel et, ensuite, ce sera au cultivateur de s'inquiéter. Il me semble que les banquiers donnent de judicieux conseils dans des cas semblables.

Je ne parviens pas à comprendre quelle est votre attitude ici en ce moment. Pensez-vous que les banques ont trop ou n'ont pas trop restreint le crédit? Pensez-vous qu'elles ont tendance à ne pas vouloir prêter? Est-ce là votre impression?

M. THIESSON: Nous portons cette question à votre attention parce que les taux d'intérêt peuvent constituer une tranche importante des frais d'exploitation d'une ferme. Si les agents des fabricants de machines agricoles ou d'autres accordent des prêts de ce genre à des cultivateurs qui doivent déjà aux banques et qui seront dans l'impossibilité de s'acquitter de leurs dettes avec ce qu'ils peuvent produire et vendre, ils ne leur rendent peut-être pas service en agissant ainsi, car ils pourront finir par saisir les machines vendues. Cela peut même compromettre l'avenir d'un cultivateur et l'obliger à abandonner l'agriculture.

Au début du siècle, les sociétés hypothécaires jouissaient d'une grande réputation dans le domaine financier et beaucoup d'entre elles ont fini par se trouver en possession d'étendues considérables de terres, qu'elles ont plus tard vendues après la crise économique. Ce dont nous parlons peut avoir un effet

semblable sur les cultivateurs, car, l'agriculture moderne a des exigences telles qu'un cultivateur doit avoir de la machinerie pour cultiver et les conséquences peuvent probablement être les mêmes qu'il y a 40 ans.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Votre association nationale trouve-t-elle que les banques montrent trop peu d'empressement à prêter sous le régime de la loi sur le crédit agricole?

M. THIESSON: Je ne puis me prononcer sur l'état actuel de la situation; mais il en était ainsi il y a un an ou quelques années. Il y a des gens qui ont vainement tenté d'obtenir des prêts du crédit agricole.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Les banques avaient réduit le crédit accordé aux cultivateurs, chacune sur l'ordre de son bureau central et je m'élève contre cela.

M. USICK: Permettez-moi de revenir à la déclaration précédente de M. Horner. Dans notre région, la Banque Royale a encore pour ligne de conduite de n'accorder aucun prêt de plus de $3,000 à un cultivateur sous le régime du crédit agricole sans que le directeur de la succursale obtienne l'approbation du bureau central. Naturellement, comme vous le savez, la loi elle-même impose une limite générale aux prêts. Or, à cause des prix élevés de certaines machines, surtout les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, il suffit d'une machine dans certains cas ou de deux machines au plus pour atteindre le maximum.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Merci de ce renseignement, monsieur Usick.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 22 du mémoire, au paragraphe 65, vous dites que des restrictions ont été mises au crédit depuis quelques années. Si vous consultez le rapport annuel de 1959 sur le crédit agricole—vous ne contesterez probablement pas cela, monsieur Thiesson—le gouvernement a fait modifier la loi sur le crédit agricole de façon à porter de $5,000 à $7,500 le prêt maximum.

A mes yeux, cela n'est pas une restriction du crédit; c'est l'inverse. Faites-vous entrer l'année 1958 dans vos «quelques années» passées? Si je vous demande cela, c'est que j'ai sous les yeux le nombre de prêts accordés et le total prêté. En 1957, il a été prêté un total de $69,000,000 d'après ce tableau. En 1958, le total prêté sous le régime de la loi sur le crédit agricole a bondi à $90,000,000.

En 1959, le total s'est élevé à $98,000,000, ce qui surpasse le total de chaque année précédente en prêts accordés sous le régime du crédit agricole. En 1957, le nombre de prêts a frisé les 58,000. En 1958, ce nombre est passé à 70,000 et, en 1959, à 71,000.

Je ferai simplement observer—et vous n'en disconviendrez probablement pas—que, si les banques ont restreint leur crédit aux cultivateurs en 1959, ces restrictions du crédit n'ont pas réduit le nombre des prêts, ni le total des sommes prêtées. Au contraire, le total a augmenté.

Il n'a peut-être pas augmenté suffisamment, mais les restrictions n'y ont été pour rien. Vous saisissez mon raisonnement. En réalité, d'après les chiffres que je viens de citer, il n'y a eu aucune restriction dans l'ensemble, mais la libération du crédit peut ne pas avoir été suffisante pour satisfaire la demande.

M. THIESSON: Je me rends compte du rôle que joue le gouvernement dans le crédit agricole, mais à mon avis ce n'est pas de cela qu'il s'agit. Ce que nous essayons ici de dire c'est qu'il était souvent laissé à la discrétion du directeur de chaque succursale de banque d'accorder les prêts demandés sous le régime du crédit agricole et que le resserrement de cette discrétion a ouvert la porte à d'autres formes de prêts qui augmentent la dépense que l'achat d'une machine agricole entraîne pour un cultivateur.

M. HORNER (*Acadia*): Que les banques aient restreint ou non leur crédit en 1959, le montant prêté sous le régime de la loi sur le crédit agricole a été plus élevé que jamais auparavant et le nombre de prêts a aussi augmenté. Par conséquent, il est difficile de voir si vraiment le crédit, dans l'ensemble, a été restreint en 1959. Mais auparavant, la restriction du crédit était, en réalité, libérale. C'est un mot qu'il me répugne d'employer, mais faute d'un meilleur mot, je l'emploie. Je veux en arriver à dire qu'il y a eu augmentation suffisante pour satisfaire la demande.

M. SLOGAN: Je me demande si les Syndicats d'agriculteurs ont des solutions à proposer pour résoudre ce problème du crédit. Sont-elles d'avis que le crédit devrait être rendu plus généreux, ou libéralisé encore plus?

M. THIESSON: Vous parlez de la loi sur le crédit agricole?

M. SLOGAN: Oui.

M. THIESSON: Il me semble que c'est une question d'opinion. Je crois qu'en général les taux d'intérêt des banques ont monté et que, si une manque peut prêter tout son capital à un taux élevé, elle le fera.

M. MUIR (*Lisgar*): Non, la loi limite les taux d'intérêt des banques à 6 p. 100.

M. THIESSON: Alors, disons que les taux d'intérêt en général ont augmenté. Je prétends qu'en général les taux d'intérêt ont augmenté. Or, s'il y a pénurie d'argent et si une banque a le choix entre prêter à 6 p. 100 et prêter à 5 p. 100, elle aura tendance à prêter à 6 p. 100.

M. ARGUE: En êtes-vous certain? On a donné à la Chambre l'assurance que les banques collaboraient sans réserve et ne reculaient pas devant les prêts à 5 p. 100, et aussi que tout resserrement du crédit est une mesure générale de leur part.

Mais si vous avez une preuve que les banques accordent la préférence aux prêts de 6 p. 100 avant de consentir des prêts de 5 p. 100, j'aimerais que vous la produisiez, car, si le ministre des Finances était ici, je suis sûr qu'il dirait que les banques traitent de la même façon tous ceux qui se présentent, qu'ils s'agisse de prêts à 5 p. 100 ou de prêts à 6 p. 100.

M. USICK: D'après ce que nous avons vu au Manitoba et d'après les renseignements fournis ici, nous ne croyons pas que les banques fassent de distinction injuste entre les taux de 5 et de 6 p. 100. Depuis août 1959, les banques appliquent plus de restrictions sur tous les prêts, même les prêts du crédit agricole. Même si le nombre des prêts sous le régime du crédit agricole a augmenté, la demande pour cette forme de crédit a augmenté encore plus. Les cultivateurs ont un plus grand besoin de cette forme de crédit.

Si vous examinez la statistique des achats de machinerie agricole au cours des six dernières années, vous verrez qu'il s'est produit une diminution très sensible et que nous sommes loin d'acheter autant de machines agricoles que nous en achetions au début de la dernière décennie. A mesure que les machines perdent leur valeur et s'usent, il faut les remplacer et à cela s'ajoute la demande pour les nouveaux types de machines mis sur le marché, d'où il résulte une augmentation du nombre de ceux qui font appel au crédit agricole.

Dans notre région, le directeur de la banque fait une offre au cultivateur qui a le meilleur crédit. Je veux dire qu'il ne lui est pas permis d'accorder un prêt de plus de $3,000 sous le régime du crédit agricole. Pour dépasser ce montant, il lui faut s'adresser à son bureau central. Il en résulte que les demandes de prêts de certains cultivateurs sont rejetées de toute façon et les fabricants de machines agricoles tendent à vendre leurs machines à ces cultivateurs à des taux d'intérêt de 6, 8, 10 p. 100 et même davantage.

M. SLOGAN: Si le taux d'intérêt a une telle importance, est-ce que les syndicats d'agriculteurs préfèrent conserver le taux de 5 p. 100 avec les restrictions qu'il entraîne, ou bien préféreraient-ils que le taux fût porté à 6 p. 100 et qu'il y ait plus d'argent à prêter?

M. ARGUE: Il vous faudrait d'abord établir qu'il y a moins de prêts à 5 p. 100.

M. THIESSON: M. Horner nous a cité des chiffres pour 1959; mais les ventes de machines agricoles ont atteint un sommet cette année-là, ayant dépassé de 29.9 p. 100 les ventes de 1958. Il faut remonter à 1953 pour trouver une année où il s'est vendu plus de machines agricoles.

Vous demandez si les cultivateurs voudraient que le taux de 5 p. 100 fût augmenté. J'ignore si je pourrais répondre d'une façon véridique à cette question.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Ne dites rien qui ne soit pas la vérité!

M. THIESSON: Personnellement, je ne voudrais pas voir les taux d'intérêt augmenter, non.

M. SLOGAN: Voici l'autre question que je voudrais vous poser. Nous avons entendu un porte-parole des syndicats d'agriculteurs. Je me souviens d'une assemblée à Selkirk, où l'honorable Alvin Hamilton a parlé et où le secrétaire du Syndicat des agriculteurs du Manitoba a fait grand état des dettes des cultivateurs.

Que préférez-vous? Des restrictions du crédit pour que les cultivateurs ne s'endettent pas tant, ou bien plus de crédit pour que les cultivateurs s'endettent encore plus?

M. THIESSON: Je crois que le gouvernement a fait voir quelle était sa ligne de conduite en majorant le prêt maximum du crédit agricole.

M. SLOGAN: Vous opposez-vous à cela?

M. THIESSON: Non.

M. USICK: En ce qui concerne le secrétaire du Syndicat des agriculteurs du Manitoba, les cultivateurs, en général, auraient besoin d'une libéralisation du crédit afin de pouvoir emprunter. Cependant, ils auraient aussi besoin d'un programme agricole d'ensemble qui leur permettrait de gagner assez d'argent pour payer leurs dettes, au lieu de voir leurs dettes augmenter d'année en année. Autrement, elles vont continuer d'augmenter. On peut libéraliser le crédit sans que les cultivateurs s'endettent nécessairement encore plus. Je parle du total de leurs dettes. Mais ce total augmente constamment, alors qu'il devrait diminuer, mais seul un programme d'ensemble pour l'agriculture pourrait le faire diminuer.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Je pense que nous nous écartons du sujet des machines agricoles.

M. MCINTOSH: Je voudrais faire quelques observations sur ce que M. Usick a dit tantôt. Je crois que, s'il n'a pas été lui-même induit en erreur, il a peut-être induit le Comité en erreur.

Je crois qu'il nous faut être justes envers les banquiers de l'Ouest canadien et je suis convaincu que, s'il allait au fond des choses, il constaterait qu'il y a longtemps que les banques limitent à $3,000 les prêts que les directeurs de leurs succursales peuvent accorder sans l'autorisation de leur bureau central. C'est une règle générale dans toutes les banques, depuis des années. Quant aux machines que vous dites avoir été achetées pendant les années qui ont précédé 1950 et pendant les années suivantes, c'était à cause de la guerre; le matériel

usé n'avait pas encore pu être remplacé. Naturellement, les ventes ont été considérables à cette époque. Quand les cultivateurs ont assez de machines, ils cessent d'en acheter.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser sur les taux d'intérêt pour la machinerie?

M. KORCHINSKI: Le Syndicat des agriculteurs a-t-il des preuves qu'une banque ou une succursale de banque en particulier restreint le crédit plus que les autres? Avez-vous des preuves à l'appui d'une accusation semblable, ou des preuves qu'une banque est un peu plus large?

M. THIESSON: Nous n'avons pas fait de recherches de ce côté. Nous essayons seulement d'attirer votre attention sur ce que les fabricants de machines agricoles font crédit et exigent des taux d'intérêt que les cultivateurs n'ont pas les moyens de payer. Les taux d'intérêt qu'ils exigent augmentent les prix des machines agricoles.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Que devrions-nous faire à votre avis?

M. THIESSON: Je crois qu'il faudrait demander aux fabricants de machines agricoles, quand ils témoigneront ici, dans quelle mesure ils font crédit et combien d'argent ils devraient prêter. Je crois comprendre qu'ils font crédit dans certains cas sans emprunter eux-mêmes des banques. Je crois qu'il faudrait établir dans quelle mesure se trouvent augmentés les prix que les cultivateurs paient pour les machines agricoles. C'est à vous qu'il appartiendra ensuite de faire des recommandations.

M. SOUTHAM: Au sujet de l'intérêt exigé des acheteurs de machines agricole, à la page 22, au paragraphe 67, il y a une intéressante déclaration. Je cite:

> Les sociétés de financement, qui s'écartaient avec répugnance auparavant du domaine du crédit agricole, prêtent aussi maintenant de l'argent aux cultivateurs pour l'achat de machines agricoles et l'on sait qu'il leur arrive de verser une partie de l'intérêt perçu aux dépositaires de machines agricoles qui ont dirigé les acheteurs vers elles.

Voilà une déclaration très intéressante. Je me demande jusqu'à quel point cela peut se prouver.

M. THIESSON: C'est un renseignement que j'ai obtenu de l'informateur dont j'ai parlé et que je considère comme digne de foi. Il a dit que les agents de sa propre compagnie demandaient pourquoi la compagnie ne faisait pas la même chose, c'est-à-dire pourquoi la compagnie ne payait pas à ses agents un certain pourcentage de l'intérêt perçu, afin que ceux-ci pussent faire crédit par l'entremise de leur compagnie plutôt que par l'entremise des sociétés de financement. A mes yeux, cela est inquiétant. Le prix peut se trouver considérablement augmenté par un contrat rédigé en termes nébuleux qui semble mentionner un faible taux d'intérêt alors que, si on en fait le calcul, on constate que l'intérêt réel s'élève à de gros montants.

M. SOUTHAM: C'est une situation alarmante. Je me demande si cela se pratique couramment.

M. THIESSON: J'ignore si ce procédé est très répandu. On m'a dit avoir eu connaissance de cas où cela s'était produit.

M. CLANCY: Vous parlez de ristournes sur l'intérêt, mais vous savez sans doute que, si un marché tourne mal, le concessionnaire doit reprendre la machine.

M. THIESSON: Oui.

M. CLANCY: Je doute qu'un concessionnaire touche des ristournes sur des comptes douteux. Nous parlions du crédit agricole. La loi sur le crédit agricole permet d'emprunter à 5 p. 100 pour l'achat de machines agricoles. Je connais

plusieurs régions où beaucoup de cultivateurs, surtout des jeunes cultivateurs, consolident les dettes contractées pour leur machinerie en ayant recours au crédit agricole en payant des taux d'intérêt variant de 5 à 8 p. 100. C'est une source de crédit accessible aux cultivateurs. Mais n'oubliez pas que les conseillers employés par le ministère surveillent ces prêts. Cependant, il s'en fait sûrement.

M. THIESSON: Vous parlez de consolidation de dettes?

M. CLANCY: Oui.

M. USICK: Il ne s'agit pas de prêts du crédit agricole.

M. ARGUE: Ma question suivante concerne la *C.C.I.L.* et cela vous amènera peut-être à examiner avec le Comité la question de savoir quelle direction nous allons prendre. Un mot seulement de votre mémoire. Je crois que c'est un excellent mémoire, qui diagnostique la maladie sans recommander un remède d'ensemble. Quelques recommandations importantes ont été faites, comme celle d'immobiliser les prix des machines agricoles pendant l'enquête du Comité. Dans votre mémoire, vous dites que la *C.C.I.L.* est une coopérative d'achat et aussi, dans une certaine mesure, de fabrication de machines agricoles et vous dites que la Coopérative Fédérée de Québec fonctionne avec un succès réel. Je vous livre la proposition suivante. Une des choses qu'il sera nécessaire de faire avant de pouvoir triompher de tous les problèmes dont vous avez parlé—prix administrés, désuétude voulue par les compagnies comme moyen de garder les prix élevés, profits excessifs et prix exorbitants pour les préparations—ce sera de rendre les consommateurs ou plutôt les cultivateurs propriétaires d'une fabrique de machines agricoles. Avez-vous déjà songé que la *C.C.I.L.* et les autres coopératives canadiennes devraient prendre assez d'ampleur pour être en mesure d'acheter une entreprise complète de fabrication de machines agricoles comme la *Cockshutt*? Je prétends que les véritables profits se font dans la fabrication. Serait-il possible que le Comité recommande une enquête sur les moyens à prendre en vue de trouver les fonds nécessaires pour l'acquisition et l'exploitation initiale d'une aussi grande entreprise? Je sais, pour l'avoir appris il y a des années, que la *C.C.I.L.* a déjà sérieusement songé à faire l'acquisition de la *Cockshutt Company,* mais avec le temps cette compagnie a grandi et il est devenu à peu près impossible pour elle de l'acheter avec ses ressources. Il me semble que nous sommes dans l'obligation d'entreprendre, d'une façon ou de l'autre, la fabrication. Avez-vous des observations à faire là-dessus?

M. HORNER (*Acadia*): Il serait préférable de poser cette question à la *C.C.I.L.* quand elle viendra témoigner.

M. ARGUE: Le témoin que nous avons est une autorité en agriculture. Il est tout indiqué de lui demander si les coopératives pourraient prendre assez d'ampleur pour diriger la fabrication et la distribution des machines agricoles. Si le témoin ne veut pas répondre, cela le regarde.

M. THIESSON: En ce qui concerne l'entrée de la *C.C.I.L.* dans le domaine de la fabrication, je crois que nous avons discuté avec ses dirigeants la possibilité de faire l'acquisition de la *Cockshutt* et nous sommes arrivés à la conclusion qu'il faudrait plusieurs millions de dollars pour le faire. Je crois qu'un emprunt assez considérable serait nécessaire. J'ignore si vous songez à un prêt du gouvernement, un prêt suffisant pour rendre cela possible. J'ignore ce que les gens de la *C.C.I.L.* en penseraient. Je ne crois pas qu'ils aient un objectif semblable en vue. Je ne puis donc pas entreprendre de leur tracer une ligne de conduite à ce sujet. C'est une décision, je pense, qu'il appartient à cette coopérative de producteurs de prendre elle-même.

M. ARGUE: Si je comprends bien, le Syndicat des agriculteurs considère qu'elle n'a aucune autorité sur la *C.C.I.L.*, mais elle s'intéresse en général au

sort de l'agriculture. Je crois donc qu'il convient de vous demander si l'entrée d'une coopérative dans ce domaine ne serait pas la solution. Vous avez sûrement une opinion sur cette question.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser sur les taux d'intérêt?

M. ARGUE: Monsieur le président, je voudrais demander au témoin s'il a autre chose à dire à ce sujet.

Le PRÉSIDENT: Nous y reviendrons à propos d'un autre paragraphe.

M. BOULANGER (*interprétation*): Monsieur le président, j'invoque le règlement. Depuis ce matin, nous nous sommes uniquement occupés des taux d'intérêt. M. Horner et plusieurs autres membres en ont parlé. Je crois que nous ne sommes pas ici pour discuter seulement les taux d'intérêt, mais que notre attention doit principalement porter sur les prix de la machinerie agricole.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Nous y arrivons, monsieur Boulanger. Cependant, la question des taux d'intérêt a été soulevée et, quand nous en aurons disposé, nous pourrons parler de la fabrication.

M. BOULANGER (*interprétation*): M. Argue demande au témoin d'exprimer son opinion sur une question de politique générale. Pour moi, c'est de la politique et ce n'est pas l'endroit pour en faire. Autrement, nous n'en finirons jamais.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Non. Je pense que les observations de M. Argue se rapportent aux prix des machines et aux taux d'intérêt.

M. ARGUE: Monsieur le président, avant que nous ne quittions...

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Un instant, s'il vous plaît. Nous avons une liste ici. Nous en avons fini des taux d'intérêt et il y a sur cette liste une place où vous pourrez faire un exposé général. Cette place a été laissée à la demande de M. McBain.

M. ARGUE: Monsieur le président, j'ai demandé au début de la séance si je pourrais poser deux questions de portée générale, une sur les taux d'intérêt et l'autre sur le rôle de la *C.C.I.L.* J'ai cru comprendre que vous me donniez le droit de le faire. J'ai posé des questions sur la *C.C.I.L.* et je voudrais savoir si le témoin nous dira si l'on pourrait trouver là au moins une partie de la solution du problème que posent les prix élevés des machines. Je crois que cet aspect est de la plus haute importance pour le Comité. Le Comité va faire des recommandations et je pense qu'il pourrait songer à la formule coopérative comme offrant un autre moyen de résoudre le problème. Je pense aussi que le point de vue du Syndicat national des agriculteurs est pertinent, même si elle n'est pas une coopérative de fabrication de machines.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Vous avez posé votre question et il va y répondre.

M. THIESSON: Je pourrais répondre de la façon suivante. Si jamais la *C.C.I.L.* se montre intéressée à faire l'acquisition d'une entreprise fabriquant des machines agricole, que ce soit la *Cockshutt* ou une autre société, je suis bien certain que les membres de notre groupement lui accorderont leur appui. Jusqu'ici, cependant, au meilleur de ma connaissance, elle n'a manifesté aucune velléité semblable. Je reconnais que les coopératives d'achat de machines agricoles peuvent faire réaliser d'importantes économies aux cultivateurs. Je dois dire que les obstacles à surmonter dans cette voie se trouvent chez les individus et aussi dans la manière dont on aborde la question en général.

M. ARGUE: Comment proposez-vous de réduire les prix des machines agricoles? C'est uniquement ce dont le Comité s'occupe. Comment feriez-vous pour réduire les prix des machines agricoles?

M. THIESSON: Par l'entremise de la *C.C.I.L.*?

M. ARGUE: De n'importe quoi. Vous avez proposé d'immobiliser les prix pendant l'enquête du Comité. Avez-vous un seul moyen à proposer pour réduire les prix des machines agricoles?

M. THIESSON: Il faudrait commencer par découvrir les causes profondes du niveau élevé des prix des machines agricoles.

M. CLANCY: Je m'oppose à ce genre d'interrogatoire. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici.

M. ARGUE: Je demande simplement qu'est-ce qu'ils recommandent pour réduire les prix.

M. CLANCY: Continuons notre travail.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, je crois que je suis le suivant sur la liste.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Oui. Avez-vous fini de répondre, monsieur Thiesson?

M. THIESSON: J'écoute M. Muir.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, je voudrais m'écarter du préambule et en arriver à la raison pour laquelle nous sommes ici. Je parle des prix que le cultivateur paie pour les machines.

Dans les recommandations que renferme votre mémoire, je vois que vous proposez qu'on fabrique des machines plus petites et mieux adaptées aux besoins du cultivateur ordinaire. J'ai quatre questions à poser à ce sujet.

N'est-il pas vrai que les cultivateurs ont besoin de machines plus grosses pour deux raisons: d'abord, pour réduire leurs frais d'exploitation à l'acre et, deuxièmement—surtout dans le cas des tracteurs—l'expérience a enseigné au cultivateur qu'un excédent de puissance pour n'importe lequel travail sur la ferme produit de meilleurs résultats et prolonge la vie du tracteur. Vous nous proposez de recommander que les fabricants de machines agricoles construisent des machines plus petites. Si vous voulez, j'irai plus loin. En réalité, les petits tracteurs de ferme servent à des tâches particulières et les compagnies en fabriquent pour ces fins particulières. A mon avis, cependant, c'est manquer de réalisme que de proposer que les fabricants de machines agricoles produisent en plus grand nombre des appareils plus petits pour un marché qui ne les absorbera pas. S'il n'y a pas de marché pour un produit donné, aucune entreprise privée ne pourra se payer le luxe de le fabriquer.

M. THIESSON: Dans ce qu'on a appelé le préambule de notre mémoire. nous avons tenté d'exposer certains facteurs entrant dans la production agricole. Les autorités que nous citons ont fait observer qu'on avait tendance à fabriquer des machines agricoles de plus en plus grosses. Peut-être n'est-il pas toujours nécessairement vrai qu'une machine agricole plus grosse sera plus utile au cultivateur. Par exemple, si un cultivateur fait l'acquisition d'une machine agricole dont la puissance dépasse en rentabilité les proportions de sa ferme, il sera pressé par le besoin d'avoir une plus grande étendue de terres, afin de tirer de cette machine tout le rendement qu'elle peut fournir. Pour qu'une machine lui donne un bon rendement, il faut qu'il puisse garder le prix de revient de l'unité, que ce soit le boisseau de grain ou autre chose, le plus bas possible. S'il a une machine capable d'exploiter une section et demie et s'il n'a qu'une section ou les trois quarts d'une section, les frais d'amortissement de cette machine seront plus grands. L'amortissement est fixé à une certaine cadence annuelle. Si ce montant annuelle n'a pas servi à produire, il en résultera une hausse de ses frais de production, car ses frais d'amortissement auront été plus élevés qu'ils n'auraient dû l'être. Puis, bien que la machine soit encore en bon état de marche au bout de cinq ou dix ans, il a fini de l'amortir, du moins en ce qui concerne la valeur comptable. Puis il se heurte à un autre problème, celui d'obtenir des pièces de rechange. S'il ne peut en obtenir, c'est que sa machine est désuète, de sorte que la désuétude lui fait perdre la tranche de valeur qu'il n'a pas pu employer à produire. Voilà pourquoi, s'il est obligé d'acheter une machine plus grosse que celle dont il a besoin pour son exploitation agricole, il se trouve pris dans l'étau coût-prix dans le domaine en question.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous n'ignorez pas, sans doute, monsieur Thiesson, que le cultivateur choisit la grosseur de tracteur qu'il veut et que les manufacturiers font encore de petits tracteurs. Ce que j'essaie de dire, c'est que le cultivateur ayant une petite ferme n'achètera pas un petit tracteur parce qu'il veut réduire son coût de production à l'acre, et ce coût comprend l'amortissement dont vous parlez. En second lieu, une machine à excédent de puissance durera plus longtemps qu'une autre fonctionnant toujours à plein régime. Le cultivateur fait lui-même son choix et je ne crois pas que le Comité puisse recommander aux cultivateurs d'acheter des tracteurs plus petits simplement parce qu'ils devraient en avoir de plus petits, alors qu'eux-mêmes considèrent qu'il font un meilleur travail avec de gros tracteurs.

M. THIESSON: En réalité, cependant, ils n'obtiennent pas de meilleurs résultats dans l'ensemble avec des tracteurs plus gros. Vous dites qu'ils décident eux-mêmes, mais il faut tenir compte des éléments de séduction que la réclame et ses diverses formes font intervenir. Ils finissent peut-être par croire à tort qu'il leur faut des tracteurs plus gros.

M. ARGUE: J'étais sur le point de vous interrompre. Une partie de la difficulté ne provient-elle pas de ce que les fabricants cessent de faire des pièces de rechange pour les petits tracteurs, bien que ces tracteurs soient en bon état et puissent servir encore?

M. MCINTOSH: Ne sommes-nous pas en train de nous égarer?

M. MUIR (*Lisgar*): Je suis encore à poser des questions.

M. MCINTOSH: C'est ce que je veux dire. Allons-nous tous avoir le droit de faire des interruptions semblables?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): J'avais l'espoir que vous seriez tous assez raisonnables pour ne pas interrompre celui qui a la parole.

M. ARGUE: C'est dit sans détours.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce à quoi j'essaie d'en venir, c'est qu'il faut reconnaître qu'un cultivateur sait mieux qu'un autre comment exploiter sa propre ferme. C'est lui qui décide qu'il veut un tracteur plus gros, et je crois qu'il n'appartient pas au Comité de lui dire qu'il devrait acheter un petit tracteur quand il a déjà décidé d'en acheter un gros. Et même le cultivateur qui possède une petite moissonneuse-batteuse et qui l'utilise sur une demi-section, fera une journée de travail puis le mauvais temps viendra l'empêcher de travailler pendant six semaines. Avec une plus grosse machine, il aurait pu terminer son travail et payer la différence avec le temps entre une grosse et une petite machine. Monsieur Thiesson, je crois que cette partie de votre mémoire ne tient pas debout.

M. THIESSON: Je crois que c'est une tendance.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous croyez que c'est une tendance?

M. THIESSON: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Étant donné que nous sommes en désaccord sur ce point, je passe à une autre question. Pouvez-vous citer des cas particuliers où la douane canadienne a attribué des valeurs élevées à des machines usagées qu'on importait? Y a-t-il des cas précis que vous pouvez citer?

M. USICK: Le nombre de machines usagées qui traversent maintenant la frontière a considérablement diminué et cette diminution est justement due aux valeurs élevées qu'on leur attribue.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question supplémentaire à poser là-dessus.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est exactement le contraire de la réponse que j'ai reçue d'un douanier chez moi l'an dernier, immédiatement avant la rencontre de Miami. J'avais reçu une demande de renseignement à ce sujet et je lui ai

téléphoné pour l'interroger sur l'importation des machines usagées. Il m'a dit que les machines importées étaient vraiment appréciées selon les normes canadiennes; c'est-à-dire que, s'il était démontré que le prix payé aux États-Unis n'était pas trop inférieur à ce qu'un cultivateur devrait normalement payer au Canada, aucun droit de douane n'était exigé. Je suis sûr de ce que j'avance, car je le tiens de l'un des hommes qui décident s'il y a lieu d'appliquer un droit sur les machines passant la frontière. Il m'a donné la ferme assurance que, si le prix payé outre-frontière n'avait pas fait l'objet de manigances, une machine entrait en franchise. A moins que vous n'ayez des observations à faire là-dessus, j'ai une autre question...

M. USICK: Ce renseignement me paraît étrange, car votre circonscription du Manitoba m'est familière. Je sais qu'il y a eu des plaintes nombreuses dans votre région, surtout de la part des cultivateurs. Ces plaintes sont parvenues à notre bureau et les cultivateurs disaient qu'ils ne pouvaient pas importer de machines usagées des États-Unis. Il avaient l'habitude d'importer beaucoup de machines jusqu'à ce qu'on eût modifié le règlement et, depuis ce changement, il leur faut payer un droit sur les machines usagées qu'ils importent au Canada. Ce procédé a soulevé des protestations et la plupart des plaintes venaient de cette région. Par conséquent, si ce renseignement est exact, il ne concorde sûrement pas avec les renseignements que nous avons eus.

M. MUIR (*Lisgar*): Le renseignement que j'ai eu de ce fonctionnaire est que le règlement a été modifié dans l'autre sens et que si ces gens n'importaient pas de machines usagées, c'était parce qu'ils ne s'informaient pas de la situation. Jusqu'à ce que le règlement eût été modifié, les cultivateurs avaient lieu de se plaindre et, environ six mois avant cette rencontre, beaucoup d'entre eux avaient renoncé à essayer d'importer des machines usagées; mais s'ils s'étaient renseignés à la frontière, ils auraient découvert que le règlement avait été modifié en sens inverse, non par en pis, mais en mieux.

M. THIESSON: Je voudrais dire quelque chose à ce propos.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est la réponse que j'ai eue.

M. THIESSON: J'ai lu le témoignage que M. Magill a rendu au comité, en juillet dernier, souf erreur. Il a mentionné que cela s'expliquait par une disposition du tarif des douanes où il est question d'une classe ou sorte d'articles fabriqués au Canada. Je crois que c'est une disposition générale.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): C'est du nouveau.

M. THIESSON: Est-ce que cette définition s'applique aux importations de machines usagées?

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Cela se peut.

M. THIESSON: Me permet-on de donner une précision? Je crois qu'il y a une industrie de machines agricoles au Canada et qu'il y en a une aussi aux États-Unis. D'après les témoignages, cette industrie est organisée de façon que des parties de certains types de machines agricoles se fabriquent ici et se vendent au Canada et aux États-Unis, et vice versa. Je me demande donc comment il est possible d'appliquer un droit de douane sur une machine usagée, si elle est d'une classe ou d'une espèce fabriquée au Canada. Par exemple, cela ne peut évidemment pas s'appliquer à certains types de machines agricoles dont une partie est fabriquée au Canada et l'autre aux États-Unis.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois qu'il ne peut pas être question de classe ou d'espèce.

M. CLANCY: Cette disposition ne s'applique nullement ici.

M. MUIR (*Lisgar*): Il s'agit des autres produits manufacturés.

M. ARGUE: C'est un droit contre le dumping.

M. HORNER (*Acadia*): Pour la machinerie agricole, c'est un droit contre le dumping.

M. ARGUE: Et il ne s'agit pas du tarif des douanes. C'est la différence entre le prix d'achat et l'évaluation faite par la douane officielle. Il n'est pas étonnant que les cultivateurs aient cessé d'importer des machines usagées.

M. MUIR (*Lisgar*): Le douanier que j'ai cité m'a dit qu'on n'appliquait aucun droit anti-dumping sur les machines achetées à justes prix, ou à prix raisonnables aux États-Unis.

M. ARGUE: Oui, mais si un cultivateur paye un motoculteur $300 aux États-Unis et que le douanier dise qu'il vaut $1,000, il lui faudra payer la différence sur $700.

M. HORNER (*Acadia*): Vous n'avez pas acheté de motoculteur récemment si vous croyez pouvoir en obtenir un à ce prix.

M. ARGUE: Usagé.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle grosseur?

M. ARGUE: Dans ce cas-ci, c'est le douanier qui décide.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): M. Boulanger veut prendre un train et il désire avoir la parole avant de partir.

M. MUIR (*Lisgar*): Puis-je poser une autre question?

M. BOULANGER: Allez-y.

M. SLOGAN: J'ai quelque chose à dire au sujet du tarif des douanes.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Nous allons laisser George continuer.

M. MUIR (*Lisgar*): Cela va prendre un peu de temps.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Alors, laissons parler M. Boulanger.

M. BOULANGER (*Interprétation*): Je n'ai qu'une question à poser au président du Syndicat national des agriculteurs.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): A quelle page êtes-vous?

M. BOULANGER (*Interprétation*): A la page 24. Je veux poser une question. Les recommandations que vous faites ici sont sensiblement les mêmes que celles faites en 1937. Aux paragraphes *c*) et *d*), vous dites que les prix des machines agricoles sont excessifs. Je vous demande de me dire, si vous le pouvez, sur quels faits ces recommandations s'appuient. Pouvez-vous fournir des chiffres à l'égard des prix de la machinerie agricole et à l'égard de types particuliers de machines?

M. THIESSON: D'abord, je voudrais faire observer qu'au début du n° 75 nous disons que le Comité constatera que plusieurs des constatations faites en 1937 sont encore vraies aujourd'hui. Quant aux prix des machines agricoles, dans l'ensemble, ils ont augmenté ou doublé depuis 20 ans, c'est-à-dire que les prix que paient les cultivateurs ont doublé depuis 20 ans. Quant aux genres de machines, j'invite M. Usick et M. Tebbutt à vous renseigner là-dessus. Ils peuvent probablement nous fournir, je pense, des exemples montrant avec quelle rapidité les prix des moissonneuses-batteuses et des tracteurs ont augmenté.

M. USICK: Monsieur le président, si j'ai bien compris la question, elle porte sur des points particuliers du n° 75, et le n° 75 est reproduit textuellement des recommandations de 1937. Si vous dites que beaucoup d'entre elles sont encore vraies, vous vous trouvez à répondre à la question posée par M. Boulanger. Si vous voulez les prix de la machinerie agricole, ils peuvent s'obtenir. Nous ne les avons pas sous la main. Vous pouvez les obtenir aussi des fabricants.

M. BOULANGER (*Interprétation*): Jusqu'ici, nous avons parlé surtout des prix des machines intéressant l'Ouest. Dans l'Est, nous ne les connaissons pas et ce sont les prix mêmes des machines qui nous intéressent vraiment.

M. MUIR (*Lisgar*): Est-ce ce livre-ci?

M. BOULANGER (*Interprétation*): Jusqu'ici, nous avons parlé de moissonneuses-batteuses et d'autres machines semblables pour les grandes exploitations agricoles. Dans notre bout du monde, nous n'avons pas de grandes fermes et je m'intéresse particulièrement aux prix des petites machines.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): On peut les obtenir des agents des manufacturiers.

M. MUIR (*Lisgar*): Ils sont tous ici, ceux des grosses et ceux des petites machines.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Voulez-vous comparer les prix d'aujourd'hui et ceux d'il y a 10 ans, par exemple?

M. BOULANGER (*interprétation*): Il y a autre chose aussi. Les prix de certaines sortes de machines doivent avoir augmenté plus que les prix d'autres sortes. Cela aussi serait intéressant.

M. HORNER (*Acadia*): Nous avons déjà eu des témoignages à ce sujet.

M. MUIR (*Lisgar*): Le Syndicat des agriculteurs est-il disposé à faire des propositions précises sur les moyens à prendre pour réduire les frais que la machinerie entraîne pour les cultivateurs, d'abord en ce qui concerne le prix de revient du manufacturier, et aussi en ce qui concerne les frais de distribution et, enfin, les frais d'entretien ou de réparation.

M. THIESSON: Il faudrait procéder à une étude pour mettre à exécution d'une façon intelligente les propositions que vous demandez. La question que vous me posez n'est pas simple.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est ce que le Comité attend de nos cultivateurs.

M. THIESSON: Nous ne possédons pas tous les faits concernant les marges de profit des fabricants de machines agricoles. Par exemple, il y a le loyer des capitaux engagés dans leurs usines, il y a les prix de la main-d'œuvre et d'autres données de ce genre que nous n'avons pas au complet. Nous ne savons pas, par exemple, quelle est la portée des prix établis et provisoirement stables dans le domaine de la machinerie agricole. Nous demandons au Comité de faire la lumière là-dessus.

Nous ne pouvons pas vous dire simplement qu'il faudrait appliquer la loi relative aux coalitions, car il faudrait prouver d'abord qu'il existe une coalition. Il serait peut-être logique de régir les prix, mais nous ne le savons pas. Nous ne connaissons pas encore le fond de toutes les question. Il en résulte qu'en faisant une proposition, nous risquerions d'en faire une qui n'ait pas le moindre fondement.

Ce que nous proposons ici, c'est que le Comité examine avec soin la question des prix établis et provisoirement stables. Un sous-comité du Sénat des États-Unis a enquêté sur l'industrie de l'automobile. On a constaté que les prix établis et provisoirement stables y existent vraiment. Cela se trouve dans un rapport minoritaire de ce sous-comité, où il est dit que les machines agricoles sont dans le même cas. Il s'agit du rapport d'un commissaire seulement, un sénateur.

Mais, comme le dit la personne qui l'a définie, l'expression «prix établis et provisoirement stables» est de plus en plus acceptée. On la connaît dans le monde d'aujourd'hui; mais cette personne admet qu'on ignore quelles sont au juste les répercussions des prix établis et provisoirement stables dans le domaine et du chômage et dans le reste de l'économie. Ce sont des choses que nous ne connaissons pas non plus.

Mais quand vous entendrez les fabricants de machines agricoles, j'espère que vous apprendrez d'eux quelles méthodes ils emploient pour établir leurs prix. Ensuite, il sera peut-être possible d'en arriver à une conclusion quelconque à ce sujet.

M. Means, qui a défini l'expression «prix établis et provisoirement stables» et que j'ai cité, a dit que nous n'étions pas suffisamment éclairés sur le jeu réel de ces prix pour être en mesure de bien orienter le programme national dans le domaine économique, le domaine de l'inflation, le domaine de l'emploi et assurer le maintien de la concurrence. Nous ne possédons pas toutes les données. Nous ne croyons pas qu'il existe une concurrence réelle entre les fabricants de machines agricoles. Ils se font une concurrence de vente, mais non une concurrence de prix et il y a nettement une différence entre les deux.

S'il n'y a aucune concurrence de prix, cela veut naturellement dire que les prix établis et provisoirement stables ont pour effet de priver les cultivateurs de tout avantage réel dans le domaine des machines agricoles.

Les fabricants de machines agricoles peuvent imposer leurs prix aux cultivateurs. Mais les prix que les cultivateurs touchent pour leurs produits sont les cours du marché qui sont sujets à des fluctuations.

Le cultivateur touche des prix de concurrence d'une part et, d'autre part, il paie des prix imposés; il récolte donc les désavantages des deux genres de prix.

M. USICK: Je voudrais revenir à la question posée par M. Muir. Je crois que nous avons adopté des recommandations auxquelles le Comité pourrait donner suite et qui portent sur plusieurs aspects; nous faisons ces recommandations touchant les prix des machines agricoles et les frais d'entretien aux pages 11, 12 et 13 de notre mémoire. Plus particulièrement, une d'elles porte sur l'uniformisation des pièces, comme les courroies triangulaires, les pignons, les arbres, les roulements à billes, les pneus, les jantes et autres pièces non uniformes d'une marque à une autre et que le cultivateur ne trouve pas facilement. Si l'uniformisation passait le stade de la recommandation et devenait obligatoire et réelle pour les machines agricoles, la production même de la machinerie agricole en bénéficierait vraiment.

M. HORNER (*Acadia*): Si nous avons invité le Syndicat des agriculteurs à venir témoigner, c'était notamment pour être mieux en mesure de nous enquérir des raisons de ces augmentations. Je crois que ma question était reliée à celle qu'a posée un autre membre au sujet des machines agricoles importées des États-Unis. Nous savons que les prix ont monté de 52½ p. 100 depuis 20 ans et de 50 p. 100 depuis dix ans. Quelle proportion de cette augmentation attribuez-vous aux droits de douane qui peuvent être appliqués sur les machines usagées venant de l'autre côté de la frontière? A mes yeux, il nous faut découvrir la cause de cette augmentation de 50 p. 100.

M. THIESSON: Je crois que ces chiffres s'appliquent aux ventes de machines neuves. Je ne crois pas que les ventes de machines usagées y soient comprises.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle proportion du prix total de la machinerie agricole attribuez-vous aux machines usagées qui viennent de l'autre côté de la frontière?

M. THIESSON: J'ignore combien il s'en importe ni où je pourrais trouver ce renseignement.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, elles peuvent jouer un rôle important ou un rôle insignifiant.

M. THIESSON: J'avoue franchement qu'à mon avis elles forment une assez faible proportion du total. Cependant, il y a d'autres aspects. S'il s'agit d'un droit antidumping, à mes yeux il s'agit aujourd'hui d'un droit qui s'applique quand une marchandise d'un autre pays est importée à un prix plus bas que le prix auquel cette marchandise pourrait se vendre dans ce pays. J'ignore s'il en est ainsi dans le cas de la machinerie agricole.

M. SOUTHAM: J'ai interrogé M. Magill, du ministère du Revenu national, sur ce point et je pense que vous avez raison. Je crois que le souci est de

protéger les marchands canadiens de machines agricoles. Si par hasard un cultivateur rencontre un agent qui a un excédent de machines usagées, il obtiendra probablement un meilleur prix. Je n'en ai aucune preuve, mais on m'a dit qu'un cultivateur pouvait aller outre frontière, payer un prix raisonnable pour une machine et obtenir de l'argent qu'il lui donne une facture acquittée portant un prix beaucoup plus bas. Afin de combattre cette forme d'abus, il nous faut étudier la question et faire la comparaison des prix des machines usagées d'un côté et de l'autre de la frontière.

M. PASCOE: Les questions que j'avais en tête ont à peu près toutes été posées. Cependant, à la page 23, M. Thiesson parle de cas isolés où des droits de douane très forts ont été appliqués sur les importations. Entendez-vous par là que c'est un bien petit problème?

M. THIESSON: Dans notre province, il y a eu de ces cas dans la région de M. Southam. Nous n'avons eu connaissance que de cas isolés. M. Usick dit qu'eux ils ont eu connaissance d'un plus grand nombre de cas que nous.

M. PASCOE: Si cela était répandu et si on pouvait importer en franchise des machines neuves et des machines usagées, quel effet croyez-vous que cela produirait sur le commerce en ce qui concerne la valeur du matériel que les cultivateurs canadiens possèdent?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Gundlock,...

M. PASCOE: Je n'ai pas eu de réponse.

M. THIESSON: J'y ai pensé. Il est difficile de mesurer l'effet que cela produirait. Fondamentalement, à l'heure actuelle, ces droits de douane ont pour effet de punir le cultivateur qui essaie de réduire ses frais d'exploitation. Ils ont pour effet d'augmenter le prix de revient de tout cultivateur qui veut importer de la machinerie agricole. S'il n'y avait pas de droits sur la machinerie neuve, il ne serait sûrement pas raisonnable d'en appliquer sur la machinerie usagée.

Je veux simplement dire que ce ne serait pas logique.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, je suis un peu surpris de ce qu'on n'ait pas mentionné déjà ce que j'ai à dire. Je voudrais obtenir les opinions et les observations du syndicat en ce qui concerne particulièrement la concurrence de prix provoquée par la quantité de machinerie étrangère entrant au pays. Je m'intéresse particulièrement à la machinerie européenne, car je crois qu'elle est la principale concurrente des manufacturiers canadiens et américains. Je voudrais vous entendre dire ce que vous pensez des importations étrangères en ce qui concerne en particulier la concurrence des priz, et aussi en ce qui concerne le service et les pièces de rechange.

M. THIESSON: Monsieur le président, les pièces de rechange ont toujours constitué l'un des grands obstacles à l'importation de machinerie étrangère. En réalité, par rapport au total, les importations de pays autres que les États-Unis ne sont pas trop considérables.

M. GUNDLOCK: Je voudrais vous entendre dire ce que vous pensez de la concurrence qu'elles peuvent apporter dans les prix. Par exemple, je crois qu'un tracteur Ford de fabrication anglaise est sensiblement moins cher. Je voudrais vous entendre dire ce que vous pensez de cela, ainsi que des pièces de rechange et du service. Au meilleur de ma connaissance, le service et les pièces de rechange sont tout aussi faciles à obtenir pour les tracteurs européens que pour les canadiens.

M. USICK: Cela n'est pas répandu, cependant. Les machines et les tracteurs européens n'ont pas autant de pièces de rechange disponibles que les machines fabriquées au Canada ou aux États-Unis. Il y en a peut-être autant dans certaines régions, mais je suis sûr qu'il n'en est pas ainsi partout.

Il y a un autre aspect. Beaucoup de ces machines doivent être adaptées au climat canadien et aux modes canadiens de culture. La machinerie européenne est adaptée à un genre différent d'agriculture. Elle est peut-être moins chère, mais même certains tracteurs européens, pour s'adapter au Canada, ont besoin de changement dans leur forme, ou leur rapport de vitesse. C'est une de leurs grandes faiblesses sur le marché canadien.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'est pas le cas de la presse à paille derrière une moissonneuse-batteuse.

M. USICK: Il y a des exceptions à toute règle.

M. GUNDLOCK: Voici ce que j'essaie de mettre en lumière. Nous avons appris ce matin que certaines pièces de rechange n'étaient pas canadiennes. J'ai moi-même constaté que certains fabricants européens assurent le service des machines et le remplacement des pièces mieux que certains de nos fabricants canadiens.

M. TEBBUTT: Monsieur le président, me permettrait-on de dire un mot à ce sujet? Je suis de la province d'Ontario, où il s'importe peut-être plus de tracteurs anglais et européens que dans toute autre province et je ne crois pas que l'origine d'une machine compte beaucoup en ce qui concerne les pièces de rechange et le service.

La difficulté à laquelle nous nous heurtons dans notre province, ou dans différentes parties de notre province, c'est qu'un commissaire sera forcé de sortir des affaires pour une raison ou pour une autre et la compagnie qu'il représentait devient incapable d'assurer le service dans cette région. C'est à ce moment aussi que les pièces de rechange deviennent difficiles à trouver dans cette région. Une situation semblable peut ne pas durer longtemps et n'exister que dans une région isolée, mais elle est fréquente et il faut en tenir compte. Je ne crois pas que cela s'applique plus aux tracteurs anglais ou européens qu'aux machines canadiennes ou américaines, car c'est dû à ce qu'il y a des concessionnaires qui sont contraints d'abandonner les affaires. Par exemple, dans le comté d'où je viens et où il y a environ 6,000 cultivateurs, on ne trouve qu'un concessionnaire *Massey* et un autre pour *John Deere*. Il fut un temps où il y avait un concessionnaire dans chaque petit hameau et, pendant quelque temps après sa disparition, il est certain que le service et les pièces de rechange ont fait défaut. C'est peut-être une chose qui se corrige avec le temps, mais il vaut la peine de la mentionner.

M. GUNDLOCK: Y a-t-il une véritable concurrence de prix, même avec les modèles européens à bas prix?

M. TEBBUTT: Je n'ai jamais entendu de plaintes au sujet des tracteurs européens ou des tracteurs américains.

M. FANE: Monsieur le président, M. Thiesson a dit il y a quelques minutes qu'il n'y avait pas de concurrence de prix entre les fabricants de machines agricoles, mais qu'il y avait une concurrence dans la vente. Veut-il dire par là que les fabricants de machines agricoles s'entendent ensemble pour fixer les prix de leurs machines comme s'il y avait une coalition? Est-ce que tous les fabricants de machines forment en réalité une coalition, comme on pourrait en conclure, ou bien avez-vous voulu dire autre chose?

M. THIESSON: Je n'ai pas dit qu'il y avait une coalition.

M. FANE: Vous ne l'avez pas dit. Je vous le demande simplement.

M. THIESSON: Ce que j'ai dit, c'est que rien ne semblait indiquer que les prix fissent l'objet des principaux efforts de vente sur le marché de la machinerie agricole. Je crois que les fabricants se font une lutte pour vendre, mais je ne vois pas où ils font porter cette lutte sur les prix. Ils ne se tranchent pas mutuellement la gorge s'ils ont des excédents de tracteurs dont ils veulent se défaire. J'ignore si cela suppose nécessairement une entente au sujet des

prix. C'est peut-être la conclusion à laquelle le Comité en viendra après avoir entendu les témoignages des fabricants de machines agricoles. Cela s'est déjà vu et je pense que, tout récemment, l'existence d'une coalition a été prouvée entre la *General Electric*, la *Westinghouse* et d'autres grands fabricants d'appareils électriques. Ce n'est pas inusité, et je pense qu'il y a eu plusieurs coalitions au Canada au cours des dernières années. Il est possible qu'il y en ait une aussi dans l'industrie des machines agricoles.

M. MUIR (*Lisgar*): Ne pensez-vous pas que la concurrence est vive entre les revendeurs de machines agricoles?

M. THIESSON: Au palier des revendeurs, oui; au palier de la fabrication, non.

M. HORNER (*Acadia*): A ce propos, monsieur Thiesson, il a été dit devant le Comité qu'il y avait une vive concurrence de prix au palier des concessionnaires. Jusqu'à un certain point, cela contredit le passage de votre mémoire où il est dit qu'il n'y a aucune concurrence effective en matière de prix. Loin de moi l'idée de voulair défendre les fabricants de machines, car c'est la dernière chose que je voudrais faire; mais je prétends que cette concurrence existe même entre fabricants de machines. En juin dernier, j'ai acheté un tracteur et je ne mentionnerai ni le prix ni le fabricant. J'ai payé le prix au revendeur et, pourtant, j'ai reçu un remboursement de $150 directement du siège social de cette compagnie sur le prix de ce tracteur avant la fin de juin. A mon avis, cela constitue une certaine forme de concurrence de prix au palier de la fabrication.

M. THIESSON: A mon avis, c'est là une concurrence portant sur la vente et non sur les prix.

M. HORNER (*Acadia*): Tant mieux!

M. THIESSON: Parce que ce genre de remboursement peut avoir été prévu dans le prix de revient de cette machine.

M. HORNER (*Acadia*): S'il était prévu, comment se fait-il que passé une certaine date en juin ce rabais ne s'accordait plus?

M. THIESSON: Vous auriez bien pu attendre à l'automne, par exemple, pour acheter cette machine ou la commander. Il se peut que la compagnie ait eu recours à ce genre de stimulant, afin de pouvoir mieux tracer son programme de production.

M. HORNER (*Acadia*): Vous persistez à dire que ce n'est pas une concurrence dans les prix?

M. SLOGAN: Monsieur le président, j'ai un point de plus à soulever au sujet de la machinerie agricole. Nous nous en sommes écartés. Quand on a appliqué un droit contre le dumping, beaucoup de cultivateurs se sont plaints. Comme M. Argue l'a dit, quand les douaniers évaluent une machine à la frontière, le cultivateur sait qu'il lui faudra payer la différence entre le prix qu'ils attribueront et le prix qu'il a payé. Ce droit contre le dumping n'a jamais été destiné à frapper le cultivateur, mais les agents qui vont acheter des machines aux États-Unis et les revendent avec profit au Canada. Dans ma région, où nous commençons à cultiver la pomme de terre en grand, nous allons aux États-Unis chercher de la machinerie et nous pouvons en trouver à très bon marché dans le Dakota du Nord et le Minnesota. Sur notre ferme, il nous est arrivé d'avoir à faire la même chose. Cependant, je me suis plaint de cela et d'autres députés ont protesté aussi; et maintenant quand des cultivateurs vont acheter de la machinerie aux États-Unis, ils en déclarent la valeur à la frontière en revenant. Ils produisent ordinairement à titre de preuves des reçus des vendeurs et ces machines doivent passer aux prix déclarés. Il n'y a pas de droits à payer. La déclaration est envoyée à Ottawa

et la machine achetée est évaluée ici. Si on estime que le prix était ridiculement pas, on peut encore faire payer un droit au cultivateur. Depuis que ce système est établi, les plaintes ont cessé parce que ces droits sont principalement dirigés contre les agents et non contre les cultivateurs. Je pense qu'en étudiant les déclarations ici, on a généralement de l'indulgence pour les cultivateurs.

M. MUIR (*Lisgar*): J'aurais un mot à dire sur cette affirmation. Étant donné que M. Usick a soulevé cette question pendant que je parlais de la même chose au sujet de l'importation des machines neuves, est-ce qu'il pourrait continuer?

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, ce n'est pas une nouvelle question, mais je crois que M. Tebbutt a quelque chose de plus à dire. Serait-il à propos de le laisser parler?

M. TEBBUTT: Au sujet des fabricants étrangers de machines agricoles? Il s'agit de votre question au sujet de la concurrence dans les prix?

M. GUNDLOCK: Je crois que vous aviez autre chose à dire quand nous avons été interrompus.

M. TEBBUTT: Il importe peu que ce soit au compte rendu ou non, mais pour l'édification des membres du Comité, je dois dire que, dans notre région en Ontario et dans différentes autres parties de la province, la seule véritable concurrence que je puisse discerner dans les prix se fait entre les tracteurs européens et les tracteurs américains.

M. GUNDLOCK: Et non pas entre tracteurs européens et tracteurs canadiens?

M. TEBBUTT: J'en doute. Il se fabrique très peu de tracteurs au Canada.

M. THIESSON: Me permet-on une réflexion sur la question des importations? A mon avis, le succès remporté au Canada par les fabricants étrangers se mesure par le nombre des importations. Si, pour une raison ou pour une autre, un cultivateur n'achète pas, cela ne compte vraiment pas, Il y a évidemment une raison quelconque qui l'empêche d'acheter. Mais, hier matin, j'ai reçu du Bureau fédéral de la statistique un rapport sur les tracteurs importés au Canada en 1960. Il s'en est importé 29,011 et, sur ce nombre, 21,851 ont été importés des États-Unis. Les tracteurs britanniques viennent ensuite avec un total de 6,426 et quelques-uns sont venus de France, d'Allemagne, d'Italie, de Suède et du Japon. Les importations d'autres machines agricoles sont beaucoup moins importantes.

M. MUIR (*Lisgar*): Je voudrais ajouter un mot à ce que M. Slogan a dit touchant l'importation de machines usagées. L'an dernier, comme je l'ai dit déjà, j'ai communiqué avec un douanier à la frontière et il m'a donné exactement le même renseignement que celui fourni par M. Slogan. Si je soulève cette question, c'est parce que M. Slogan a dit qu'il ne croyait pas que cela fût vrai et a prétendu qu'à preuve il y avait eu plus de plaintes dans ma propre région que dans les autres parties de la province. Je sais que ce que j'ai dit était vrai et qu'on laisse entrer une machine au prix que le cultivateur déclare l'avoir payé aux États-Unis.

Comme M. Slogan l'a expliqué, la déclaration est envoyée à Ottawa. Si l'on juge que le prix est raisonnable, aucun droit n'est exigé; mais si l'on constate qu'il y a eu des manigances—un mot que j'ai déjà employé—dans la transaction, que le prix a été réduit sur papier en vue de faciliter le passage à la frontière, alors, naturellement, on fait un redressement à Ottawa.

Je crois que M. Slogan a entièrement corroboré ce que j'avais dit à ce sujet.

M. KORCHINSKI: En ce qui concerne ce qu'a dit M. Jack Horner, il faut que nous soyons justes et que nous évitions de donner une fausse impression aux gens. Par exemple, je crois qu'il y a un concessionnaire de *Cockshutt* qui, l'an

dernier, chez moi, une fois finie la saison des moisonneuses-batteuses, offrait ces machines à rabais. J'ai vu aussi à certaines époques des tracteurs s'offrir à rabais, de même que des semeuses après la saison normale des semailles. J'ignore si vous pouvez obtenir des confirmations, monsieur Thiesson, mais cela se passe vraiment chez moi et je tiens à le mentionner pour éviter toute méprise à cet égard.

M. THIESSON: Je ne suis pas sûr que vous parliez d'une concurrence dans les prix.

M. KORCHINSKI: Le concessionnaire agissait ainsi sur l'ordre de la compagnie.

M. THIESSON: Je crois qu'il s'agit là d'une concurrence dans la vente. Si vous examinez cet aspect-là de près, vous verrez, je pense, qu'il s'agit en réalité d'une concurrence dans la vente, non dans les prix.

M. KORCHINSKI: Comment pouvez-vous distinguer l'une de l'autre, si cela vient du fabricant?

M. THIESSON: Je ne dirai rien de plus, car il y a au fond de la salle des autorités qui en savent plus que moi.

M. KORCHINSKI: Cela a été dit déjà. Ce n'est qu'une observation.

M. HORNER (*Acadia*): N'est-il pas vrai que, l'an dernier, la *Cockshutt Farm Implement Company* a annoncé, directement de son siège social, qu'elle vous vendrait une machine sans que vous eussiez à donner un acompte au moment de l'achat? Vous pouviez en prendre possession et ne payer que six ou sept mois plus tard. Autrement dit, vous obteniez le privilège d'utiliser cet argent sans payer d'intérêt pendant six mois. C'était une concurrence à laquelle les autres compagnies ont riposté. D'autres compagnies ont été induites à faire de même. N'est-ce pas un fait? N'êtes-vous pas au courant?

M. THIESSON: Oui, je suis au courant. Je crois que c'est un mirage.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Avez-vous d'autres questions à poser?

M. SLOGAN: Nous avons parlé beaucoup de ce que tous les autres pourraient faire. Je me demande si M. Thiesson pourrait nous dire ce qu'il pense que sa propre association pourrait faire, avec l'aide de ses membres, au sujet des prix des machines agricoles et des taux d'intérêt. Il y a certainement un rôle à jouer, et je suis sûr que les syndicats d'agriculteurs pourraient le jouer. Je me demande s'ils sont disposés à le faire?

M. THIESSON: Ce serait dans le domaine de l'éducation et nous nous sommes engagés dans cette voie. Par exemple, cet hiver, nous avons étudié d'assez près le fonctionnement de la Coopérative Fédérée de Québec, dont nous parlons dans notre mémoire. Nous avons constaté que certaines des méthodes employées par cette coopérative sont peut-être plus efficaces que celles de la *C.C.I.L.* dans les trois provinces des prairies. Il faudrait une certaine réorganisation au sein de la *C.C.I.L.* Nous ne pouvons pas lui ordonner cette réorganisation, mais nous pouvons former l'opinion publique et l'amener ainsi à s'engager dans cette voie.

M. SLOGAN: Avez-vous essayé de mettre votre groupement au service de la *C.C.I.L.* en vue de lui faire recruter plus de cultivateurs?

M. THIESSON: Oui, nous l'avons fait.

M. SLOGAN: Considérez-vous avoir fait tout ce que vous pouviez à cet égard?

M. THIESSON: Non, je ne puis l'affirmer.

M. HORNER (*Acadia*): Consentiriez-vous à nous faire une comparaison entre la Coopérative Fédérée de Québec et la *C.C.I.L.*? Vous mentionnez 2 p. 100 pour la *C.C.I.L.* et 20 p. 100 pour la province de Québec. Avez-vous une idée de ce que ce 20 p. 100 représente dans le total des ventes au Canada?

M. THIESSON: J'ai cité ces deux proportions parce que la *C.C.I.L.* ne fonctionne que dans les trois provinces des Prairies.

M. HORNER (*Acadia*): Pardon. Je l'ignorais.

M. THIESSON: Et la Coopérative Fédérée ne fonctionne que dans la province de Québec.

M. HORNER (*Acadia*): Ce 2 p. 100 s'applique seulement aux ventes dans les trois provinces des Prairies.

M. THIESSON: C'est exact.

M. CLERMONT: Et 20 p. 100 s'applique aux ventes dans la province de Québec?

M. THIESSON: Il y a là une différence fondamentale qui explique probablement la grande différence qui existe entre les deux. Il y a des concessionnaires de la *Cockshutt* dans les trois provinces des Prairies, où la *C.C.I.L.* vend les mêmes produits qu'eux. La Coopérative Fédérée a organisé d'une façon très sage ses agences de machines agricoles, car elle est distributrice exclusive dans tout le Québec et n'a pas la concurrence d'autres agents.

M. HORNER (*Acadia*): La Coopérative Fédérée de Québec vend aux prix marqué, puis elle accorde une ristourne à l'acheteur?

M. THIESSON: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que la Coopérative Fédérée de Québec vend seulement des machines de la même marque ou bien si elle en vend d'autres?

M. THIESSON: Les agences de la Coopérative Fédérée de Québec sont des coopératives locales. Je dois vous expliquer que la Coopérative Fédérée est un groupement de producteurs. Elle ne se compare pas aux coopératives fédérées des provinces des Prairies, qui sont des ocopératives de consommateurs. Ce sont des coopératives locales qui lui servent de débouchés. A certains endroits, où il n'y a pas de coopérative et ailleurs où les coopératives locales ne désirent pas vendre des machines agricoles, ce sont des particuliers qu'elle charge de vendre pour elle selon la formule coopérative.

M. HORNER (*Acadia*): Pouvez-vous nous dire quelle est au juste sa méthode de vente, si elle accorde un rabais à l'acheteur, une réduction de prix et se contente d'une marge plus petite?

M. THIESSON: J'ai eu un rapport à ce sujet, mais je parle de mémoire en ce moment. Je crois qu'elle accorde à la coopérative locale 25 p. 100 du prix marqué. Il y a certains rabais pour les achats faits pendant certaines périodes de l'année.

M. HORNER (*Acadia*): Puis elle verse une ristourne?

M. THIESSON: Elle verse une ristourne aux coopératives locales, qui sont petites. Et à leur tour, les coopératives locales peuvent verser une ristourne à leurs membres.

M. WEBB: Je ne crois pas avoir de questions à poser, mais je suis convaincu, moi aussi, que ce n'est pas le concessionnaire qui fait assez d'argent pour causer nos difficultés.

M. THIESSON: La Coopérative Fédérée de Québec a quelque chose d'unique. En établissant son système de distribution, elle a attaché une grande importance au besoin d'assurer un bon service aux cultivateurs. Je crois qu'il n'y a dans cette province aucune loi exigeant d'une compagnie qu'elle garde des stocks de pièces de rechange pendant un certain nombre d'années. La Coopérative Fédérée, cependant, s'efforce de fournir ce service à ses clients. Je crois qu'elle l'a fait avec beaucoup de succès.

M. SLOGAN: Je voudrais formuler contre ce mémoire la même critique que M. Argue et d'autres ont formulée: vous ne nous avez rien fourni sur quoi travailler, sauf l'exposé du problème. Me serait-il permis de vous conseiller, quand

vous préparez des mémoires à l'avenir, de nous indiquer d'une façon générale ce que le gouvernement pourrait faire, à votre avis, et ce que vous-mêmes pourriez faire. Vous constituez un secteur important de l'économie et je pense que vous devriez être disposés à faire votre part, tout comme vous voulez que tous les autres fassent la leur.

M. RAPP: Monsieur le président, je ne suis pas d'accord avec M. Slogan. Je pense que les auteurs du mémoire ont fait une analyse très fouillée de la question. Certaines des recommandations sont même excellentes. Naturellement, il il leur a fallu coucher certains énoncés en termes généraux; mais dans l'ensemble, je crois que les recommandations qu'ils ont apportées au Comité sont dignes d'éloges. Je regrette d'avoir à vous contredire, monsieur Slogan.

M. KORCHINSKI: Je me demande ce que votre groupement dirait si les fabrinats de machines commençaient à offrir de louer des machines.

M. THIESSON: Cela est mentionné dans le mémoire. Je crois que vous étiez absent ce matin quand cela a été mentionné. Avant mon départ, il m'est arrivé un bulletin sur les prix de location aux États-Unis. Cela vous intéressera peut-être. C'est dans la livraison d'avril de *IFAP News*. Je cite:

> Les cultivateurs en sont rendus à tout louer, depuis les petits outils jusqu'aux gros tracteurs. Certains économistes américains sont d'avis qu'un cultivateur peut payer chaque année un loyer égal à 20 p. 100 du prix d'achat d'une machine neuve et se trouver à faire un marché avantageux. Voici certains des taux de location proposés dans tout le pays:
>
> Pour une semaine, 5 p. 100 du prix d'achat d'une machine neuve.
>
> Pour un mois, 15 p. 100
>
> Pour deux mois, 25 p. 100.
>
> Pour trois mois, 33⅓ p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): Holà! C'est un peu fort.

M. THIESSON: J'ai pris des renseignements et ces taux ont été cités par un homme du nom de Paul M. Mulliken, de la *National Retail Farm Equipment Association.*

M. KORCHINSKI: Est-ce location avec option d'achat ou pure location?

M. THIESSON: Pure location.

M. PASCOE: Je vous livre une réflexion générale sur l'ensemble du mémoire. A la première page, vous dites que le Syndicat national des agriculteurs est heureux d'avoir l'occasion de présenter les vues de ses membres. Puis vous dites: «Tous les éléments qui entrent dans les frais de production intéressent nos membres au plus haut point.» Il est fort peu question dans le mémoire de ce que vous considérez comme les éléments des frais de production. Lors d'une autre séance, j'ai parlé des questionnaires que moi-même et d'autres députés avons envoyés et, dans presque chaque cas, à la question lui demandant quels étaient, à son avis, les facteurs qui contribuaient le plus à enfluer les prix des machines agricoles, le cultivateur a répondu que c'étaient les profits excessifs des manufacturiers. De plus, il n'est pas dit dans ce mémoire ce que les cultivateurs ont pensé de votre questionnaire.

M. THIESSON: Nous n'avons probablement pas posé nos questions de la même façon que vous.

Nous disons d'emblée que les prix des machines agricoles sont trop élevés. Cependant, il y a d'autres facteurs dans l'économie qui peuvent amener un cultivateur à cette conclusion. Par exemple, si les prix que touche le cultivateur sont des prix de fortes quantités ou des prix instables, et si les prix des machines restent stationnaires pendant que les prix de produits agricoles continuent de baisser, les prix des machines seront trop élevés par rapport au

pouvoir d'achat des cultivateurs. Quant aux prix de la main-d'œuvre, nous ne les avons pas mentionnés pour des raisons particuières. Le Congrès du travail du Canada viendra témoigner plus tard devant le Comité.

M. PASCOE: Voici à quoi j'essaie d'en venir. Avez-vous posé des questions précises? Et à combien de cultivateurs avez-vous envoyé votre questionnaire?

M. THIESSON: Nous l'avons envoyé à nos sections locales. Si vous le désirez, je puis vous donner lecture des questions posées. Les voici: «Quels sont les problèmes les plus graves que vous pose l'utilisation de la machinerie agricole?» La réponse la plus fréquente a été que «les prix sont trop élevés». Cela peut vouloir dire que le niveau des prix des machines agricoles était trop élevé. Cela peut vouloir dire aussi que les prix demandés par les fabricants de machines sont trop forts, ou bien que les prix des produits agricoles sont trop bas pour que les cultivateurs puissent payer les prix demandés. D'autres se sont plaints de la difficulté de trouver des pièces de rechange, de la mauvaise qualité du service local et aussi d'une mauvaise fabrication. Plusieurs se sont plaints aussi d'avoir à acheter tout un organe de machine pour obtenir une seule pièce de rechange.

La deuxième question se lisait ainsi: «Donnez des exemples précis des problèmes mentionnés ci-dessus.» Ils ont fourni un certain nombre d'exemples. Nous en avons résumé quelques-uns. Certains exemples s'appliquaient, mais d'autres, non.

La troisième question était: «Quelles recommandations feriez-vous au sujet de la machinerie agricole pour améliorer la position du cultivateur?» Nous avons fait entrer toutes les réponses dans le mémoire, comme l'uniformisation, l'abaissement des prix et du tarif des douanes. L'un d'eux a dit: «Parfois une pièce de rechange ne s'adapte pas, bien qu'elle porte le même numéro.» Il y en a d'autres. Je puis déposer ce document, si le Comité le désire.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Les membres du Comité désirent-ils que cela soit annexé au compte rendu?

(Assentiment)

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Avez-vous une question à poser, monsieur Henderson?

M. HENDERSON: Je n'ai que quelques mots à dire, monsieur le président, et c'est au sujet des vieilles machines prises en échange. Les machines usagées sont le fléau du commerce des machines agricoles. Je suis de la région de la rivière de la Paix. Les cultivateurs de cette région sont très prospères. Les grandes sociétés qui vendent des machines agricoles là-bas sont la *Case* et la *John Deere*. Quand un cultivateur se rend en ville pour acheter un nouveau tracteur, il commence immédiatement à marchander et il y a concurrence quant aux montants accordés pour les machines usagées. J'ai rencontré là un cultivateur qui avait un petit tracteur sur sa terre et qui m'a dit: «Le concessionnaire est venu, m'a planté le tracteur ici et m'a dit: Si tu trouves à t'en servir, tu le paieras, sinon tu me le rapporteras.» Le même procédé était employé dans toute la région. Puis mon fils est allé faire un voyage au Texas et, à son retour, il m'a dit que c'était encore dans la région de la rivière de la Paix qu'il avait vu les plus belles machines agricoles. Il n'en avait pas vu de comparables dans le Missouri et tout le long du chemin. C'est tenir tête aux voisins qui rend la vie coûteuse.

M. THIESSON: Je voudrais ajouter un mot sur ce que M. Pascoe a dit au sujet du coût de la main-d'œuvre. Comme je l'ai mentionné, le Congrès du travail du Canada viendra témoigner devant le Comité. Récemment, il a publié une brochure prétendant que le coût de la main-d'œuvre n'est pas la principale cause.

M. PASCOE: Êtes-vous d'accord?

M. THIESSON: Pas tout à fait. Je ne dis pas qu'il constitue le seul facteur: mais il est possible, je pense, que vous trouviez en cherchant un peu que le coût de la main-d'œuvre a monté depuis un certain nombre d'années. Tout dépend de la façon de mesurer. Juste avant de partir pour venir au Comité, j'ai reçu une publication de l'Université Columbia sur «les salaires, les prix, les profits et la productivité». Je n'ai pas encore eu l'occasion de la lire au complet; mais, dans les conclusions, il est dit ceci:

> On donne fréquemment le conseil de fonder les augmentations de salaires sur les gains de rendement pour chaque heure-homme dans l'ensemble de l'économie. Par exemple, le rapport économique du président...

Il s'agit sans doute du président des États-Unis.

> (...) de janvier 1959 déclare que «les augmentations de salaires en argent et des autres rémunérations sont inévitablement inflationnistes quand elles ne sont pas justifiées par la productivité de l'économie».
>
> Le conseil de fonder les augmentations de salaires sur les gains de productivité de l'ensemble de l'économie, comme beaucoup de conseils qui semblent sages, est plus facile à donner qu'à suivre. Les difficultés à surmonter pour le suivre dans toute situation donnée doivent être aussi évidentes pour ceux qui ont essayé de le suivre en établissant les salaires que pour ceux qui ont essayé de fabriquer des normes exactes pour mesurer la productivité et les salaires. Un défaut de ce conseil est qu'il fait intervenir des moyennes générales et qu'il y a de bonnes raisons à invoquer, dans toute situation donnée, pour dévier de la moyenne dans un sens ou dans l'autre. Parmi les plus importantes de ces raisons, il y a les pénuries ou les excédents de main-d'œuvre dans une industrie ou dans une occupation particulière.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): C'est au tour de M. Webb de parler.

M. WEBB: Vous parliez du questionnaire que vous avez envoyé aux cultivateurs. J'en ai envoyé un bon nombre dans ma région et j'ai reçu un monceau de réponses. J'ai discuté cette question avec un des témoins pendant l'heure du midi et plus de 98 p. 100 des cultivateurs qui ont répondu ont donné pour première cause les prix élevés de la main-d'œuvre et que les syndicats ne savent pas où s'arrêter. Ce matin, j'étais assis auprès de M. Forgie, qui représente Renfrew-Nord, et il a reçu encore plus de réponses que moi, mais avec la même proportion de réponses semblables. Les cultivateurs sont d'avis que le coût de la main-d'œuvre et les syndicats ouvriers sont responsables.

M. THIESSON: La question posée était peut-être tendancieuse.

M. WEBB: Non, elle ne l'était pas. Je vais vous montrer une copie du questionnaire.

M. FANE: Je crois qu'il y en a des centaines qui ont tous répondu la même chose.

M. HORNER (*Acadia*): Je veux poser une autre question, mais je ne désire pas prolonger cette séance. A la page 24 de votre mémoire, aux conclusions et recommandations (D), vous dites que les compagnies sont dans une posture financière beaucoup trop solide à votre goût. C'est un peu ce que vous dites.

Avez-vous des preuves à l'appui de cela? Ce que le commissionnaire me dit, c'est qu'elles ont dû se fusionner pour rester en affaires.

M. HENDERSON: Il leur a fallu tout recommencer.

M. HORNER (*Acadia*): Avez-vous des chiffres à l'appui?

M. THIESSON: Cette conclusion est tirée de l'enquête de 1937. Nous disons qu'à notre avis plusieurs des conclusions auxquelles le comité du temps est arrivé sont encore vraies aujourd'hui.

M. HORNER (*Acadia*): Vous n'avez aucun chiffre pour appuyer cette affirmation? Vingt-trois années se sont écoulées depuis.

M. THIESSON: C'est vrai, mais il s'est produit une formidable réorganisation dans l'industrie des machines agricoles. Comparez, par exemple, les ventes de machines agricoles de 1937 et celles de 1959. Il n'y a pas de comparaison possible.

M. KORCHINSKI: Qu'est-ce qu'un juste profit?

M. THIESSON: Naturellement, la question de savoir qu'est-ce qu'un juste profit est un des problèmes que vous aurez à résoudre.

Le PRÉSIDENT SUPPLÉANT (*M. Forbes*): Je désire remercier les membres du Comité de leur coopération et, au nom du Comité, je remercie également les témoins de l'apport qu'ils ont fourni cet après-midi.

APPENDICE "A"

NOMBRE-INDICE DES PRIX OBTENUS PAR LES AGRICULTEURS POUR LEURS PRODUITS (1)

(1935-1939=100)

—	CANADA	Î. P.-É.	N.-É.	N.-B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.
1950	260.8	189.6	206.5	216.8	260.9	265.1	274.4	251.5	276.2	244.3
1951	296.8	236.4	243.2	250.8	305.6	315.0	301.6	268.7	308.0	287.1
1952	274.4	351.6	275.1	344.5	290.2	286.2	266.8	245.9	265.3	291.4
1953	250.4	191.5	234.8	213.2	272.1	263.8	245.3	228.7	247.8	265.7
1954	236.8	196.1	230.2	211.8	264.3	252.8	227.5	208.7	232.4	249.6
1955	232.7	220.6	220.0	226.0	261.7	249.2	225.6	203.5	223.2	248.5
1956	234.6	240.1	208.7	235.1	258.8	250.5	227.0	208.5	224.0	256.9
1957	234.2	197.0	212.6	219.4	264.8	255.4	222.4	201.6	223.6	260.2
1958	245.5	203.4	216.8	227.0	274.8	266.5	236.6	214.5	236.4	263.2
1959—Août	246.6	299.9	237.9	294.7	274.3	264.8	238.8	210.9	233.2	261.3
Septembre	235.1	237.1	231.9	237.4	271.7	264.9	234.6	212.6	235.0	270.4
Octobre	241.7	230.7	228.1	232.9	271.0	265.2	228.9	207.8	226.8	270.2
Novembre	239.9	241.6	227.1	240.3	268.0	266.9	225.6	203.7	221.3	269.8
Décembre	236.9	232.5	222.8	238.3	268.1	263.2	225.9	201.5	215.3	265.7
MOYENNE	245.2	232.7	227.3	239.5	272.4	264.2	237.3	213.9	235.3	265.3
1960—Janvier	235.7	262.7	230.6	257.2	267.7	261.0	222.2	199.0	213.0	263.6
Février	232.5	251.4	230.6	259.5	268.2	255.9	220.1	196.5	208.7	260.2
Mars	232.7	263.0	232.8	269.4	265.4	243.4	221.6	198.3	209.8	265.8
Avril	239.7	321.4	246.3	309.2	272.5	260.3	225.6	203.1	214.5	268.2
Mai	241.2	337.6	254.1	317.7	274.8	262.5	225.3	202.0	216.6	269.8
Juin	245.4	341.0	259.9	317.5	278.2	268.2	228.4	204.3	221.3	273.7
Juillet	247.1	308.6	256.2	302.5	278.0	272.9	231.4	206.4	223.3	272.2
Août	236.3	216.5	221.8	220.5	269.5	266.7	222.0	195.6	215.8	271.1
Septembre	239.8	217.2	228.9	219.8	271.4	268.3	223.4	200.9	222.1	277.8
Octobre	240.1	220.3	229.5	232.9	276.0	268.8	223.4	201.1	218.2	278.3
Novembre	239.8	218.1	228.9	237.8	272.4	269.1	223.9	199.6	219.6	277.2
Décembre	242.4	219.4	223.8	231.7	277.6	272.5	227.0	202.7	220.9	276.4
MOYENNE	239.4	264.8	237.0	264.6	272.6	265.0	224.5	200.8	217.0	271.2
1961—Janvier	243.6	218.5	222.2	235.3	281.1	272.8	227.5	203.4	223.4	277.8

(1) A l'exclusion de Terre-Neuve.

APPENDICE "B"

Sommaire des réponses au questionnaire sur la machinerie agricole

Dist.	Sections
1	South-West-Estevan
1	Glenwood
1	Oxbow
1	North-Estevan
1	North-Weyburn
1	Marmora
2	Assiniboia
2	Avonlea
2	Lafleche
3	Milly
3	Stone
4	Lemsford-Protreeve
4	Antelope
5	Vanguard
5	Keeler
6	Gilenn-Lynn
7	Windhorst
7	Northwood
7	Moosomin
7	Grenfell
8	Poplar-Point
8	Calder
9	Crossthwaite
9	East-Lynn
9	Raymore
10	Loreburn
10	Wheat-Plains
10	Maple-Dale
11	Kingsland
11	Bickleigh
11	Smiley
12	Needwood
12	Reford
12	Cavell
12	Queenston
13	Creekview
13	Cory
13	Elstow
13	Blucher
13	Rapid-Advance
13	Perdue
13	Arelee
14	Daphne
14	Petaigan
14	Pipestone-Creek
14	Valparaiso
14	Nora
15	East-Prince-Albert
15	Red-Deer-Hill
16	Halcyonia
16	Big-Gully
16	Sewton-Tebo-Corner
17	Sun-Valley

Sur deux autres questionnaires revenus, les noms des sections n'étaient pas inscrits.

Question n° 1

Quels sont les problèmes les plus graves que vous pose l'utilisation de la machinerie agricole?

a) Les prix sont trop élevés? *56*

b) Le service local laisse à désirer? *29*

c) Les pièces de rechange ne sont pas disponibles? *41*

d) Fabrication défectueuse? *28* (Il y avait quelques réserves ici: fabrication défectueuse de certaines parties seulement des machines)

e) Avez-vous d'autres plaintes?

Les prix des accessoires varient.
Les fabricants changent de modèles si souvent qu'il est impossible d'assurer le service ou de garder assez de pièces de rechange.
Pour obtenir une petite pièce, il faut acheter trop.
Pièces de rechange mal emballées.
Trop d'accessoires; sont commodes, mais coûtent cher.
Service insuffisant hors de la localité. Stocks insuffisants aux postes de distribution. (2)
Réparations trop coûteuses, jusqu'aux boulons.
La garantie est insuffisante et le manufacturier ne peut même pas l'honorer. (2)
Mauvais service d'expédition (manutention négligente).

Pièces coulées avec métal inférieur.
Le siège des nouveaux types de tracteurs n'offre peut-être pas autant de sécurité que celui des anciens modèles.
Machines mises en vente sans qu'il y ait eu suffisamment de recherches et d'essais sur le terrain.
Il faudrait arrêter la tendance à diminuer le nombre des postes de service.
Les cultivateurs considèrent encore comme indispensable d'avoir un agent dans leur localité.
Les compagnies faisant le commerce de gros des pièces de rechange comptent beaucoup trop sur les concessionnaires locaux, qui ne peuvent garder en stocks toutes les pièces nécessaires.
Montage défectueux. (3)
Il y a des changements inutiles qui obligent à acheter des pièces de rechange neuves pour le modèle de chaque année, alors que des pièces usagées devraient pouvoir servir.
Il ne faut pas s'attendre que les concessionnaires gardent des stocks de pièces de rechange pour tous les modèles de machines qui existent. Il y a trop de modèles.
Les pièces des machines sont trop complexes, ce qui empêche le cultivateur ordinaire d'effectuer lui-même les réparations avec son outillage.

Question n° 2

Donnez les exemples précis des problèmes mentionnés ci-dessus.
Les filtres à huile sont trop hauts.
L'agent a vendu un tracteur et a refusé d'en assurer le service.
Obligation d'acheter tout un organe de machine pour obtenir une pièce.
Il faut sortir de la région et même du Canada pour obtenir des pièces.
Impossible d'obtenir des pièces de rechange pour le vilebrequin à dents de la moissonneuse-batteuse.
Grilles introuvables.
Voitures de modèles récents immobilisées faute de pièces de rechange.
Pièces d'embrayage à tracteur introuvables au Canada ou aux États-Unis.
Prix trop élevés par rapport aux prix du grain.
Un homme a tenté sans succès pendant deux ans de faire fonctionner convenablement un tracteur à moteur diesel.
Un fabricant a abandonné la série 80 une année pour la série 820, puis est passé à la série 830 et a maintenant fait un changement complet. Presque tous les fabricants font de même.
Tracteur vieux d'un an et demi immobilisé pendant trois semaines faute de pièces de rechange. Panne due à fabrication défectueuse.
Les prix ne cessent de monter.
Les concessionnaires sont plus intéressés à vendre de nouvelles machines qu'à assurer l'entretien des vieilles.
Roue d'engrenage commandée en juillet pour tracteur; roue finalement obtenue d'un marchand de ferraille en octobre. (La roue commandée est arrivée en même temps, mais a été retournée.)
Pièce de rechange, pour soupape neuve, achetée en juillet, commandée au cours du même mois et non reçue encore.
La pompe hydraulique d'une moissonneuse-batteuse s'est brisée et dix jours ont été perdus en pleine récolte.
Il a fallu trois mois pour faire réparer la chaîne de transmission de la même machine.

Si les pièces comme les courroies triangulaires, les pignons et les arbres étaient uniformisées, elles pourraient s'adapter à différentes marques de machines et les revendeurs n'auraient pas à garder de si gros stocks de pièces de rechange.

Seule une petite pièce du régulateur d'un tracteur était à remplacer, mais il a fallu acheter tout un régulateur neuf. De nombreux cas semblables ont été mentionnés.

Un voisin avait acheté une nouvelle moissonneuse-batteuse cet automne et, peu après, un arbre de transmission s'est brisé. Il a attendu la pièce de rechange tout l'automne et je crois qu'il attend encore. S'il avait été obligé de compter uniquement sur cette machine, il aurait perdu toute sa récolte à cause de la difficulté d'obtenir pièces de rechange et service.

La transmission d'un tracteur s'est brisée pendant les semailles. Il fallait une nouvelle roue d'engrenage. La roue a finalement été trouvée, mais non le boulon. Il a fallu faire venir le boulon de Saskatoon. Boulon reçu deux semaines plus tard et ce n'était pas le bon. Le filletage était trop fin. Le cultivateur s'est alors vu contraint de compter sur ses voisins pour rentrer sa récolte.

Essieu pour une marque de moissonneuse-batteuse introuvable cet automne à Raymore, Ituna, Lipton et Regina. Dispositif de protection et lame pour autre marque de moissonneuse-batteuse introuvables à Regina.

Les postes de distribution n'ont pas toujours les pièces nécessaires et les cultivateurs doivent attendre 2, 3 semaines et plus à des époques critiques pour les obtenir.

Un cultivateur avait commandé une nouvelle chaîne transporteuse en mai et ne l'a pas reçue à temps pour la récolte.

Pompe hydraulique trop puissante pour le boyau fourni. Conséquence: boyaux crevés.

Nous nous rendons compte que la machinerie agricole est exempte de certaines taxes, mais les prix sont encore trop élevés pour nos revenus actuels.

Dans un tracteur à moteur diesel, la boîte à vitesses s'est brisée. Des cylindres de roulement sont tombés dans la distribution à came et ont fait plier l'arbre à cames. Il a fallu remplacer les engrenages de vitesse, les roulements, le vilebrequin, l'arbre à cames, toutes les pompes et réparer la pompe à carburant. Retard de neuf semaines, parce que les pièces n'étaient pas disponibles.

Un cultivateur de l'endroit a acheté un tracteur neuf en juin 1960. Le dispositif d'attelage, les commandes hydrauliques et d'autres pièces manquaient: Le tracteur n'a été complété que le 27 octobre.

Un cultivateur n'a pu faire réparer sa presse à fourrage qu'à la fin de la saison et a dû payer pour faire faire son pressage.

Il a été impossible d'obtenir à temps pour les récoltes des pièces de rechange comme dents de moissonneuse-batteuse, lames, toiles, anneaux de chaîne pour presse à fourrage. Aucune machine n'était vieille de plus de quatre ans.

Un cultivateur a attendu trois mois des pièces de rechange pour son tracteur.

Prix d'une moissonneuse-batteuse, $9,000, presque autant que pour une demi-section. Moissonneuse-batteuse remorquée,—sans moteur,—$4,700.

Corps de pompe hydraulique pour tracteur 1953-1954 commandé depuis au moins trois mois; l'homme se sert du tracteur malgré la fuite d'huile.

Roue d'engrenage pour tracteur, introuvable dans l'Ouest canadien.

La livraison immédiate d'aucune pièce de rechange ne peut s'obtenir.

Une pièce de presse à fourrage a pris trois semaines à venir et le foin couché sur le sol a subi une forte diminution de qualité.

La plupart des fabricants n'ont qu'une succursale ou dépôt de réparation dans une province. Étant donné que les concessionnaires locaux ne peuvent pas garder toutes les pièces de rechange, il faut un voyage de 200 à 300 milles pour les obtenir, ce qui survient surtout pendant les récoltes, alors que tout retard est coûteux.

Il est difficile de trouver des hommes de service.

Le carter du moteur d'une moissonneuse-batteuse neuve s'est mis à couler en moins d'une demi-journée. La machine n'avait pas couvert 150 acres que la boîte de la roue de transmission et son palier flanchaient.

Un cultivateur a acheté un tracteur diesel qui n'a jamais bien fonctionné, consommant trop de carburant. Pas de service dans cette ville.

Nécessité pour les cultivateurs de s'unir pour souder eux-mêmes leur machinerie (au moins 2).

Disproportion du prix des reprises. Un vieux camion d'une demi-tonne a valu un rabais de $1,100 sur le prix d'un camion neuf et a été vendu $375 plus tard. Un montant de $2,200 a été accordé pour une moissonneuse-batteuse de 1950 et, de plus, le prix marqué de la nouvelle moissonneuse-batteuse a été reduit de $1,800.

Les prix des pièces de rechange varient d'un concessionnaire à l'autre, bien que chacun d'eux consulte sa liste de prix. Un cultivateur a acheté un jeu de dents pour sa moissonneuse-batteuse à Birch-Hill la moitié du prix qu'il avait payé déjà à Prince-Albert.

Les paliers, courroies et chaînes peuvent s'acheter de marchands indépendants pour une fraction du prix demandé par les agents des compagnies. Un agent a demandé $2.40 pour un palier qu'un marchand vendait 60c.

Mauvais service local: quand une pièce ne se trouve pas en Alberta, le concessionnaire dit qu'il va téléphoner à Saskatoon et facture l'appel au client. Quand il a facturé des appels téléphoniques à trois ou quatre cultivateurs, il ne fait qu'un seul appel à Saskatoon et commande en même temps toutes les pièces de rechange dont chacun a besoin.

Mauvais service: un concessionnaire ne reprendra pas une pièce de rechange qui ne fait pas.

Une roue du régulateur d'un tracteur ayant fait défaut, le revendeur a dit au cultivateur qu'il lui fallait acheter tout un régulateur neuf. Étant donné qu'il y avait un numéro sur la pièce brisée, le cultivateur a décidé d'en commander lui-même une neuve ailleurs; par hasard, on a trouvé en stock la pièce requise.

Les pièces de rechange qu'il faut commander font perdre trop de temps. Les concessionnaires ne gardent pas un stock suffisant et ne commandent qu'une pièce à la fois.

Les frais de main-d'œuvre pour le remplacement des pièces brisées sont trop élevés; le travail est souvent fait par des incompétents et mal fait.

Le prix mentionné quand une commande est donnée se trouve augmenté lors de la livraison.

Rareté des pièces de rechange: beaucoup de cultivateurs doivent franchir plusieurs milles pour trouver dans des centres plus petits des pièces de rechange introuvables à Prince-Albert. De plus, le prix des pièces de rechange est plus bas à Smeaton et à Birch-Hill qu'à Prince-Albert, bien que le transport ait coûté plus cher à ces endroits.

Certaines marques de machines, des vaporisateurs, par exemple, se vendent pendant trois ou quatre ans, puis disparaissent du marché et il devient impossible d'obtenir des pièces de rechange.

Nous croyons qu'on ne devrait pas nous faire payer les frais de transport et de téléphone quand nous commandons des pièces de rechange.

Avec les moyens de transport qui existent aujourd'hui, nous croyons qu'une pièce de rechange devrait pouvoir s'obtenir en 24 heures.

Le tracteur d'un cultivateur est à l'atelier en ville depuis 30 jours pour une petite réparation. La raison qu'on lui donne: la compagnie est à faire l'inventaire de ses entrepôts et n'expédie aucune pièce de rechange pendant ce temps.

La disparition des concessionnaires locaux pose un gros problème, obligeant les cultivateurs à franchir de grandes distances pour obtenir des pièces de rechange. (2)

La servo-direction ayant fait défaut pendant la récolte, on a commandé des pièces de rechange qui ont pris du temps à venir. Plus de trois semaines perdues en pleine récolte.

Les agences des fabricants forcent les cultivateurs à acheter de nouvelles machines qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter.

Question n° 3

Quelles recommandations feriez-vous au sujet de la machinerie agricole pour améliorer la position du cultivateur (comme l'uniformisation des pièces et le privilège d'acheter des pièces d'un organe particulier)?

Il y a une trop grande variété de pièces pour les modèles de certaines machines. Il arrive souvent que des pièces manquent à certaines machines neuves quand elles arrivent, etc.

Uniformisation des pièces (38).

—Certaines pièces particulières devraient être uniformisées.

—Il y a des pièces semblables de plusieurs marques qui devraient être uniformisées.

—Certains ont recommandé de rendre des pièces interchangeables.

Toutes les machines devraient être éprouvées par un organisme indépendant.

Il devrait y avoir moins de modèles.

Il devrait être possible de trouver des pièces de rechange en Saskatchewan (Regina). Les cultivateurs consentiraient à attendre quelques heures.

L'uniformisation des roues serait utile.

Les fabricants ne devraient pas modifier constamment leurs modèles. S'ils ne le faisaient pas, ils n'auraient pas à renouveler leur outillage aussi souvent et les concessionnaires n'auraient pas à garder un stock aussi considérable. (8)

Un cultivateur ne devrait pas être obligé d'acheter tout un organe de machine quand il a besoin d'une pièce seulement. (10)

Abaisser les prix et le tarif des douanes.

Il arrive que les pièces de rechange ne fassent pas, bien qu'elles portent le même numéro.

Les filtres à huile devraient être uniformes.

Les compagnies demandent des prix différents pour la même pièce, et la qualité n'est pas uniforme.

Pour assurer un meilleur service sur place, le manufacturier devrait consigner chez ses revendeurs un nombre suffisant de pièces de rechange. On doit attendre beaucoup trop longtemps pour les pièces de rechange.

Faire disparaître le 10 p. 100 de l'intermédiaire sur toutes les ventes.

Les prix des nouvelles machines et des pièces de rechange devraient être uniformisés.

Ceux qui veulent fabriquer leurs propres machines devraient pouvoir acheter les pièces nécessaires. (Cela s'applique à ceux qui sont habiles comme soudeurs.)

Un cultivateur propose que tous les fabricants de machines agricoles se fusionnent et ne produisent qu'un seul modèle de tracteur et de chaque autre machine. Avant d'être mises en vente, les machines devraient être adaptées au genre de travaux auxquels elles serviront sur la ferme.

Nous croyons qu'une machine, comme la moissonneuse-batteuse, par exemple, ne devrait pas avoir plus que trois ou quatre paliers ou roulements à billes différents. La plupart des fabricants devraient employer les mêmes paliers ou roulements à billes, ce qui les rendrait interchangeables, et ces mêmes trois ou quatre paliers ou roulements devraient être employés sur les presses à fourrage, les faucheuses, machines à récolter le fourrage et autres machines.

Les fabricants n'ont pas assez de mécaniciens compétents pour assurer le service des machines qu'ils vendent.

Trente jours d'essai devraient être accordés au cultivateur qui achète une machine.

Ouvrir un crédit aux concessionnaires, afin qu'ils gardent un stock complet de pièces de rechange.

Les renouvellements d'outillage et les essais qu'exigent les nouveaux modèles augmentent inutilement le prix des machines et ce sont les cultivateurs qui paient.

Éliminer les concessionnaires, les vendeurs, les intermédiaires, etc.

Éliminer les frais téléphoniques pour les clients quand il s'agit de machines agricole.

Question n° 4

Autres observations et exemples.

Les concessionnaires sont trop éloignés les uns des autres, dans certains cas. Leur stock de pièces de rechange est limité et ils doivent en commander beaucoup de Regina, qui est à 125 milles de distance ou plus, ce qui entraîne 2 jours ou plus de retard.

Les fabricants de machines agricoles devraient être obligés de consigner des pièces de rechange chez leurs agents.

Les lignes fuyantes sont inutiles et entraînent des frais supplémentaires de main-d'œuvre pour les réparations.

Les modèles de tracteurs changent trop souvent.

Il est particulièrement important pour les cultivateurs qu'il y ait des stocks suffisants de pièces de rechange à leur disposition pendant les récoltes, alors que chaque journée de beau temps est précieuse.

L'enquête devrait porter sur l'activité de l'Administration des machines agricoles de la Saskatchewan et en particulier sur le travail qu'elle fait en rapport avec l'essai des machines, le service, les réparations, etc. Cet organisme fait une œuvre utile et devrait être augmenté.

On cite des cultivateurs qui ont été forcés de s'acheter d'autres moissonneuses-batteuses parce qu'ils ne pouvaient obtenir de pièces de rechange pour celles qu'ils avaient.

La période au cours de laquelle il est obligatoire pour un fabricant de fournir des pièces de rechange devrait être portée de 10 à 20 ans. Les tracteurs devraient être pourvus de magnétos.

Les industries canadiennes font une concurrence déraisonnable et n'ont pas besoin d'en faire à cause des droits de douane ridiculement élevés qui nous sont infligés pour les protéger. Cela entraîne aussi un déséquilibre du commerce précisément avec les pays qui nous intéressent le plus.

Le prix des machines a augmenté au point de dépasser les ressources du cultivateur ordinaire.

Le prix de la machinerie empêche beaucoup de jeunes de se lancer dans l'agriculture et empêchent aussi les cultivateurs établis d'améliorer leurs exploitations.

Les tracteurs devraient avoir une vitesse normale de 4 à 4½ milles. Beaucoup de tracteurs n'ont pas l'engrenage voulu pour ce régime de marche.

Il faut attendre trop longtemps pour les réparations. Les succursales et les dépôts n'ont pas une provision suffisante de pièces de rechange pour servir les concessionnaires.

Si les fabricants se concentraient sur la qualité plutôt que sur la quantité, le problème des pièces de rechange ne serait pas aussi grave.

La fabrication des machines pourrait être considérablement améliorée en ce qui concerne le rendement et la sécurité. La période de garantie pour les machines servant à récolter le foin et le grain ou aux semences devrait être fondée sur 600 heures de travail ou trois ans, selon la plus courte de ces périodes, au lieu de n'être valide que pendant 12 mois à compter de la date de l'achat.

Nous proposons que le cultivateur puisse traiter directement avec le fabricant au lieu d'avoir à traiter avec les concessionnaires.

Nous croyons que les concessionnaires devraient garder plus de pièces de rechange en stock. Les fabricants devraient leur fournir les pièces de rechange au lieu de les obliger à les acheter.

Étant donné que la valeur des roulements à billes scellés est encore douteuse, nous croyons que l'acheteur devrait pouvoir choisir entre une machine pourvue de roulements à billes scellés et une pourvue de roulements ordinaires qu'on graisse.

Il faudrait des préposés au service plus nombreux et plus compétents.

On se plaint de ce que les fabricants de machines n'analysent pas suffisamment leurs propres produits pour en connaître les faiblesses. Il est à peu près impossible d'amener les concessionnaires et les préposés au service à visiter les machines neuves.

Les fabricants de machines agricoles doivent travailler constamment à améliorer leurs modèles et en corriger les défauts; mais pourquoi jugent-ils nécessaire de produire de nouveaux modèles chaque année, ce qui entraîne des frais supplémentaires exorbitants pour leurs clients?

La plus grande plainte porte sur la difficulté d'obtenir des pièces de rechange. On réclame aussi une réduction des prix des machines et des pièces de rechange.

Service lamentable en ce qui concerne les pièces de rechange. Ce qu'on appelle «commandes de pièces anciennes» devrait faire l'objet d'une enquête. Nos gens ici sont d'avis que les concessionnaires utilisent à leur propre profit l'expression «commande de pièces anciennes», ne s'occupant pas des inconvénients qu'éprouvent les cultivateurs.

Si des stocks de pièces de rechange étaient placés à un point central d'où il serait possible d'en commander et d'en recevoir plus vite, le service serait amélioré.

Les cultivateurs devraient tirer davantage parti de la loi sur la machinerie agricole.

Les vitesses de transmission ne devraient pas être changées avant que toutes les machines aient été uniformisées pour les recevoir.

Un membre a donné des exemples de prix: un crochet pour le dispositif d'attachage d'une presse à fourrage coûtait environ $2 auparavant. Cet automne, il a payé $8. Un cadre de toile pour la même machine coûtait auparavant $10. Le nouveau prix: $26.

«Le prix de détail suggéré» donne trop de latitude au concessionnaire pour établir le prix. On propose d'établir un prix fixe et unique dans toute la province pour chaque réparation, etc.

Les paliers et poulies de l'andaineuse d'une compagnie ne se vendent pas séparément.

Les fabricants de machines agricoles ont l'habitude de majorer de 10 p. 100 les anciens stocks, à mesure que les prix des pièces de rechange montent.

Les pièces qui demeurent les mêmes dans les nouveaux modèles ne devraient pas avoir des numéros et des prix différents.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
NOV 24 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT DE L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. James A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 5

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU LUNDI 1er MAI 1961

TÉMOINS:

De la Massey-Ferguson Limited: Messieurs T. J. Emmert, vice-président; W. J. Forsyth, directeur général des ventes; N. H. Penney, contrôleur; D. W. H. Denton, directeur du personnel et des relations industrielles; J. G. Kingsmill, contrôleur adjoint; L. J. Child, directeur général des expéditions; R. M. Snelgrove, chef du contentieux; H. L. Hickey, directeur général des relations extérieures; J. A. Alexander, directeur des services régionaux.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961

24988-8—1

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: M. Paul Lahaye et M. C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Horner (*The Battlefords*)
Horner (*Jasper-Edson*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Secrétaire du comité:
Clyde Lyons.

ORDRE DE RENVOI

VENDREDI 28 avril 1961

Il est ordonné—Que le nom de M. Horner (*The Battlefords*) soit substitué à celui de M. Slogan sur la liste des membres du comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

24988-8—1½

PROCÈS-VERBAL

LUNDI 1er mai 1961
(8)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9 heures 35 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Badanai, Campbell (*Lambton-Kent*), Clancy, Clermont, Cooper, Danforth, Fane, Gundlock, Hales, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Horner (*The Battlefords*), Howe, Knowles, Korchinski, McBain, Milligan, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Pascoe, Peters, Phillips, Rapp, Régnier, Rogers, Smallwood, Southam, Stefanson, Tardif, Thomas, Tucker et Webb.—(35)

Aussi présents: de la Massey-Ferguson Limited: MM. T. J. Emmert, vice-président (entreprises de l'Amérique du Nord); W. J. Forsyth, directeur général des ventes (Canada); N. H. Penney, contrôleur; D. W. H. Denton, directeur du personnel et des relations industrielles; J. G. Kingsmill, contrôleur adjoint (analyses financières); L. J. Child, directeur général des expéditions; R. M. Snelgrove, chef du contentieux; H. L. Hickey, directeur général des relations extérieures, et J. A. Alexander, directeur des services régionaux (relations extérieures).

Le président explique pourquoi le Congrès du travail du Canada ne s'est pas présenté le 24 avril. Le Comité consent à entendre son mémoire le 29 mai.

Le président présente M. Emmert qui, à son tour, présente les membres de la délégation de la *Massey-Ferguson* et invite M. Alexander à donner lecture du chapitre A du mémoire; pendant cette lecture, M. Emmert fait voir et explique des graphiques et cartes ajoutés en appendices au mémoire.

Le président parle du passé de M. Emmert.

Le Comité interroge les directeurs de la *Massey-Ferguson Limited* sur le contenu de leur mémoire.

A 11 heures du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 heures et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(9)

Le Comité reprend la séance à 2 heures et demie de l'après-midi, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Campbell (Lambton-Kent), Clancy, Clermont, Cooper, Danforth, Fane, Gundlock, Hales, Henderson, Horner (*The Battlefords*), Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Knowles, Korchinski, McBain, McIntosh, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Pascoe, Peters, Phillips, Racine, Rapp, Régnier, Smallwood, Southam, Stefanson, Tardif, Thomas, Tucker et Webb.—(34)

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance du matin.

M. Korchinski propose, appuyé par M. Southam,

Et il est décidé—Que les appendices aux mémoires de la *Massey Ferguson Limited* soient publiés en appendice aux *Procès-verbaux et témoignages* de la séance d'aujourd'hui. (Voir B, C, D, E et F.)

L'interrogatoire des directeurs de la *Massey-Ferguson Limited* se continue.

M. Horner (*Acadia*), avec l'appui de M. Gundlock, propose que le Comité demande à la *Massey-Ferguson Limited* de préparer des chiffres sur le coût de production à l'intention du Comité et de décomposer les divers éléments de ce coût, comme la main-d'œuvre, le matériel, les appointements et les frais de distribution qui entrent dans la fabrication d'un tracteur, d'une moissonneuse-batteuse, d'un épandeur d'engrais et d'une charrue, pour un certain nombre d'années.

Après la discussion, le Comité lève la séance à 5 heures et quart de l'après-midi pour se réunir de nouveau à huis-clos à 8 heures du soir.

SÉANCE DU SOIR
(10)

Le Comité reprend la séance à huis-clos, à 8 h. du soir, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Campbell (*Lambton-Kent*), Clancy, Clermont, Danforth, Doucett, Fane, Gundlock, Hales, Henderson, Hicks, Horner (*The Battlefords*), Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Korchinski, Lahaye, McBain, Milligan, Nasserden, Pascoe, Peters, Racine, Rapp, Régnier, Ricard, Smallwood, Southam, Thomas, Tucker et Villeneuve.—(29)

Aussi présents: M. P.-M. Ollivier, légiste.

Le Comité reprend l'étude de la motion de M. Horner et la modifie de manière qu'elle se lise ainsi qu'il suit: «Que le Comité prie tous les fabricants de machines agricoles qui comparaîtront devant le présent Comité de lui fournir par année, de 1954 jusqu'à maintenant, la décomposition du prix de revient du matériel, des salaires et appointements, et de la distribution qui entrent dans la fabrication de machines comme les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les épandeurs d'engrais et les presses à fourrage.»

M. Ollivier déclare que, à son avis, la motion est régulière et conforme à l'ordre de renvoi du Comité.

La motion est adoptée à l'unanimité.

A 8 h. et demie on rappelle les témoins.

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance de l'après-midi.

Le Comité reprend l'interrogatoire des directeurs de la *Massey-Ferguson Limited.*

M. Clermont propose, avec l'appui de M. Racine, que le Comité s'ajourne, afin de permettre aux membres du Comité de se rendre à la Chambre des communes où l'on étudie présentement le bill C-77.

La motion, mise aux voix, est rejetée par 22 voix contre 3.

L'interrogatoire des témoins se continue.

M. Horner (*Acadia*) propose, avec l'appui de M. Milligan, que tous les fabricants de machines qui se présenteront devant le Comité, fournissent des chiffres pour chaque année, à partir de 1954 jusqu'à maintenant, concernant le nombre d'employés de chacune des catégories suivantes; administration, production et distribution, et qu'ils indiquent le montant global versé en salaires dans chaque cas.

M. Thomas, avec l'appui de M. Muir (*Lisgar*), propose en amendement que cette proposition soit renvoyée au sous-comité du programme et de la procédure.

L'amendement, mis aux voix, est rejeté par 8 voix contre 7.

La motion de M. Horner, mise aux voix, est adoptée par 12 voix contre 5.

Le président donne lecture d'une lettre de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* demandant qu'on retarde sa comparution au Comité. On décide de la remettre au 5 juin.

A 10 h. et quart du soir, le Comité s'ajourne jusqu'au mardi 2 mai à 2 h. et demie de l'après-midi.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

LUNDI 1er mai 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, la séance est ouverte. Je crois que nous sommes en nombre ce matin.

Avant que je vous présente nos témoins, vous désirez, j'imagine, savoir pourquoi il n'y a pas eu de séance la semaine dernière. J'espère que vous avez tous reçu par le courrier un certain nombre de rapports et lettres. Ce sont des renseignements que vous aviez demandés à M. Andel et à M. Haase. Ce sont les réponses aux questions que divers membres du Comité avaient posées à une séance antérieure.

Je crois devoir dire quelques mots au sujet de la non-comparution des représentants du Congrès du travail du Canada, qui devaient se présenter ici le lundi 24 avril. Vous vous rappelez que votre sous-comité avait demandé et obtenu votre permission d'inviter le Congrès du travail du Canada à présenter son mémoire avant la comparution des sociétés de fabrication d'instruments aratoires.

Après avoir arrêté une date qui ne convenait pas au Congrès, ce dernier nous a fait savoir qu'il se présenterait le 24 avril.

Le vendredi 21 avril, M. Lyons a reçu un appel téléphonique chez lui, à 8 heures du matin, de M. George Burt, directeur canadien, région canadienne, du syndicat des *United Automobile and Agricultural Implement Workers*. M. Burt devait présenter le mémoire du Congrès. Le Congrès ne désirait pas se présenter lundi. M. Lyons a arrangé un rendez-vous entre M. Burt et moi-même à la fin de la séance de vendredi matin. M. Burt ne voulait pas comparaître sans être accompagné de quelques autres directeurs du Congrès. Apparemment, les autres étaient en Amérique du Sud ou dans l'Ouest canadien.

Je lui ai expliqué que le Comité désirait les entendre avant les fabricants de machines agricoles et je lui ai proposé le vendredi 28 avril. Cette date ne lui convenait pas, non plus.

Apparemment, le 29 mai était la première date qui leur convenait. Je lui ai dit que je soumettrais cette date au Comité. Vous noterez que le 29 mai nous aurons entendu tous les fabricants. Êtes-vous d'avis que nous recevions le Congrès du travail du Canada le 29 mai?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

Le PRÉSIDENT: Je comprends que vous acceptez de le recevoir le 29 mai. Je vous ferai savoir aussi que nous avons décidé de tenir une autre séance, le lundi 22 mai, pour recevoir la *John Deere Company*, et une autre, le vendredi 26 mai, pour entendre le Syndicat du blé de la Saskatchewan.

La *Canadian Co-operative Implements Limited* nous a également informé que, bien qu'elle doive présenter un mémoire, aucun de ses directeurs ne pourrait comparaître. M. John B. Brown, président de la C.C.I.L., aurait voulu présenter le mémoire, mais il est absent du Canada et ne sera pas de retour avant le 17 juin.

Messieurs, nous avons le plaisir ce matin de recevoir la *Massey-Ferguson*, fabrique d'instruments aratoires, et un certain nombre de directeurs de cette société. Je vous présenterai d'abord M. J. T. Emmert, vice-président, qui, à son tour, vous présentera les autres membres de la délégation.

M. J. T. EMMERT (*vice-président, «Massey-Ferguson Ltd.»*): Merci, monsieur le président. Messieurs, nous sommes heureux d'avoir l'occasion de nous présenter ici aujourd'hui. Nos directeurs nous ont donné instruction de collaborer étroitement à la réalisation des objectifs du Comité. Nous croyons l'avoir fait en préparant notre mémoire; afin de répondre pleinement aux désirs de notre conseil d'administration, je suis accompagné ici d'un certain nombre de mes collègues de la société. Je vous les présenterai maintenant.

M. W. J. Forsyth est notre directeur général des ventes au Canada. A ce titre, il a la responsabilité de toute l'activité de la *Massey-Ferguson* à l'extérieur. M. Forsyth est donc chargé du service des ventes, de l'entretien, du fonctionnement de nos succursales et, en réalité, de toutes les opérations qui ont trait à notre entreprise, exceptées celles qui ont trait au siège social ou à la fabrique.

Les autres représentants de la *Massey-Ferguson* qui sont ici ont la responsabilité aussi des opérations en Amérique du Nord; leur activité s'étend à toute l'Amérique du Nord, non seulement au Canada.

M. Norman Penney est contrôleur des opérations en Amérique du Nord. M. D. W. H. Denton est le directeur du personnel et des relations extérieures. M. J. G. Kingsmill est l'adjoint de M. Penney et il est chargé tout particulièrement des analyses financières. M. R. L. Snelgrove est le chef de notre contentieux. M. L. J. Child est notre directeur général des expéditions; M. H. L. Hickey est notre directeur général des relations extérieures.

Maintenant, monsieur le président, avec votre permission, je demanderai à M J. A. Alexander, qui est directeur de nos services externes de relations publiques, de vous lire le chapitre A du mémoire de la *Massey-Ferguson.* Est-ce votre bon plaisir?

Le PRÉSIDENT: Est-ce le bon plaisir du Comité qu'on donne lecture du chapitre A maintenant? Très bien.

M. EMMERT: Je vous ferai observer qu'au cours de la lecture du chapitre A, par M. Alexander, je l'interromprai de temps en temps pour vous donner des explications au sujet des aides visuelles qui sont annexées au mémoire.

M. J. A. ALEXANDER (*directeur, services externes de relations publiques, «Massey-Ferguson Limited»*): En août dernier, lorsqu'on a demandé à la *Massey-Ferguson* de présenter un mémoire au Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, notre conseil d'administration a accepté aussitôt de collaborer pleinement à la réalisation de vos objectifs.

On m'a confié alors la tâche, en ma qualité de vice-président de la société—à qui incombe la responsabilité des opérations tant au Canada qu'aux États-Unis—de recueillir la documentation nécessaire à la préparation du mémoire que nous vous présentons en ce moment. Nous accueillons avec plaisir cette occasion de comparaître ici aujourd'hui et de participer à votre enquête, selon les termes de votre mandat:

> Que le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation soit autorisé à faire enquête sur les prix des instruments aratoires et à faire rapport à la Chambre à ce sujet.

Au début, il y aurait lieu, je crois, de vous signaler quelques faits saillants au sujet d'une société dont l'histoire et les traditions sont, depuis plus d'un siècle, mêlées de près au développement du Canada même. La *Massey-Ferguson* est fière de son long passé. Notre histoire en tant qu'entreprise commerciale remonte à 1847, soit 20 ans avant la Confédération. Nous sommes l'une des rares sociétés dont le siège social est au Canada, qui est réellement devenue d'envergure internationale. Nous comptons 24 fabriques dans dix pays différents, et nous vendons nos produits dans 142 pays sur tous les continents. Il vous intéressera peut-être de savoir aussi qu'en 1960, bien que

nous n'ayons effectué que 12.6 p. 100 de nos ventes globales au Canada, nos ventes combinées au Canada et aux États-Unis représentent 42 p. 100 du volume global de nos ventes mondiales.

Au Canada, nous avons notre bureau principal, notre siège social pour l'Amérique du Nord, six fabriques, une ferme expérimentale et une piste expérimentale pour nos travaux de génie Nous avons 6,400 employés, nous maintenons cinq succursales principales et une organisation de vendeurs qui a des représentants dans 900 centres ruraux. En tant que fabricants importants, nous achetons de fortes quantités de denrées et de services canadiens, ce qui crée des emplois additionnels et contribue à stimuler l'économie nationale en général.

Il importe aussi de souligner que la propriété de la *Massey-Ferguson* est entre plusieurs mains, car elle compte 42,000 actionnaires, et presque 85 p. 100 des actions sont détenues au Canada. Ainsi, la direction par les actionnaires de notre entreprise mondiale est fondamentalement canadienne.

Une forte direction s'impose

En vous faisant cette description générale de notre société, j'ai cherché à indiquer la responsabilité qui nous incombe à titre de grande entreprise commerciale dans la vie économique du Canada. La direction de la *Massey-Ferguson* est comptable à ses actionnaires de l'emploi de plus de 200 millions de dollars qu'ils y ont placés. En travaillant pour le compte de ceux qui ont choisi de participer à la croissance de notre organisation, nous savons fort bien qu'il nous faut leur procurer des gains comparables à ceux des autres sociétés ou institutions dans lesquelles ils pourraient placer leurs fonds. Ce n'est que de cette manière que nous pourrons continuer d'obtenir les capitaux nécessaires à une exploitation efficace et à notre expansion.

Comme cette responsabilité nous incombe, nous n'hésitons pas à déclarer que nous sommes en affaires pour réaliser des bénéfices. Nous ajoutons, en outre, qu'au cours des années qui ont suivi la guerre, nos bénéfices ont été de beaucoup trop bas. Ces dernières années, la direction de la *Massey-Ferguson* a fait savoir à ses actionnaires qu'elle entreprend de vastes changements dans son organisation et dans les lignes de conduite de sa direction qui, elle l'espère, feront augmenter ses revenus. En même temps, nous assurons à nos clients que nous leur donnons le maximum de ce qu'ils peuvent obtenir avec leur argent et que nous sommes disposés à leur donner encore davantage avec le temps.

Nous inaugurons des lignes de conduites agressives, qui nécessairement sont plutôt coûteuses. Dans le domaine des recherches de l'amélioration des machines agricoles, nous visons à fournir aux cultivateurs des machines qui sont adaptées à leurs besoins particuliers, au prix de revient le plus bas possible, des machines qui permettent aux cultivateurs d'accroître rapidement l'efficacité de leur production. De même, dans les domaines de la production et de la vente, de la distribution, des services aux revendeurs et aux clients, de la gestion financière, des relations ouvrières et des transports, nous avons adopté un programme énergique en vue d'améliorer l'efficacité de notre organisation. Nous nous rendons compte que nos succès profiteront à nos actionnaires, à nos employés et aux cultivateurs canadiens. Notre mémoire vous donnera un aperçu de notre activité dans chacun de ces domaines au cours des années d'après-guerre, la période qui, à notre avis, offre le plus grand intérêt en ce qui concerne la présente enquête.

A la *Massey-Ferguson*, nous devons faire une revue constante des prix de quelques 120 machines et pièces d'outillage agricoles, et de 85,000 pièces de rechange qu'on vend sur le marché nord-américain. Nous désirons établir bien clairement que, en matière de prix, nous sommes guidés surtout par la

situation du marché Il faut tenir compte des préférences de nos clients-cultivateurs et de la situation générale du marché qui indique l'état de l'économie agricole du pays, et il faut faire face à la concurrence.

L'importance que nous attachons à la demande en ce qui concerne la fixation des prix de nos produits n'est pas en soi une négation de l'importance du prix de revient dans notre entreprise; mais cette importance est en fonction de la mise au point interne de nos opérations. Il est essentiel qu'au cours d'une période d'années on fasse ses frais; autrement le fabricant fera faillite. C'est ainsi qu'on doit interpréter la question du coût de production.

Pour ce qui est des mises de fonds et des bénéfices, le mémoire que nous présentons à votre Comité renferme les mêmes renseignements que ceux que nous avons fournis à la Commission royale sur les perspectives économiques du Canada, mis à date jusqu'en 1960. (voir page 41 de la publication intitulée *L'industrie des machines agricoles au Canada,* par *J. D. Woods and Gordon, Limited,* avril 1956). Ces renseignements démontrent clairement que, ces dernières années, les prix auxquels nous avons vendu nos produits n'ont pas couvert le coût de production et rapporté un rendement raisonnable sur le capital.

M. EMMERT: Messieurs, bien que ces renseignements soient présentés sous forme de tableaux, nous avons pensé qu'il serait utile de vous donner un aperçu visuel de ce dont nous parlons. Ces deux lignes représentent les ventes mondiales de la *Massey-Ferguson* exprimées en millions de dollars, et aussi le revenu net de la *Massey-Ferguson* en millions de dollars. Ce tableau sert à illustrer graphiquement ce que nous avons énoncé en détail conformément aux principes établis par le rapport de la Commission d'enquête sur les machines agricoles. Ces aides seront à votre disposition dans cette pièce toute la journée, si vous désirez les consulter.

M. PASCOE: Seront-ils publiés dans le compte rendu?

M. EMMERT: Oui, en appendices sous forme de tableaux.

M. KORCHINSKI: Pourrions-nous obtenir cette documentation sous formes d'appendice à notre compte rendu?

M. EMMERT: Nous serons très heureux de reproduire les graphiques.

M. HORNER (*Acadia*): Toute cette documentation se trouve dans les pièces déposées.

M. EMMERT: Elle s'y trouve sous forme de tableaux. Si les membres du Comité désirent l'obtenir sous forme de graphiques, nous serons heureux de le faire.

Le PRÉSIDENT: Toute cette documentation sera publiée dans le compte rendu de la séance d'aujourd'hui. Si ces graphiques ne sont pas exactement semblables à ce qu'on trouve dans les appendices, on les publiera.

M. KORCHINSKI: D'aucuns qui ne sont pas présents à notre réunion pourront lire le compte rendu; s'il y est question de ces graphiques, ils ne sauront pas de quoi il s'agit.

M. EMMERT: Nous les ferons imprimer.

M. ALEXANDER: Si nous voulons faire face à la concurrence, vous pouvez être certains que nous devons constamment chercher des moyens de réaliser des économies dans notre production. On peut dire que c'est la plus grosse tâche de la direction. Nous réagissons à la demande telle qu'elle se présente et nous faisons toutes les mises au point possibles du point de vue du coût de production, car c'est ici, et seulement ici que nous avons l'occasion de réaliser des bénéfices. Et, même en ce qui concerne les mises au point internes relativement au coût de production, nous sommes en butte à des entraves sérieuses. Nos éléments les plus importants en matière de prix de revient sont l'acier, la main-d'œuvre et le transport, et nous ne pouvons pas grand-chose à ce sujet.

Ainsi, la sphère où nous pouvons exercer notre discrétion, même en matière de coût de production, est restreinte à l'organisation de notre mode de fabrication et de notre mode de vente. Ces méthodes, comme celle qui a trait à l'établissement de nos prix, sont l'objet de constantes revisions et nous y effectuons des changements continuellement.

Nous sommes fiers de l'équipe qui dirige la *Massey-Ferguson;* ce sont des professionnels en ce qui concerne la gestion d'une entreprise d'instruments aratoires. Cependant, comme la qualité de la direction, en même temps que les recherches, le progrès, l'innovation en matière de produits, sont les seules sphères où nous exerçons une maîtrise assurée sur notre entreprise, nous avons dit, ainsi qu'à nos actionnaires, que nous devons faire encore mieux dans ce domaine. Ainsi, au cours des 12 à 18 derniers mois, j'ai mis notre équipe de directeurs pour l'Amérique du Nord au défi d'innover davantage en matière de gestion. S'ils n'y parviennent pas, je sais (tous les membres de cette équipe de directeurs le savent) combien graves pourraient être les conséquences de cet échec.

J'expose la situation de l'entreprise en ces termes, parce que je ne connais pas de meilleure façon de vous présenter l'organisation corporative de la *Massey-Ferguson.* C'est la façon de procéder des entreprises puissantes et je m'en fais le champion. En mettant nos actionnaires au courant, nous avons dit au public ainsi qu'à nos concurrents, que nous sommes déterminés à obtenir une plus grosse part du marché nord-américain pour les machines agricoles. Pour y parvenir, nous devrons fabriquer un meilleur produit, le fabriquer à un coût moins élevé, et en fixer le prix à un niveau qui nous permettra de nous emparer d'une plus grosse part du marché. En procédant ainsi, notre ligne de conduite est tout à fait compatible avec le bien-être du cultivateur canadien et du Canada. Sans cela, le régime économique de la libre entreprise ne veut rien dire.

Je ne saurais trop insister sur notre façon d'envisager la concurrence dans le régime économique canadien. Si nous résumons les opinions acceptées des principaux économistes du pays, nous dirons que la libre entreprise n'est pas une prérogative privée, ni un droit, mais un privilège public accessible à tous.

Ce que le public canadien accorde par l'entremise du gouvernement, lorsqu'il délivre une charte à une société, c'est le droit aux actionnaires d'une entreprise de risquer leurs fonds et de réaliser des bénéfices ou de subir des pertes. Les bénéfices ou les pertes dépendront presque entièrement de l'exercice de la part du public de sa liberté de choix entre les entreprises qui se font concurrence. Ainsi, l'importance que nous attachons à la demande est dictée par le public. Il est le seul juge. Les entreprises commerciales de toutes sortes n'existent que selon le bon plaisir du public, particulièrement aux groupements corporatifs qui existent en vertu d'une charte publique. Munie de ces pouvoirs, une telle société doit démontrer sa compétence dans une sphère de concurrence équitable.

Une industrie nord-américaine (Canada et États-Unis)

Avant d'aller plus loin, j'aimerais établir de façon bien nette un point de grande importance. Bien que la *Massey-Ferguson* soit par son origine, son évolution et ses propriétaires une société canadienne, il n'existe plus d'industrie canadienne de machines agricoles ne servant que le cultivateur canadien.

Depuis 1944, lorsqu'on a supprimé les dernières barrières douanières, il existe un marché commun des machines agricoles entre le Canada et les États-Unis. Bien que cette ligne de conduite nous ait conféré certains avantages, en nous donnant accès au marché des États-Unis, elle signifie qu'en retour nous devons faire face au Canada à tout le poids de la concurrence des sociétés établies aux États-Unis. Bien que d'aucuns aient prétendu que l'indus-

trie des machines agricoles au Canada devrait jouir d'une certaine protection douanière, la *Massey-Ferguson* n'a pas pris une telle attitude. Le marché que nous disputons à nos concurrents sur ce continent s'étend à toute l'Amérique du Nord—il ne s'agit pas de deux marchés dans deux pays distincts—mais d'un marché qui embrasse tout le continent. Les machines agricoles traversent librement la frontière Canada-États-Unis dans l'un ou l'autre sens. La frontière internationale est de signification très restreinte du point de vue du marché, en ce qui concerne les sociétés dans cette industrie.

M. EMMERT: Voici une carte de l'Amérique du Nord qui, du point de vue géographique, comprend le Canada et les États-Unis. Voici la frontière. Sa seule importance relativement à notre industrie est du point de vue administratif. Nous sommes encore tenus de faire circuler toute une série de documents au sein de notre société en vue de faire franchir la frontière à nos produits. Cependant, ce n'est aucunement une frontière économique. Ce marché au sud de la frontière vaut environ huit fois le nôtre pour l'industrie des machines agricoles. Si ce n'était de la liberté d'accès de ces denrées des deux côtés de la frontière, sans frais, la *Massey-Ferguson* ne pourrait pas faire face à ses concurrents sur le plus grand marché du monde pour les machines agricoles, les États-Unis, et s'il n'en était pas ainsi, le cultivateur canadien aurait à porter les conséquences d'une production plus restreinte en Amérique du Nord. Nous considérons que c'est un des élments essentiels dans l'existence de l'industrie des machines agricoles dont il est question ici.

Ainsi, dans le présent mémoire, c'est l'Amérique du Nord qui doit être notre horizon, non pas le Canada seulement. Pour des raisons d'ordre économique, nous ne pouvons pas fabriquer tous nos produits au Canada; ni pouvons-nous fabriquer dans nos usines canadiennes tous les produits nécessaires au marché canadien. Cependant, nous avons adopté comme ligne de conduite de fabriquer le plus possible de nos produits au Canada. Nous constatons avec plaisir qu'au moins quelques-uns de nos plus gros concurrents semblent avoir adopté notre ligne de conduite à cet égard.

La spécialisation de la production dans les fabriques des deux côtés de la frontière en vue de servir le marché nord-américain a permis la réalisation d'économies très considérables dont nous faisons bénéficier les cultivateurs des deux pays.

La *Massey-Ferguson* fabrique à Toronto toutes ses moissonneuses-batteuses et ses presses à fourrage pour le marché nord-américain; elle fabrique à Detroit tous les tracteurs requis pour le marché nord-américain; ces tracteurs renferment une forte proportion de pièces importées du Royaume-Uni. Il en est ainsi parce qu'on utilise ces pièces dans la fabrication de tracteurs destinés à toutes les parties du monde. Un nombre assez important de tracteurs, destinés au marché canadien, sont fabriqués dans nos établissements anglais. Je vous ferai observer que, à l'égard de ce marché continental, la *Massey-Ferguson* fixe ses prix aux revendeurs canadiens au même niveau que ceux qu'elle exige de ses revendeurs des États-Unis. Nous sommes d'avis que les cultivateurs canadiens bénéficient certainement de l'orientation continentale de notre industrie.

Notre gros volume d'exportations aux États-Unis de produits fabriqués au Canada est une autre très importante conséquence des opérations de la *Massey-Ferguson* sur ce marché continental. Au cours de la période écoulée depuis 1949, les opérations de notre société nous ont valu une balance commerciale favorable nette de 460 millions de dollars avec les États-Unis.

La «Massey-Ferguson» et l'industrie agricole

Notre société sait fort bien que, même si le revenu agricole en espèces s'est maintenu de façon générale, l'industrie agricole au Canada accuse un fléchissement du point de vue du revenu net et réel. Nos ventes dépendent beaucoup des revenus de la ferme. L'instabilité qui caractérise les revenus de la ferme influe considérablement sur les revenus ou les recettes de notre société. Notre situation dans l'économie canadienne est inséparablement liée à la prospérité financière de la collectivité agricole. Les revenus agricoles sont beaucoup trop bas, eu égard à la somme de travail, aux frais de gestion et aux mises de fonds qu'exige l'agriculture. Nous espérons beaucoup que les rajustements que subit l'industrie agricole en ce moment contribueront à stabiliser ses revenus à un niveau beaucoup plus élevé. Nous vous ferons observer qu'en vendant nos machines aux Canadiens à des prix qui ne sont pas plus élevés que ceux qu'on exige des cultivateurs aux Etats-Unis, nous aidons à maintenir bas les frais d'exploitation des cultivateurs canadiens. Nous ne pouvons y parvenir qu'en réalisant un gros volume de ventes, ce qui est possible seulement parce que nous avons libre accès au vaste débouché des États-Unis.

M. EMMERT: Voici de nouveau ce qui n'est qu'une illustration graphique de sujets qui sont expliqués dans un des appendices. La ligne du haut, qui est verte, représente la production des fabriques canadiennes de la *Massey-Ferguson*, exprimée en millions de dollars. La différence entre la ligne verte et la ligne orangée représente les expéditions à des marchés autres que le Canada ou les États-Unis. Il est évident, qu'avec les années, nous sommes devenus incapables de faire face à la concurrence sur les marchés d'exportation, c'est-à-dire en dehors du continent nord-américain.

La lisière entre la ligne orangée et la ligne rouge indique la production de nos fabriques canadiennes qui a été absorbée par le marché canadien. La région au-dessous de la ligne rouge indique la production de nos fabriques canadiennes qui a été vendue aux États-Unis. Ces expéditions aux États-Unis, qui supposent que nous avons pu nous introduire sur le plus grand marché du monde, au sud de la frontière, expliquent comment nous avons pu maintenir les prix que payent les cultivateurs canadiens et nos concessionnaires du Canada à des niveaux qui en somme ne sont pas plus élevés qu'aux États-Unis. Je vous ferai observer, ainsi qu'aux membres du Comité, que cette situation à l'égard du prix des machines agricoles—c'est-à-dire que ces produits soient vendus au même prix au Canada qu'aux États-Unis—contraste beaucoup avec la situation des prix concernant des biens de consommation comme les automobiles, les appareils ménagers, et le reste.

Qu'on compare la situation des prix de nos machines agricoles aux États-Unis et au Canada avec le prix de denrées de consommation importantes comme les automobiles, les appareils ménagers et le reste.

Établissement des prix et aspects financiers

En 1960, le revenu net de la *Massey-Ferguson* sur ses opérations mondiales, après la déduction des impôts, s'établit à 2.7 p. 100 de chaque dollar de vente. Au cours de la période s'étendant de 1954 à 1960 inclusivement, les ventes dans tout l'univers ont atteint 2,774 millions de dollars et le revenu net a été de 63 millions de dollars, soit environ 2.3 p. 100 des ventes nettes. On peut difficilement prétendre que c'est une situation où les prix des machines agricoles peuvent laisser supposer des bénéfices élevés. Depuis 1948, les exportations de notre continent, qui étaient normalement plus profitables, ont en grande partie disparu et ont été remplacées par des ventes moins profitables en Amérique du Nord. Les restrictions imposées aux achats dans la zone du dollar par les pays de la zone sterling ont été, naturellement, un facteur important.

De fait, l'avantage que nous a valu la création de la moissonneuse-batteuse automotrice a permis à la *Massey-Ferguson* de s'emparer d'une part impressionnante du marché nord américain au cours des années qui ont suivi immédiatement la guerre. Cela a plus que compensé la perte de nos marchés d'exportation en dehors de l'Amérique du Nord; mais cet avantage n'a duré que trois ans, car par la suite nos concurrents ont réussi à fabriquer des moissonneuses-batteuses automotrices acceptables. Les ventes au ministère de la Défense, surtout aux États-Unis, nous ont aidés à maintenir les recettes de la société jusqu'en 1954. Depuis lors nous avons eu à faire face à une concurrence de plus en plus active dans un marché dominé par l'acheteur. Cette situation du marché va de pair avec une demande de la part des clients d'une plus grande variété de produits et de services adéquats de pièces de rechange et d'entretien; et, pendant toute cette période, le client-cultivateur a acheté de plus en plus à crédit. Ces conditions ont inévitablement accru le coût de la mise de fonds dans les stocks des concessionnaires, de l'établissement d'agences de vente et de distribution et des services d'entretien. Les exigences de la forte concurrence que doit subir cette industrie expliquent dans une certaine mesure le fléchissement de nos recettes. Cependant, nous avons la ferme détermination de surmonter ces difficultés en vendant des produits d'excellente qualité à des prix équitables et en fournissant un très bon service.

La *Massey-Ferguson* doit, à l'égard de certains facteurs de production, payer des prix déterminés par la situation du marché et de l'économie en général. Nous en voyons la répercussion en ce que les prix des machines agricoles ont augmenté de façon correspondante à l'augmentation du coût de l'acier et de la main-d'œuvre.

Dans un état ci-joint, nous indiquons les détails des recouvrements réguliers nets de nos concessionnaires à l'égard de quatre machines importantes de la *Massey-Ferguson*. Ces prix accusent en somme la même tendance que celle de l'indice des prix du Bureau fédéral de la statistique concernant les ventes au détail des machines agricoles au cours de la période d'après-guerre. En établissant ces comparaisons, nous faisons ressortir les nouveaux accessoires que nous avons ajoutés à ces machines d'année en année, de même que l'amélioration générale de la qualité. Il est significatif que le prix de l'acier que nous utilisons accuse une augmentation de 88 p. 100 depuis 1947, et que les taux horaires de la main-d'œuvre ont augmenté de 117 p. 100 depuis 1947. Ces augmentations dans nos éléments les plus importants du coût de production se comparent à une hausse de 101 p. 100 dans le prix des machines agricoles depuis 1947. Il est donc évident que les prix des instruments aratoires ne sont pas disproportionnés par rapport au prix de l'acier et de la main-d'œuvre.

Technique, recherches et réalisations

L'un des grands avantages de la concurrence industrielle, c'est qu'elle oblige les fabricants à créer et à offrir aux clients des produits de meilleure qualité et d'une plus grande efficacité. De fait, nous pourrions dire que ce sont les clients qui insistent le plus pour obtenir des innovations. Nous l'apprenons par nos services d'organisation de la production, de vente et de technique, qui maintiennent un contact étroit avec les cultivateurs canadiens et américains.

A la *Massey-Ferguson*, nous tenons compte de l'importance des travaux de la technique, des recherches et des réalisations. Je ne vous sers pas des banalités quand je vous dis que nous consacrons nos efforts à la création de machines et d'instruments qui supprimeront en partie le travail manuel, accompliront la besogne plus efficacement et permettront au cultivateur de produire de meilleures récoltes à un coût moins élevé. Nos objectifs sont (1) fournir au cultivateur des machines qui amélioreront la qualité de son travail; (2) faire un meilleur usage de la puissance mécanique; (3) permettre une utili-

sation plus efficace de la main-d'œuvre, et (4) fabriquer des machines plus durables. Notre survie en tant qu'entreprise commerciale dépend de cela. Si nous n'élaborions pas de plans en vue de la production et de la vente de ces denrées, nous n'aurions aucune raison d'exister dans cette industrie, et nous n'existerions pas. Ce n'est qu'au moyen d'inventions et d'améliorations d'ordre technique que notre industrie a dépassé le stade de la boutique du forgeron, et elle a débuté dans une forge.

La techmogénie, les recherches et les réalisations coûtent cher. Elles requièrent les travaux d'ingénieurs et hommes de science hautement spécialisés, un outillage, des laboratoires et des installations d'expérimentation dernier cri. Notre société a dépensé plus de 11½ millions de dollars en travaux de ce genre en 1960.

Nous n'avons pas le monopole des idées. Chez *Massey-Ferguson,* nous avons l'intention de nous emparer d'une plus grande partie du marché. Nous avons et nous fabriquons les produits qui nous permettront d'y arriver. Nous y parviendrons en organisant davantage la production et en améliorant nos produits.

Les efforts et les dépenses que nous consacrons à la technique et aux recherches ne sont pas inutiles. A la *Massey-Ferguson,* nous avons un service technique d'envergure mondiale, qui nous assure une régie centralisée et des économies correspondantes de temps, d'argent et de talents. Nous avons ainsi l'avantage de posséder un groupement de spécialistes bien au courant des besoins universels de l'agriculture, ce qui nous permet d'éliminer les chevauchements coûteux à l'échelon national.

Les plans de chaque machine doivent être conçus en vue d'assurer un rendement et une régularité de haute qualité, la sécurité et la facilité d'entretien, en un mot, un produit capable d'une production massive et attrayant pour le client. Il faut atteindre toutes ces caractéristiques à un coût raisonnable, ce qui est une tâche formidable en soi. Et on y réussit. On l'a déclaré récemment dans une publication de caractère technique: «Les tracteurs d'aujourd'hui durent plus longtemps et font plus de travail que leurs prédécesseurs. La durée d'un tracteur varie de 16 à 20 ans, comparativement à environ 12 ans pour ceux de fabrication antérieure à 1940.» L'expérience de la *Massey-Ferguson* corrobore cette déclaration. La durée et le rendement de nos machines ont augmenté considérablement.

Le service technique de la *Massey-Ferguson* a ouvert la voie à de nombreuses innovations ces dernières années:

a) Production en grand d'une moisonneuse-batteuse automotrice. C'est une première mondiale pour cette société canadienne.

b) Le système de montage des instruments de la *Ferguson,* qui permet d'utiliser des tracteurs plus puissants et plus légers et de réaliser des économies de carburant.

c) Des commandes de traction à vitesse variable pour la moisonneuse-batteuse.

d) Coussinets scellés pour diminuer les frais d'entretien et prolonger la durée.

L'uniformisation tient une place très importante chez nous. Depuis plusieurs années, la *Massey-Ferguson* a uniformisé les modèles des pièces de ses machines à l'avantage de ses clients. Qu'on me permettre de mentionner quelques exemples seulement:

—Un pignon de moissonneuse-batteuse mis en usage en 1921 sert encore en Amérique du Nord et en France et l'on se propose de l'utiliser dans de futures machines.

—Des tiges de cylindres utilisées de 1941-1943 sont encore utilisées dans un nouveau modèle de 1953, et elles sont encore en production.

—Un autre exemple très important: les instruments conçus en vue de servir avec le tracteur *Ferguson*, en 1939, ne sont pas devenus désuets en ce qui concerne les tracteurs plus gros qu'on fabrique depuis quelques années.

Nous avons entrepris des études sérieuses sur la possibilité de diminuer considérablement le nombre d'écrous et de boulons de diverses dimensions utilisés dans la fabrication de nos machines Cela non seulement simplifierait les choses pour les cultivateurs, mais réduirait aussi le nombre de pièces de rechange à fabriquer, et de façon correspondante le nombre que nos concessionnaires auraient à garder en stock.

Au sein de l'industrie même, on a beaucoup uniformisé les démarreurs automatiques, les commandes hydrauliques à distance, les tractions à courroie en V pour les machines agricoles, l'emplacement des attelages, les roues à disques des tracteurs et machines agricoles, le fil de fer pour les presses à fourrage et le code d'essai des tracteurs agricoles. Ce sont les sociétés d'ingénieurs professionnels qui, de concert avec la *Farm Equipment Institute*, ont obtenu ces résultats. Nous aimerions voir l'uniformisation progresser davantage en ce sens.

La techmogénie et les recherches ont mis à la disposition du cultivateur des machines plus sûres, plus confortables, plus durables, plus efficaces et plus économiques à exploiter.

Mise sur le marché, distribution, entretien et financement des ventes

Notre ligne de conduite en matière de ventes et nos rapports avec les concessionnaires et les clients sont traités de façon fort détaillée dans l'appendice III ci-joint. Comme cet aspect de notre commerce est d'importance vitale, je vous ferai un bref exposé de l'évolution de la ligne de conduite de la *Massey-Ferguson* en matière de ventes, de distribution, d'entretien et de financement des ventes.

Antérieurement à 1944, la *Massey-Harris*, au Canada distribuait ses produits par l'entremise d'un vaste service d'agences. Comme peu de cultivateurs possédaient alors des automobiles, on avait l'habitude d'établir des agences pour la vente des machines complètes et des pièces de rechange dans presque tous les hameaux. Ainsi, en 1935, le nombre d'agences qui étaient au service de la société atteignait presque 2,300. Plusieurs de ces agences détenaient, en même temps, des concessions d'autres fabricants de machines agricoles.

Ces agents, en représentant la *Massey-Harris*, n'étaient guère plus que des consignataires. Ils n'assumaient presque pas d'obligations, si ce n'est l'envoi des commandes des clients à la société. Le service aux clients et le règlement des comptes étaient confiés à des employés de la société qui étaient postés à 17 succursales. En plus, il y avait 10 entrepôts complémentaires qui distribuaient les pièces de rechange. Comme vous pouvez facilement vous en rendre compte, c'était un mode de distribution fort onéreux.

En 1944, la Société a fait un grand progrès en modifiant le contrat de consignation en un contrat d'achat. Le vendeur de la *Massey* devenait un homme d'affaires indépendant et il était tenu d'assurer le service requis aux cultivateurs-clients. En conséquence, la concurrence au palier du détail, jointe à l'amélioration des moyens de transport, a amené une réduction du nombre de débouchés, de sorte qu'en cette année-là, en 1944, nous étions représentés par 1,750 concessionnaires.

Depuis 1944 jusqu'aujourd'hui, la société a continué d'insister sur la responsabilité fondamentale des revendeurs envers le cultivateur-client et aussi envers la société. En continuant ainsi de confier plus de responsabilité à nos vendeurs et en tenant compte de l'amélioration des moyens de transport et de communications, nous avons pu réduire le nombre de nos vendeurs à

1,350, en 1950, et à environ 900, en 1960. Nous en avions exactement 549 dans l'Ouest canadien et 337 dans l'est du Canada. En plus, nous desservons le Canada au moyen de cinq grands entrepôts régionaux et de cinq succursales auxiliaires, qui se trouvent à des endroits stratégiques en vue d'assurer la distribution des machines et des pièces le plus efficacement possible.

M. EMMERT: Nous avons déjà dit un mot des stocks énormes que comportait la méthode traditionnelle de distribution dans notre industrie, et le graphique auquel je me reporte maintenant indique le rapport entre les stocks financés par la société et les ventes. Vous verrez, naturellement, qu'avec les années il a fallu plus de stock pour produire un dollar de vente, ce qui démontre que les clients continuent d'exiger une plus grande variété de produits qu'ils n'en avaient à leur disposition autrefois.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que ce graphique sur les stocks comprend les pièces que les vendeurs ont en main?

M. EMMERT: Non. Il comprend les matières premières dans nos fabriques, les produits complets dans nos succursales et entre les mains des revendeurs, des marchandises qu'ils ont acceptées de nous en vertu d'un contrat d'achat, mais qu'ils ne sont pas tenus de payer avant l'expiration des conditions prévues dans l'achat, qui peuvent, je crois, durer jusqu'à 14 mois. Les pièces de rechange aux mains des revendeurs s'ajouteraient à ces stocks. A ce sujet, il est intéressant de noter que nos concessionnaires, dans l'ensemble, ont en main un plus gros stock de pièces de rechange que nous n'en avons dans les succursales de la société, et l'inventaire de nos pièces de rechange l'an dernier représentait presque une année de ventes de pièces.

M. ALEKANDER: Notre ligne de conduite consiste à «relever» continuellement le calibre et la capacité de nos concessionnaires, en les aidant à fournir le plus haut niveau possible de service, dans son sens le plus large, aux clients. En même temps, nous leur permettons d'exploiter une entreprise commerciale de façon satisfaisante.

Le nombre moins grand de revendeurs, qui disposent de meilleurs moyens de servir leurs clients, n'a pas diminué la concurrence. Elle est, en réalité plus vive que jamais. Cependant, nous avouons bien franchement que nous visons à avoir des revendeurs mieux outillés, mieux pourvus financièrement et plus en état de réaliser des bénéfices.

Nous exerçons un droit de regard sur nos concessionnaires, surtout afin de nous assurer qu'ils fournissent un excellent service d'entretien aux cultivateurs. Quant aux prix, nous leur indiquons le prix maximum suggéré à l'égard de chaque machine. Ce qu'il obtient en définitive est une question à régler entre lui et le client, à cause du grand nombre de machines acceptées en échange et dont la valeur dépend de l'état du marché au moment de la transaction.

En se fondant sur les données qu'on peut obtenir des associations de concessionnaires, la marge de bénéfices nets réalisés par eux est du domaine public.

Vous comprenez qu'en matière de prix de détail nous ne pouvons être d'aucune assistance particulière. D'après notre expérience, il n'existe pas de prix de détail stable pour aucune de nos machines.

Pour stimuler les ventes, nous accordons souvent à nos revendeurs des rabais spéciaux d'avant-saison, ce qui contribue non seulement à stimuler les ventes, mais aussi à stabiliser l'embauchage dans notre industrie hautement saisonnière.

Dans toute entreprise commerciale orientée vers la clientèle, l'efficacité du système de distribution des pièces de rechange joue un rôle capital en ce qui concerne la qualité du service que nous pouvons fournir à nos

clients. En tenant compte de ces faits, la *Massey-Ferguson* a posé des principes fondamentaux en 1958 concernant la centralisation de stocks de pièces de rechange et l'établissement d'un système de distribution, applicables à tout centre d'opérations de la société établi à travers le monde.

Nous avions trois objectifs: (1) améliorer le service de distribution à nos clients, afin que la commande d'un client, peu importe d'où elle vient, puisse être remplie immédiatement et la livraison faite aussi rapidement que les moyens de communication et de transport le permettent; (2) diminuer nos frais de distribution en vue d'améliorer notre marge de bénéfices et de mettre nos prix de détail en état de supporter la concurrence, et (3) appliquer ces principes non seulement en Amérique du Nord, mais dans d'autres régions de l'univers où nous avons des fabriques. Les deux principaux concepts de notre plan, la régie centralisée et l'intégration mondiale, représentent deux «initiatives originales» en industrie agricole.

Nous avons recours à un outillage de compilation pour exécuter la tâche gigantesque de diriger les opérations de distribution de la société à une échelle continentale. Nos succursales sont tenues de faire part à notre bureau central de l'écoulement de leurs pièces de rechange. A l'aide d'un calculateur, nous avons établi un dossier, mis à jour deux fois par mois, qui nous tient au courant du volume des ventes de pièces de rechange partout en Amérique du Nord, de chaque article en particulier, et nous indique quand et où dans notre système de distribution nos approvisionnements font défaut. Il est intéressant de noter que, dans la province de Saskatchewan, notre inventaire de pièces de rechange à la fin de l'année 1960 n'était pas beaucoup inférieur au chiffre de nos ventes de pièces dans la province au cours de cette année-là, et notre propre inventaire de pièces de rechange est sensé avoir été moins considérable que celui de nos concessionnaires.

Le service aux consommateurs va de pair avec la vente des pièces de rechange. Nous sommes la seule société d'instruments aratoires en Amérique du Nord qui a établi un centre de formation pour son personnel de revendeurs. Plus de 2,000 mécaniciens vendeurs ont suivi des cours de formation depuis un an et demi. Des mécaniciens compétents permettent aux cultivateurs d'épargner du temps et de l'argent, comme vous le savez.

La distribution des machines complètes a aussi fait l'objet d'une étude approfondie. En 1960, la *Massey-Ferguson* a inauguré une salle de montage mixte à son usine de tracteurs à Détroit. Cette installation permet le chargement et l'expédition de wagonnées mixtes directement aux concessionnaires, ce qui diminue les frais de transport et de manutention et permet ainsi de diminuer les prix exigés du client.

Notre fabrique d'instruments aratoires dans la région de Brantford-Woodstock a fait des progrès considérables, en 1960, en ce qui a trait au chargement et à l'expédition de wagonnées mixtes de petits instruments aratoires, pratique qui permet aux revendeurs de garder en stock et d'entretenir une plus grande variété d'instruments aratoires à un coût moins élevé pour le cultivateur. Nous envisageons plusieurs autres mesures pratiques en vue d'améliorer notre système de distribution à l'avenir.

En 1960, la *Massey-Ferguson* a établi une filiale pour le financement des ventes de détail au Canada. Vous vous demanderez peut-être quel avantage y trouvera le cultivateur?

Tout d'abord, bon nombre de jeunes cultivateurs ne peuvent devenir de bons cultivateurs parce qu'ils ne disposent pas de capitaux suffisants. Vous êtes bien au courant de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et de l'excellente contribution qu'elle apporte à l'économie agricole. En disposant d'une source secondaire de capital, les cultivateurs peuvent

acheter, par ce moyen, l'outillage dont ils ont besoin et affecter leur prêt pour l'amélioration de la ferme à l'achat d'engrais et de semences qui, de leur côté, servent à accroître la production.

En outre, un cultivateur épargne du temps et n'a qu'un minimum de documents à faire préparer en pouvant tout régler au même endroit. Il peut financer ses transactions chez le vendeur de qui il a acheté ses machines.

Récemment, en vue de faciliter davantage les communications avec notre système de distribution, nous avons établi un réseau de télécommunications qui relie tous nos bureaux, tous nos entrepôts et fabriques de pièces de rechange en Amérique du Nord en un réseau régi par une société. De concert avec notre service de compilation des données, nous possédons maintenant un service bien complet pour recueillir les données fondamentales qui nous permettent d'effectuer promptement les mises au point que peut exiger notre système de distribution. Nous vous signalerons, comme une nouvelle preuve de nos initiatives dans cette voie, un nouveau système de distribution qui est à l'essai dans une région des États-Unis. Lorsqu'on aura établi sa valeur du point de vue des clients, des concessionnaires et de la société, nous pourrons l'adapter à la situation et aux besoins canadiens.

Relations ouvrières

La *Massey-Ferguson* a 9,480 employés à son service en Amérique du Nord, dont 67 p. 100 travaillent au Canada (exactement 6,320 au Canada et 3,160 aux États-Unis). Comme les autres employeurs, nous avons eu à faire face à la hausse rapide du coût de la main-d'œuvre. Les taux horaires versés par l'industrie canadienne de la fabrication ont augmenté de 111 p. 100 depuis 1947, et, comme les autres employeurs, nous avons dû tenir compte de cette situation.

Presque tous les ouvriers d'usine payés à l'heure font partie de syndicats et travaillent en vertu de contrats applicables à plusieurs établissements qui embrassent nos opérations de fabrication à Toronto, Brantford et Woodstock. Cette convention a été conclue avec les *United Automobile Workers*. Des conventions distinctes s'appliquent aux mécaniciens de machines fixes, aux dessinateurs et aux gardiens d'usines. En tout, nous avons conclu 14 conventions collectives qui embrassent 5,129 employés. Le taux horaire moyen versé à notre établissement de Toronto en décembre 1960 s'établissait à $2.19. L'industrie canadienne des instruments aratoires versait alors $2.13 l'heure; les fabricants de biens durables, $1.97; et le groupe de l'outillage de transport, $2.08 D'autres données du Bureau fédéral de la statistique montrent que les taux horaires de l'industrie du fer et de l'acier étaient de $2.09 et que, pour toutes les industries de fabrication, ils étaient de $1.82.

Nous croyons que les chiffres susmentionnés indiquent que les salaires à la *Massey-Ferguson* se comparent très favorablement avec ceux de l'industrie des machines agricoles et des industries connexes. La moyenne des gains horaires dans nos établissements canadiens a augmenté de $1.33, soit de 153 p. 100, de 1946 à 1959; ces chiffres sont plus élevés que ceux des augmentations correspondantes dans l'ensemble des industries de fabrication de biens durables. La moyenne des gains horaires dans nos établissements s'est accrue deux fois autant que l'indice des prix aux consommateurs, ce qui a valu à nos employés une augmentation importante dans leurs salaires réels.

Les avantages accessoires à la *Massey-Ferguson* sont généreux comparativement à ceux qu'on accorde de façon générale au Canada. Ils représentent 28 p. 100 des salaires annuels que nous versons, soit une moyenne de $1,275 par année à tous nos employés. Ces données se comparent aux moyennes correspondantes de 22 p. 100 et de $1,038 de 100 compagnies canadiennes importantes.

Nous avons montré que les gains des employés de la *Massey-Ferguson* dépassent considérablement ceux de l'industrie des machines agricoles du Canada et d'autres industries où les comparaisons sont pertinentes. D'autre part, dans la pièce «E» à l'appendice IV, nous montrons qu'en 1959, les taux horaires de l'industrie des machines agricoles aux États-Unis étaient de 27 p. 100 plus élevés que ceux de l'industrie canadienne.

C'est un fait reconnu que les salaires moins élevés versés aux employés de l'industrie canadienne des instruments aratoires est le facteur prédominant de la participation au marché commun nord-américain de cette industrie canadienne. Cet avantage lui permet de surmonter le réel désavantage que constituent les frais de transport à l'égard des ventes effectuées dans les provinces des Prairies et dans le marché important des États-Unis situé à l'ouest du Michigan et au sud de la rivière Ohio. Le rapport Woods-Gordon à la Commission royale sur les perspectives économiques du Canada signale ce fait. Nous ne sommes pas en désaccord avec la conclusion du rapport Woods-Gordon (page 37) où il est dit que la *Massey-Ferguson* «avec ses importantes entreprises de fabrication tant au Canada qu'aux États-Unis sera en mesure de choisir l'endroit de toute expansion en tenant compte des conditions relatives au coût de production et au marché à ce moment-là». Nous reconnaissons aussi que les sociétés établies aux États-Unis profitent indiscutablement de leur situation avantageuse dans le marché nord-américain où les ventes sont volumineuses. Des événements défavorables par rapport aux taux de transport ou à nos taux de salaire pourraient rendre l'expansion en Amérique du Nord de nos moyens de production impossible du point de vue économique.

M. EMMERT: Un fois de plus, monsieur le président, je crois qu'il serait bon d'indiquer au moyen du graphique que voici ce que M. Alexander vient de vous dire. A partir de 1947, en prenant cette année comme base, nous avons indiqué sur cette carte le coût de l'acier laminé d'après l'indice des prix de gros, qui est représenté par la ligne rouge sur la carte que j'ai en main. Nous y avons aussi indiqué l'indice des prix des machines agricoles, au moyen de la ligne pointillée en noir et, au moyen de la ligne orangée, nous avons montré la moyenne des gains horaires de l'industrie du fer et de l'acier. Dans ce graphique en paliers, nous montrons ici en haut les augmentations des taux de transport, ou le rapport des taux de transport avec la base de 1947. Ces trois éléments, comme nous l'avons déjà dit, sont d'une importance énorme en ce qui concerne les prix que le client paie éventuellement les machines agricoles.

M. ALEXANDER: Maintenant, monsieur le président, nous parlerons de la question du transport.

Transport

La *Massey-Ferguson* s'efforce continuellement de réduire au minimum les augmentations de prix aux cultivateurs par les mesures qu'elle prend dans ses établissements et à l'égard des frais de distribution qui s'appliquent en dehors de ses portes. On ne saurait vous donner de meilleurs exemples à ce sujet que de vous signaler l'étude constante que nous faisons des frais de transport, notre recours aux modes de transport les moins coûteux et les plus efficaces, les nombreux appels (parfois heureux) que nous logeons au sujet des taux de transport, des conditions de chargement et d'autres règlements concernant le transport. Les documents que nous mettons à votre disposition relativement à cette déclaration nous font voir la vigilance qu'exerce la société pour maintenir les frais de transport exigés des cultivateurs aux plus bas niveaux possibles, en tenant compte de ce que les prix de transport sont établis par des organismes de l'État.

Les établissements canadiens situés dans la région de Toronto sont manifestement désavantagés par les taux de transport à des endroits de l'Ouest canadien comparativement aux usines situées dans la région de Molline (Illinois) et autres régions des États-Unis. L'avantage dont jouissent les usines américaines à l'égard des expéditions dans l'Ouest canadien varie actuellement de 60c. à 80c. les 100 livres par rapport à Toronto, dans le cas des wagonnées de 40,000 livres. Depuis la fin de la guerre, les taux de transport canadiens sur les machines agricoles ont augmenté de 138 p. 100, tandis qu'aux États-Unis l'augmentation a été de 113 p. 100. Dans le cas de notre entreprise, ces rapports et cette différence rendraient la vente de nos produits canadiens très difficile dans les grandes régions agricoles de l'Ouest central des États-Unis et de l'Ouest canadien. Comme nous comptons sur ces marchés pour écouler la plus forte partie de notre production canadienne, vous pouvez imaginer les craintes que nous éprouvons, non seulement en ce qui concerne nos actionnaires, mais aussi à l'égard des ouvriers employés dans nos établissements canadiens. Actuellement, les usines canadiennes de la région de Toronto ne jouissent d'un avantage en matière de taux de transport qu'à l'égard d'un territoire qui ne comprend que 15 p. 100 du marché continental. La difficulté que nous éprouvons à garder une part raisonnable du marché des États-Unis pour les moissonneuses-batteuses est attribuable en grande partie à l'augmentation des taux de transport.

Nous ferons observer au Comité que, en 1952, à notre demande, les chemins de fer ont diminué le poids minimum des chargements applicable aux machines agricoles, de 24,000 à 20,000 livres, dans certains cas, et à 18,000 livres, dans d'autres cas. Cela nous a permis de réaliser de fortes économies au chapitre du transport des expéditions de moissonneuses-batteuses.

En vue d'économiser sur le transport de pièces constituantes et de matières premières entre nos établissements, nous comptons en grande partie sur les camions de liaison et obtenons ainsi des taux d'environ 40 p. 100 inférieurs à ceux des voituriers publics.

En 1958, la *Massey-Ferguson* a inauguré un service direct de transport océanique entre le Royaume-Uni et Toronto pour ses tracteurs. L'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent a rendu cette méthode de transport encore plus avantageuse. On a eu recours dans une certaine mesure à ce service pour les expéditions directes de pièces constituantes du Royaume-Uni à Detroit.

Voici ce que nous avons aussi tenté pour réaliser toutes les économies de transport possible: (1) vérification de l'intérieur et de l'extérieur des comptes de transport, afin de s'assurer qu'on utilise les taux et les parcours les plus avantageux; (2) négociation de conventions d'entreposage en transit pour éviter des frais de transport distincts sur les marchandises expédiées des succursales aux concessionnaires; (3) encourager le plus possible les expéditions directes de la fabrique au concessionnaire par chargements entiers, ce qui lui permet d'obtenir des taux de transport moins élevés et supprime les frais de manutention et d'entreposage aux succursales; (4) payement d'avance des frais de transport aux succursales et aux concessionnaires, afin de s'assurer qu'on payera les bons taux et qu'on choisira les parcours qui donneront le service le moins coûteux et le plus efficace; (5) accepter la responsabilité des réclamations au sujet des pertes et des dommages, et ainsi soulager les concessionnaires de cette tâche et, en même temps, les faire profiter de nos connaissances spécialisées et de notre expérience dans ces domaines; (6) le recours aux privilèges du détournement et de l'entreposage en transit et, (7) l'utilisation de méthodes de chargement qui entraînent l'application de taux plus bas aux charges plus lourdes par wagon.

Conclusion

En ce moment, je devrais peut-être résumer les principaux points de ce mémoire et indiquer leur importance pour votre Comité.

Nous avons dit que la *Massey-Ferguson* est une société possédée par des Canadiens et exploitée à l'échelle mondiale. Nous représentons le Canada dans plusieurs pays de l'univers, de manière à faire honneur à notre pays.

Nous avons présenté les réalisations d'une importante entreprise canadienne de fabrication au cours des années d'après-guerre. Notre exposé démontre que cette société, en ce qui concerne son activité en Amérique du Nord, n'a pu atteindre son envergure actuelle qu'à cause de la liberté d'accès du marché des États-Unis.

Nous avons montré que la hausse prononcée des taux de transport rend la pénétration de ce marché de plus en plus difficile et nous avons déclaré que tout obstacle important à l'expédition de nos produits au marché américain—par l'augmentation des taux de transport ou autrement—rendrait notre situation très difficile. Ce n'est qu'au moyen de ventes massives aux États-Unis que nous pouvons empêcher l'augmentation du coût de production et mettre à la disposition des cultivateur canadien des produits ingénieusement conçus et pratiques.

Nous pouvons corroborer les conclusions du rapport Woods-Gordon d'après lequel notre société, en élaborant ses plans pour l'avenir, devra examiner attentivement les avantages qui découlent du coût de la main-d'œuvre canadienne pour une entreprise exploitée au Canada, au regard des avantages en matière de transport et autres d'une entreprise exploitée aux États-Unis.

Nous avons déclaré que notre direction était très entreprenante et qu'elle accomplissait de l'excellente besogne pour le compte de l'agriculture canadienne; néanmoins, nous n'avons pas réussi à réaliser des gains satisfaisants au cours des sept dernières années.

Les cultivateurs canadiens profitent non seulement des opérations de la *Massey-Ferguson* sur le marché universel, mais surtout de ses opérations sur le marché nord-américain. Nous vendons presque les deux tiers de la production de nos fabriques canadiennes aux États-Unis, ce qui nous permet de réaliser des économies d'une importance que nous ne pourrions pas atteindre autrement.

Nos opérations en Amérique du Nord ont profité à toute l'économie canadienne. Comme nous l'avons dit plus tôt au cours de notre exposé, nos exportations aux États-Unis, depuis 1949, se soldent par une balance commerciale nette de l'ordre de 460 millions de dollars en faveur du Canada. Autre chose très importante: nous alimentons le marché canadien sans protection douanière et nous n'en demandons aucune.

Nous avons indiqué que, dans les domaines où la *Massey-Ferguson* est en mesure de maîtriser les frais de production, nous avons adopté les lignes de conduite vigoureuses qui s'imposaient. Nous allons de l'avant dans cette voie, d'abord pour le compte de nos actionnaires, mais en sachant très bien que, pour faire profiter nos actionnaires et nos employés, il nous faut mettre à la disposition du cultivateur une meilleure machine que celle qu'il peut obtenir de nos concurrents, et à un prix de concurrence. La solution de ce problème exigera les plus grands efforts de ceux qui dirigent nos services de production de technogénie, de ventes, de relations ouvrières et de finance.

Le comité se rendra compte que, depuis quelques années, nous écoulons nos produits sur un marché que domine l'acheteur, et nous sommes certains que la preuve présentée par les associations de concessionnaires de machines agricoles le démontrera. D'autre part, comme nous l'avons déclaré, nous n'avons pas grand-chose à dire au sujet des prix que nous devons payer les principaux éléments de notre production. A ce point de vue, tout comme des cultivateurs,

nous sommes dans l'étau coût-prix. En tenant compte de cette situation, nous avons, du point de vue de la fabrication et de la vente, fait tout notre possible pour réaliser des économies.

En dernier lieu, nous avons exposé les motifs de notre inquiétude au sujet des revenus du cultivateur canadien, dont la situation financière influe beaucoup sur nos ventes et nos recettes. Vous vous rendrez bien compte que nos prix ne sont pas à leurs niveaux actuels à cause de bénéfices élevés que nous réalisons, car l'an dernier ils n'ont été que de 2.7 p. 100 sur l'ensemble de nos ventes mondiales.

Des économistes de grande renommée nous disent que les prix des produits agricoles sont bas à cause de la faible croissance de la demande pour ces produits, et à cause des rapides progrès de la production agricole au Canada, progrès auxquels notre industrie des instruments aratoires n'est pas étrangère.

Nous nous rendons bien compte du caractère insoluble du problème du revenu agricole, et nous espérons que le Comité, le gouvernement et les associations agricoles réussiront à y trouver une solution.

Soyez assurés, messieurs, de notre sympathique intérêt et de notre concours à l'égard des efforts que vous tentez pour venir en aide à l'agriculture canadienne. Nous avons confiance qu'on réussira à redonner plus de vigueur à l'industrie agricole au Canada, une industrie qui apportera une rémunération adéquate aux producteurs de denrées agricoles au Canada et à ceux qui leur fournissent les outils nécessaires.

Je vous remercie, messieurs, de votre bienveillante attention.

M. EMMERT: Monsieur le président, j'ajouterai simplement que l'exposé oral de M. Alexander n'est, en somme, que le résumé de la masse de renseignements détaillés qu'on trouvera dans le mémoire complet sous forme d'appendices.

Cela termine notre exposé oral et visuel. Mes collègues de la *Massey-Ferguson* et moi serons très heureux de répondre à toute question que les membres du Comité voudront poser.

Le PRÉSIDENT: Je vous remercie beaucoup, M. Emmert et M. Alexander. Avant d'aller plus loin, je désire présenter mes excuses à M. Emmert. J'ai oublié de le présenter officiellement au Comité. Je le ferai maintenant. M. Emmert est né sur une ferme, dans l'État d'Illinois. Il a reçu sa première formation scolaire dans l'État de Washington. Sa carrière d'homme d'affaires l'a vu passer successivement de l'industrie de l'automobile, aux avionneries, puis à l'industrie des instruments aratoires. Il n'est venu à notre bon pays, le Canada, qu'en 1947, et il est devenu citoyen canadien par naturalisation en 1956. Depuis son arrivée au Canada, M. Emmert a vécu et travaillé à Montréal Windsor et Toronto. Ses travaux l'ont obligé à voyager d'un bout à l'autre du Canada à plusieurs reprises et il a ainsi acquis une bonne connaissance de l'agriculture canadienne dans toutes les provinces.

Je prie les membres du Comité de poser leurs questions à M. Emmert, par l'entremise du président, et M. Emmert pourra à son tour demander à un de ses collègues de répondre.

M. MUIR (*Lisgar*): A la page 15 du mémoire, il est question des efforts qu'on a faits en vue d'uniformiser les pièces. N'êtes-vous pas d'avis que ce domaine particulier offre de multiples possibilités d'amélioration et d'expansion susceptibles de faire baisser le prix de revient.

M. EMMERT: Monsieur le président, si vous me permettez de répondre aux observations de M. Muir, je dirai que nous reconnaissons volontiers qu'il y a encore beaucoup à faire dans le domaine de l'uniformisation. En réalité, depuis deux ans, nous avons établi à notre service technique d'envergure mondiale un service qui consacre tout son temps à la question de l'uniformisation des pièces que fabrique notre société. En outre, le *Farm Equipment Institute*—

qui groupe tous les fabricants de machines agricoles—consacre beaucoup d'efforts en vue d'uniformiser les articles qui s'y prêtent entre les différents fabricants. Les écrous et les boulons sont des exemples manifestes en l'occurrence.

Nous ne voulons pas que vous gardiez l'impression qu'on n'a pas consacré beaucoup d'efforts à cette question jusqu'à présent. Actuellement, un cultivateur peut acheter un tracteur de la *Massey-Ferguson* et, s'il le désire, il peut acheter d'autres fabricants tout l'outillage qu'on pourrait attacher à ce tracteur. Les fabricants n'ont certainement pas l'intention de concevoir leurs modèles de manière qu'un client, qui aurait acheté une machine motrice, serait à tout jamais à la remorque de ce fabricant particulier. Du point de vue de la vente, ce serait une excellente chose; mais cette pratique pourrait être désastreuse du point de vue du marché des machines usagées.

M. MUIR (*Lisgar*): Je désire poser une question complémentaire. L'un des domaines qui cause peut-être beaucoup d'ennuis à vos clients cultivateurs, c'est qu'un grand nombre de vos pièces ne sont pas interchangeables entre vos machines. Je donnerai comme exemple la lame de vos moissonneuses-batteuses de douze pieds qu'on pourrait utiliser sur les andaineuses de douze pieds. Le moulinet-rabatteur, les lattes, les bras, et ainsi de suite, sont semblables; bien souvent, il n'y a qu'une bien légère différence, mais assez pour empêcher leur utilisation d'une machine à l'autre.

M. EMMERT: Nous avons discuté de cette question à l'hôtel hier soir. Dans le cas présent, je demanderai à M. Forsyth de vous donner une réponse plus détaillée que je ne pourrais le faire. M. Forsyth possède de vastes connaissances au sujet de cette industrie et de ce qui, pour nos clients, semblerait n'être que des variations minimes.

M. FORSYTH: Pour répondre à votre question, j'essaierai de vous donner un exemple. Ces dernières années, dans certaines régions de l'Amérique du Nord, l'andaineuse, par exemple, est devenue la machine dont on se sert normalement pour la fenaison. Une particularité d'une machine dont on se sert pour couper les récoltes de céréales mûres sur pied, c'est que la barre de coupe exige une lame dentelée dans un cas et une section à couteaux unis dans l'autre. Bien que les barres de coupe de comportent pas de changements fondamentaux, il a fallu apporter des changements importants dans l'angle des doigts et les attacher de façon différente. On utilise encore plusieurs des anciennes machines et nous devons fournir les pièces requises. Ainsi les clients ne voient pas la différence qui existe entre les doigts de ces lames.

M. MUIR (*Lisgar*): Autrement dit, dans les nouvelles machines, vous essayez plus ou moins d'uniformiser ces pièces.

M. FORSYTH: Le plus possible. Si ma mémoire est fidèle, nous ne fabriquons actuellement que trois sortes de doigts pour toutes nos andaineuses, nos faucheuses et nos moissonneuses-batteuses.

M. EMMERT: Si l'on veut bien me permettre d'ajouter un mot, je ferai observer que nous avons parlé de l'uniformisation il y a un instant. L'un des principaux produits sur lequel le service d'uniformisation de notre société travaille présentement est celui des sections de la lame. On lui a confié la tâche d'éliminer le plus grand nombre possible de sections de couteaux différentes que notre société fabrique à travers le monde. Des motifs bien égoïstes nous animent, car moins nous fabriquerons de modèles plus nous pourrons concentrer notre fabrication. Par exemple, notre fabrique de Woodstock, qui approvisionne l'Amérique du Nord en sections de couteaux, peut en fabriquer environ douze millions par année. Il y a plusieurs années que cet établissement ne fonctionne pas à pleine capacité. Il est évident que, si c'était possible, nous profiterions d'une production à coût moins élevé, et

nos clients en profiteraient aussi. Cependant, je vous ferai remarquer que l'uniformisation complète d'un article d'une assez grande importance comme la section de la lame pourrait compromettre l'efficacité de la machine qui l'utiliserait. Il est vrai qu'une lame pourrait couper du foin sec, du foin humide, de l'avoine ou du blé, mais elle ne les couperait probablement pas de la façon la plus efficace.

Nous savons que certains de nos clients n'utilisent pas, pour des raisons personnelles, les sections que nous leurs recommandons pour certains usages, parce qu'ils conduisent leurs machines de la manière qu'ils jugent la plus efficace. Certains conduisent leur machines à grande vitesse, tandis que d'autres préfèrent aller plus lentement.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une question sur un autre sujet, et qui est complémentaire à celle de M. Muir. M. Forsyth nous a dit qu'on cherchait à uniformiser les doigts. La *Massey-Ferguson* fabrique une faucheuse qui utilise trois séries différentes de doigts. Cela pose un problème fort complexe aux revendeurs de tout l'Ouest canadien. Elle a mis sur le marché une faucheuse qui utilise trois séries différentes de doigts tranchants. Certes cette société a beaucoup de chemin à parcourir pour en arriver à l'uniformisation.

M. FORSYTH: De quelle machine s'agit-il?

M. HORNER (*Acadia*): Je parle de la faucheuse stabilisée Dyna. On fabrique une des barres de coupe à Detroit, et l'autre en Angleterre.

M. EMMERT: Je suis certain qu'il doit y avoir une erreur, parce qu'aucune de nos barres de coupe n'est fabriquée aux États-Unis.

M. HORNER (*Acadia*): Eh bien, je crois qu'elles sont venues de là, du moins, l'une ou l'autre en vient.

M. FORSYTH: Vous parlez de la faucheuse à triangle?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. FORSYTH: Il se peut que, si cette faucheuse a été fabriquée avant 1954 ou même en 1954, que les barres aient pu venir de différentes sources, mais je ne crois pas qu'il en soit venu d'Angleterre jusqu'à ce moment-là.

M. HORNER (*Acadia*): Je l'ai achetée en 1956. C'est une bonne faucheuse, mais elle a causé bien des maux de tête aux concessionnaires. Celui avec qui je fais affaires a une série complète de couteaux en main. On a essayé de les simplifier un peu, mais y a encore beaucoup à faire dans le domaine de l'uniformisation à cet égard.

M. FORSYTH: A ce sujet, je dirai qu'on a d'abord fabriqué cette faucheuse en vue de travaux sylvicoles, non pas à des fins agricoles. Avant que nous achetions cette compagnie, nous reconnaissons qu'on pouvait adapter cinq différentes séries de doigts à cette machine; je crois que c'est cinq. On en utilisait une série pour une récolte dont je ne peux me rappeler le nom immédiatement. Oh! oui, c'était le trèfle Medina, qui exigeait l'utilisation d'un doigt spécial.

M. HORNER (*Acadia*): Et pour cette même faucheuse on vendait deux couteaux différents, et cependant les trous des sections diffèrent d'un huitième de pouce. Un cultivateur pouvait aller acheter une section et constater qu'elle ne s'adaptait pas à sa lame, parce qu'il y avait un écart d'un huitième de pouce entre les trous.

Vous pourriez croire que c'était pour une machine *John Deere*. Il devrait être entendu qu'on ne varie pas les trous à l'égard du même couteau dans la même faucheuse.

M. PETERS: Je désire poser une question complémentaire: quels rapports existe-t-il concernant l'uniformisation de cet outillage entre le système mé-

trique et notre sytème américain? A quel point l'uniformisation a-t-elle progressé dans cette industrie à la suite de la collaboration visant à réduire les étalons de mesure?

M. EMMERT: Pour répondre à M. Peters, je dirai qu'on a accompli une somme considérable de travail en ce sens. Et en ce qui concerne le problème de changer les mesures du système métrique dans notre propre entreprise, nous n'avons qu'une chose à faire, c'est de recourir à notre service technique central. Si une pièce est créée en France, et qu'on puisse l'utiliser en Angleterre ou en Amérique du Nord, il nous faut tout simplement transposer de la mesure métrique à la mesure du pouce. Du point de vue de la fabrication, surtout dans le cas d'une société comme la nôtre qui fait affaire partout dans le monde, il serait bien à souhaiter que tout se fasse d'après le système métrique. Mais malheureusement, en tant que fabricants, nous ne sommes pas en mesure de le faire.

Il est entendu que nos ventes, dans les pays où le système métrique n'est pas en vigueur, en souffriraient considérablement si nous cherchions à l'y introduire.

Le PRÉSIDENT: Il est presque temps de lever la séance. Nous nous réunirons de nouveau ici à 2 h. et demie. Je prie les membres de reprendre cet après-midi les sièges qu'ils occupent présentement, parce que cela simplifiera le travail de nos sténographes. Je demande aussi à ceux qui désirent poser des questions en français de s'asseoir aussi en avant que possible, parce que cela aidera l'interprète à traduire leurs questions.

A vous maintenant, monsieur Horner.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une question sur un autre sujet. A la page 9 de votre mémoire, vous déclarez que la *Massey-Ferguson* fixe les prix de ses produits aux revendeurs canadiens au même niveau que celui qu'elle accorde à ses revendeurs des États-Unis. Autrement dit, vous laissez entendre que les cultivateurs du Canada et ceux des États-Unis sont sur le même pied, en matière de prix.

Comment ces prix se comparent-ils à ceux qui ont cours en Grande-Bretagne? Je pense au *Massey-Ferguson 35* qu'on fabrique et vend en Grande-Bretagne, et qu'on vend aussi au Canada et aux États-Unis. Les prix sont-ils les mêmes?

M. EMMERT: Je répondrai à M. Peters et à M. Horner en disant que le tracteur 35 de la *Massey-Ferguson* est fabriqué en deux modèles; l'un est fabriqué en Grande-Bretagne, et l'autre est monté à Detroit de pièces fabriquées en Grande-Bretagne. Pour des raisons de régie interne, nous avons décidé—et c'est aussi une excellente chose pour l'économie de notre pays—d'importer de Grande-Bretagne les tracteurs 35 de la *Massey-Ferguson* dont nous avons besoin au Canada. Ce n'est pas le même tracteur que nous vendons aux États-Unis. Il est pourvu du même moteur et de la même transmission, mais c'est un modèle différent, et on y trouve certaines différences, d'importance secondaire.

Quant aux prix que les revendeurs paient ces tracteurs en Grande-Bretagne, je le regrette, mais je ne possède pas ce renseignement.

M. HORNER (*Acadia*): Je n'ai peut-être pas bien posé ma question, mais je désirerais savoir à quel prix la société les vend? Les vend-on au même prix que sur notre continent?

M. EMMERT: Je le répète, je ne sais pas quel prix la société exige du revendeur en Grande-Bretagne, parce que le mode de distribution y est entièrement différent de celui que nous employons en Amérique du Nord. En second lieu, la grande majorité des tracteur fabriqués en Grande-Bretagne par la *Massey-Ferguson* sont exportés et non vendus sur le marché domestique. Je regrette de ne pouvoir vous fournir ces chiffres.

M. KORCHINSKI: Peut-on dire alors que le prix diffère dans chaque pays en dehors du marché de l'Amérique du Nord?

M. EMMERT: On pourrait affirmer, je crois, que le prix de n'importe quel article choisi serait différent dans presque tous les pays.

Nous croyons que notre ligne de conduite en ce qui concerne la vente au cultivateur canadien à des prix—ou plutôt au concessionnaire canadien—à des prix pas plus élevés que ceux que nous exigeons du concessionnaire américain, est une ligne de conduite très progressive. Cependant, quant à savoir ce que les concessionnaires de France, de Grande-Bretagne, d'Algérie, du Brésil, ou de l'Inde paient en réalité n'a aucun rapport avec la situation du marché en Amérique du Nord.

M. KORCHINSKI: Mais l'ensemble de vos affaires doit influer sur les ventes dans d'autres pays. Les bénéfices nets globaux réalisés par la société ont un rapport direct avec les ventes dans ces pays, et les prix que vous obtenez de ces revendeurs.

M. EMMERT: Je puis vous assurer, je crois, que les prix exigés par notre société des concessionnaires dans les autres 140 pays de l'univers où nous faisons affaires, sont déterminés par une ligne de conduite et des principes semblables à ceux que nous appliquons ici. C'est le marché qui fixe les prix. Notre coût de production est secondaire. Je le sais pertinemment. Le revendeur en Inde paiera un tracteur un prix sensiblement plus élevé que le revendeur du Canada. Je le sais. ne saurais dire ce que paie le revendeur de Grande-Bretagne. Mais je sais qu'il paie un produit de la *Massey-Ferguson* ce que ce produit vaut sur le marché de Grande-Bretagne comparativement à celui de ses concurrents.

M. KORCHINSKI: Est-ce à cause des frais de transport qu'on y ajoute ou à cause d'une ligne de conduite différente, ou à cause d'un prix différent établi à l'égard de ces pays?

M. EMMERT: Non, la ligne de conduite, comme j'ai essayé de vous le dire, est identique; mais nous devons tenir compte de la situation du marché, de la concurrence et des prix quantitatifs. Il n'y pas de toute à ce sujet. Et ces considérations s'appliquent également aux autres entreprises privées.

M. SMALLWOOD: Pouvez-vous établir une comparaison entre ce que vous coûte la production d'un tracteur *Massey-Ferguson 35* au Canada et ce qu'elle vous coûte en Grande-Bretagne?

M. EMMERT: Nous ne fabriquons pas de tracteurs au Canada. On pourrait établir une comparaison à ce sujet entre les États-Unis et la Grande-Bretagne. A cause de la grande proportion de pièces constituantes importées de Grande-Bretagne qui entrent dans les tracteurs montés à Détroit, le coût fondamental serait pratiquement le même. D'un point de vue égoïste, nous aurions avantage à importer les tracteurs des États-Unis, car de cette manière nous augmenterions le volume de la production de notre établissement en Amérique du Nord; mais pour les motifs dont je vous ai fait part, nous avons décidé d'importer de Grande-Bretagne les «35» dont nous avons besoin au Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Pourquoi le tracteur importé directement de Grande-Bretagne commande-t-il un prix différent de celui que le tracteur qui vient directement de Detroit? Je songe à la situation d'un concessionnaire de l'Ouest canadien qui a reçu un tracteur directement de Grande-Bretagne. Il commandait un prix différent, plus les frais de transport au revendeur, que celui qui venait directement de Detroit.

M. EMMERT: Je ne savais pas que des tracteurs identiques étaient expédiés à des revendeurs de l'Ouest canadien de ces deux sources.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois que c'est arrivé.

M. EMMERT: Si c'est arrivé, c'est bien extraordinaire. Voici notre série de tracteurs. Ce sont les tracteurs que la *Massey-Ferguson* vend en Amérique du Nord.

Nous parlons en ce moment du modèle 35 que nous fabriquons en Grande-Bretagne, ainsi qu'à Detroit. On en fabriquera aussi un modèle semblable au Brésil, en Inde et aussi en France. Mais ils comporteront tous des variantes. Le modèle 50 est une variante du modèle 35, et on ne le fabrique qu'en Amérique du Nord, où il est utilisé à des travaux quelque peu différents. On avait d'abord créé le modèle 65, surtout pour le marché de l'Amérique du Nord; mais il gagne graduellement la faveur de l'Europe et de la Grande-Bretagne. C'est la Grande-Bretagne qui fabrique ce tracteur pour le marché domestique; mais c'est l'établissement de Detroit qui alimente le marché de l'Amérique du Nord.

M. FORSYTH: Le modèle 65 a d'abord été créé pour le marché nord-américain. Il gagne maintenant la faveur de l'Europe et de la Grande-Bretagne, et on a commencé la fabrication en Grande-Bretagne. Cependant, c'est l'établissement de Detroit qui approvisionne le marché nord-américain. Ce n'est que dans le cas du petit tracteur que nous recourons aux importations de Grande-Bretagne au Canada.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous lèverons la séance jusqu'à 2 h. et demie cet après-midi. Je vous remercie.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

LUNDI 1er mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, au cours des délibérations de ce matin, il a été question de la reproduction des graphiques qu'on nous a montrés. Si nous voulons qu'ils paraissent en appendice, le Comité devra faire une proposition à cet égard; quelqu'un devra proposer et un autre appuyer la motion.

M. KORCHINSKI: Je fais cette proposition.

M. SOUTHAM: J'appuie la motion.

Le PRÉSIDENT: Vous avez entendu la proposition. Y a-t-il discussion à ce sujet? L'impression du compte rendu de la séance d'aujourd'hui prendra plusieurs jours, de sorte que vous n'aurez peut-être pas votre fascicule d'ici quelque temps. Le Comité adopte-t-il la motion.

(La motion est adoptée.)

Au moment de lever la séance pour le lunch, M. Korchinski posait des questions, je crois.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, afin de faciliter la lecture et l'intelligence des délibérations, je crois que le président ferait bien de diriger l'interrogatoire de manière qu'on étudie certains aspects du mémoire en premier lieu et qu'on passe aux autres ensuite. Cela assurera une certaine continuité à nos questions.

Le mémoire comprend six parties, et même le chapitre A est divisé en six parties. Nous pourrions peut-être étudier ces chapitres et en arriver ainsi à une meilleure conclusion.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres commentaires au sujet de notre façon de procéder?

M. CLANCY: J'appuie la proposition qu'on vient de faire. Nous avons déjà étudié le chapitre général A, et je propose que le Comité étudie les divers appendices à la suite. Commençons par l'appendice B, et passons ensuite à C, D, E et F.

Le PRÉSIDENT: Je crois savoir que le Comité désirait faire une revue de la Partie A, la déclaration générale, et de certains aspects qu'on a soulevés au cours de l'interrogatoire.

M. CLANCY: Ce n'est pas ce que j'ai proposé. Nous avons déjà étudié le chapitre A. Nous allons passer maintenant aux divers appendices, et je propose que le Comité ne pose de questions qu'au sujet de l'appendice B pour commencer.

M. KORCHINSKI: Ma question a trait à un sujet qu'on a soulevé plus tôt. Comment pourrais-je passer à la partie B en partant de là?

M. HORNER (*Acadia*): Votre question se rattache à la partie B, «ventes, prix, aspects financiers et bénéfices».

M. KORCHINSKI: Je crois que nous devrions laisser cette décision au président.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous devrions consacrer encore un peu de temps à la partie A, et passer ensuite à la partie B.

M. HORNER (*Acadia*): La partie A est un résumé du reste du mémoire.

M. CLANCY: On trouvera les détails dans les appendices.

Le PRÉSIDENT: M. Korchinski continuera maintenant, parce qu'il avait la parole au moment où nous avons levé la séance pour l'heure du lunch.

M. KORCHINSKI: Ma question a trait à une réponse de M. Emmert, qui a déclaré qu'il ne savait pas quel serait le prix exigé du concessionnaire en Grande-Bretagne par la *Massey-Ferguson*. Il a dit également qu'à sa connaissance le prix serait plus élevé en Inde.

Avant que le Comité commence ses travaux, l'automne dernier, j'ai écrit à la société pour lui demander de me fournir un état comparatif des prix de différentes machines, comme les tracteurs, les moissonneuses-lieuses, les moissonneuses-batteuses, les presses à fourrage, et le reste, dans les différents pays du monde.

Je désirais obtenir une telle comparaison. Je n'ai pas reçu de réponse et je demande si la société ne veut pas fournir des renseignements de cette nature au Comité; si tel est le cas, j'aimerais connaître ses raisons.

M. EMMERT: Monsieur le président, si vous nous le permettez, les membres de notre groupe aimeraient répondre debout, afin que les gens à l'arrière de la salle puissent voir quel est celui qui parle.

M. Korchinski a parfaitement raison. J'ai répondu, comme il l'a dit, ce matin. La vérité est que je ne puis vous dire ce que le revendeur en Grande-Bretagne payerait le tracteur modèle 35, par exemple.

M. KORCHINSKI: Je ne tiens pas à savoir le prix exact, mais j'aimerais savoir s'il y a une différence? Le concessionnaire canadien paye-t-il plus cher ou moins cher que celui du Royaume-Uni?

M. EMMERT: Tout ce dont je suis certain, c'est qu'il y a une différence, car il s'agit d'un marché différent.

M. KORCHINSKI: Comment le prix différerait-il? Serait-il plus élevé ou moins élevé?

M. EMMERT: Je ne saurais dire.

M. HORNER (*Acadia*): Le contrôleur ou quelqu'autre représentant pourrait peut-être nous le dire.

M. EMMERT: Je me demande si M. Penney en sait quelque chose?

M. N. H. PENNY (*contrôleur*): Non. Nos fonctions n'ont trait qu'au secteur nord-américain. Je crains fort de ne pas avoir les autres données. Je suis certain que je ne les ai pas ici.

M. KORCHINSKI: Y aurait-il inconvénient à les fournir au Comité plus tard, lorsque vous les aurez obtenues?

M. EMMERT: Avez-vous écrit à notre société?

M. KORCHINSKI: Oui, je l'ai fait.

M. EMMERT: Me fourniriez-vous la copie de votre lettre avant que je parte aujourd'hui? Nous vous répondrons en termes appropriés?

M. KORCHINSKI: Très bien. Si ces renseignements étaient communiqués au Comité, ce serait tout aussi bien.

M. EMMERT: Nous le ferons aussi promptement que possible. Je ne saurais dire si nous avons toutes les listes de prix à Toronto.

M. HORNER (*Acadia*): D'après les renseignements fournis à l'enquête de 1937, la société a déclaré alors qu'elle n'avait qu'un prix qui s'appliquait dans tout l'univers, auquel s'ajoutaient les frais de transport, et le reste. Je crois que nous devrions établir si les prix varient selon les continents et, le cas échéant, on devrait établir le fait.

Le PRÉSIDENT: M. Emmert a dit qu'il s'efforcerait de nous obtenir ces renseignements le plus tôt possible.

Désirez-vous poser une question, monsieur Korchinski?

M. KORCHINSKI: Non, monsieur le président; je n'ai pas d'autres question à poser pour l'instant, pourvu qu'on nous obtienne ces renseignements.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Monsieur le président, je désire poser une question complémentaire au sujet des prix outre-mer.

Le PRÉSIDENT: Faites.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): M. Emmert a-t-il dit que la société exigerait le plus haut prix qu'elle pourrait obtenir sur ce marché? C'est ce qu'il a dit ce matin. Il a dit que le prix dépendrait du marché.

M. EMMERT: Monsieur le président, je le regrette, mais je n'ai pas bien saisi le nom de l'honorable député.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Horner.

M. EMMERT: Il y en a deux alors.

Le PRÉSIDENT: Non, il y en a trois.

M. EMMERT: Monsieur le président, je ne pense pas que nous ayons dit que nous exigerions tout ce que nous pourrions obtenir du marché, mais que nos prix étaient déterminés par la demande et les debouchés. Je soutiens qu'il y a une grande différence entre ce que nous avons dit et ce que vous venez de nous dire.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Certains de mes amis sont allés en Écosse l'an dernier. Ils m'ont dit qu'ils auraient pu y acheter un tracteur *M.35* à meilleur marché qu'au pays et économiser de $300 à $400. En l'achetant d'un concessionnaire outre-mer et en tenant compte des frais de transport et du reste, ils auraient pu le faire expédier au Canada et épargner de $300 à $400. S'il en est ainsi, je vous ferai observer qu'un revendeur indépendant au Canada aurait avantage à se rendre en Angleterre pour y acheter ces tracteurs et les faire expédier au Canada, parce qu'il n'y a pas de droits de douane à acquitter. Il y a libre échange en la matière.

M. EMMERT: Monsieur le président, permettez-moi de vous rapporter un incident qui a fort ennuyé notre directeur général des ventes, M. Forsyth, ces derniers mois. De fait, un particulier cherche à faire exactement ce que vous dites, sur le littoral de l'Ouest.

M. HORNER (*Acadia*): Bien.

M. EMMERT: En réalité, ce débrouillard habitait l'État de Washington, je crois; mais il essayait de vendre ces tracteurs en Colombie-Britannique. Au cours de ces derniers mois, j'ai constaté que M. Forsyth semblait ne plus s'inquiéter à ce sujet, et je lui ai demandé en me rendant ici ce qui en était.

Apparemment, ce particulier s'est rendu compte que cette entreprise n'était pas payante. A tout événement, il n'importe plus de tracteurs pour les revendre.

Cependant, rien ne saurait empêcher un commerçant d'acheter des tracteurs où bon lui semble dans le monde libre et de les importer. Tous ceux qui sont ici savent qu'il se fait beaucoup d'importation au Canada et tous ceux parmi nous qui s'intéressent de près à l'industrie savent que beaucoup de ces importateurs ne restent pas en affaires bien longtemps.

Le PRÉSIDENT: Désirez-vous poser une question, monsieur Gundlock?

M. GUNDLOCK: Avec tout le respect que je vous dois, pourriez-vous me dire si la situation serait la même dans le cas d'un revendeur de l'État de Washington que dans le cas d'un revendeur en Colombie-Britannique? Les États-Unis frappent-ils les produits britanniques de droits de douane, tandis que le Canada ne le ferait peut-être pas?

M. EMMERT: Je ne peux répondre à cette question. Sommes-nous au courant des droits de douane imposés aux États-Unis sur les produits britanniques?

M. ALEXANDER: Il y a préférence dans le cas du Canada.

M. EMMERT: Je crois que les machines agricoles importées de Grande-Bretagne aux États-Unis n'acquittent pas de droits.

M. GUNDLOCK: Au sujet des machines agricoles?

M. EMMERT: Je sais qu'il en est ainsi, du moins dans le cas des pièces constituantes que nous importons des fabriques de Grande-Bretagne à Détroit.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous déclarez que le prix en Grande-Bretagne est proportionné au prix en Amérique du Nord, parce que, si ce commerce n'était pas profitable, ce particulier reprendrait ses opérations en Colombie-Britannique.

M. EMMERT: Je ne veux aucunement laisser entendre que nous établissons les prix de l'Amérique du Nord en fonction du prix marqué en Grande-Bretagne. Nous ne procédons aucunement de cette façon.

M. HORNER (*Acadia*): Pouvez-vous nous dire comment vous établissez les prix pour l'Amérique du Nord?

M. EMMERT: Oui, ce n'est pas difficile.

Tout d'abord, nous essayons de découvrir à quels prix on vend les produits semblables. Nous cherchons à déterminer alors si en établissant un prix de concurrence nous couvririons tous nos frais d'exploitation. Le cas échéant, tout est pour le mieux. Cependant, si ce prix de concurrence est insuffisant, nous devons alors prendre des mesures pour ramener notre prix de revient à cette base de concurrence.

Le PRÉSIDENT: Désirez-vous poser une question, monsieur Korchinski?

M. KORCHINSKI: Je désire poser une question complémentaire. Par exemple, vous avez produit un article qui n'avait pas de concurrence, c'est-à-dire la moissonneuse-batteuse automotrice. Vous aviez un marché pour cette machine. Dans ce cas, vous ne pouviez pas établir de comparaison avec un produit similaire; alors, quel était le principe qui vous guidait?

M. EMMERT: Je ne puis répondre à ce qui n'est réellement qu'une question hypothétique, parce que cette situation n'existe pas.

M. KORCHINSKI: Mais elle a existé dans le passé.

M. EMMERT: Oui, vous avez peut-être raison jusqu'à un certain point. Cependant, je ne sais pas quelle était la ligne de conduite suivie alors pour établir les prix.

M. CLANCY: La *Massey-Ferguson* est une société complète en elle-même avec des entreprises dans toutes les parties de l'univers. Croyez-vous

sincèrement qu'en important les pièces constituantes et le tracteur britannique de Grande-Bretagne, vous vendez au cultivateur canadien un article à meilleure condition que si vous l'obteniez de votre fabrique de tracteurs des États-Unis? On a déclaré ce matin que, dans un marché libre-échangiste en Amérique du Nord, la concurrence se fonde sur les salaires et les frais de transport. Je ne m'intéressse pas à votre système de comptabilité. Je sais que les impôts varient selon les pays. Cependant, en important votre *Massey-Ferguson 55* de Grande-Bretagne, est-ce que cela vous permet de mieux faire face à la concurrence sur le marché canadien que si vous obteniez ce tracteur des États-Unis? En plus de la question du libre-échange qui s'applique à cette région, nous savons qu'il faut tenir compte de la taxe de vente et de divers autres éléments. Voici ma troisième question: est-ce que cette marge dont jouit la *Massey-Ferguson* sert de stimulant au revendeur, ou en fait-on bénéficier le client?

M. EMMERT: Comme nous sommes saisis de trois questions, je crois que nous devrions commencer par répondre à la première. Voulez-vous la poser de nouveau?

M. CLANCY: Est-ce que la *Massey-Ferguson*, en tant que société mondiale, complète en elle-même, croit qu'en important le tracteur 55 de Grande-Bretagne, et en important les pièces constituantes aux États-Unis, elle est en mesure de faire face à la concurrence? Autrement dit, si vous deviez fabriquer cet article entièrement en Amérique du Nord, seriez-vous incapable de faire face à la concurrence à l'égard de la qualité des produits que vous fournissez?

M. EMMERT: Pour commencer, j'aimerais être certain que nous nous comprenons bien l'un l'autre au sujet de la terminologie. Le seul tracteur que nous importons de Grande-Bretagne sur ses roues est le modèle 35.

M. CLANCY: Je m'excuse.

M. EMMERT: Nous montons ce tracteur à Détroit en grande partie de pièces constituantes importées de Grande-Bretagne. Nous sommes certains qu'en tant qu'entreprise universelle complètement intégrée, il est à l'avantage de nos clients, de nos concessionnaires et de la société de recourir à ce mode de production, par exemple, centraliser au plus haut degré possible dans un domaine. Tout d'abord, nous jouissons de l'avantage bien connu de la production massive. En second lieu, nous pouvons nous permettre un outillage plus perfectionné et ainsi obtenir un produit de meilleure qualité. En troisième lieu, nous n'avons pas besoin de stocks aussi considérables en procédant ainsi. Ce sont des avantages d'ordre économique qui, si nous n'en jouissions pas, nous empêcheraient de faire face aussi facilement à la concurrence sur le marché canadien.

M. CLANCY: Autrement dit, en tant qu'entreprise intégrée, vous croyez qu'en ce qui concerne ce modèle particulier vous êtes en état de faire face à la concurrence, parce que vous le fabriquez en Grande-Bretagne et l'importez ici, et qu'il en résulte des échanges dans les deux sens; on achète notre blé et nous achetons des machines.

M. EMMERT: Il n'est pas nécessaire de faire intervenir un autre produit comme le blé. A nos usines de Toronto, par exemple, nous fabriquons toutes les manivelles utilisées dans nos moissonneuses-batteuses partout. C'est parce que nous avons un outillage très perfectionné à Toronto et nous ne pourrions pas nous permettre de le doubler ailleurs. Nous ne pourrions pas supporter les frais qu'entraînerait la production des manivelles d'une autre manière ailleurs, et nous obtenons de meilleures manivelles en procédant ainsi. Notre service technique, en ce qui concerne les moissonneuses-batteuses, est centralisé à Toronto. Cette ligne de conduite s'applique dans les deux sens. Cette année, nous avons

fabriqué 120 grosses moissonneuses-batteuses à moteur diesel dans nos établissements de Toronto pour les vendre en Grande-Bretagne et en France. Voilà un des avantages d'une entreprise intégrée. Les concessionnaires du Royaume-Uni et de la France ne savent pas si cette moissonneuse-batteuse aura la faveur des acheteurs, de sorte que, dans le cas présent, il est plus sensé de les fabriquer au Canada et de les expédier dans ces pays. Si cette machine est jugée satisfaisante et qu'elle soit très en demande, je ne doute pas que plus tard on la fabriquera en Angleterre et peut-être en France.

M. CLANCY: Dans votre mémoire, vous avez souligné que votre production de moissonneuses-batteuse était établie au Canada et que vous aviez accès au marché libre nord-américain, parce que vous jouissiez d'un certain avantage du point de vue des salaires horaires; nos frais de transport seraient peut-être un peu trop élevés pour nous permettre de faire face à la concurrence sur ce marché, si nous ne jouissions pas de cette marge. Nous n'entrerons pas dans les détails des frais de transport ou de toute autre chose, mais le fait est que vous pouvez monter ce tracteur en utilisant des pièces constituantes d'origine britannique et réaliser ainsi des économies sensibles dont vous faites profiter le client.

M. EMMERT: Si je ne m'abuse, vous avez demandé directement si cette économie, le cas échéant, profitait au concessionnaire ou au client.

M. CLANCY: Non, je vais énoncer autrement cette question. Je voudrais savoir si cette économie est affectée à la publicité ou si l'on en fait bénéficier directement le client?

M. EMMERT: Nous préférerions, naturellement, cette dernière façon de l'utiliser, parce qu'en consentant des prix plus avantageux nous attirerions un plus grand nombre de clients. C'est là, bien entendu, notre objectif. Je ferai aussi remarquer que, sans les économies que nous réalisons en étant une compagnie intégrée, nous serions moins en mesure de faire face à la concurrence et nos concurrents prendraient une plus grande partie du marché. Que cela nous plaise ou non, nous ne sommes pas au premier rang en ce qui concerne le volume des ventes dans l'univers.

H. HORNER (*Acadia*): Quel pourcentage du marché canadien votre société accapare-t-elle?

M. EMMERT: Nous n'avons pas de moyens exacts pour le déterminer. Nous devons en réalité nous en tenir aux données du Bureau fédéral de la statistique et tout n'y est pas uniforme. Nous aimons croire que nous occupons la première place sur le marché canadien; mais un autre de nos concurrents contesterait peut-être cela. Je suis d'avis qu'il n'y a pas une grande différence.

M. HORNER (*Acadia*): Ne pourriez-vous pas faire une conjecture au sujet du pourcentage?

M. EMMERT: Non, je ne suis pas en état de le faire à cause de l'inexactitude des données qu'on nous fournit comparativement à ce que nous vendons réellement.

M. MCINTOSH: Ma question s'ajoute, je crois, à ce qu'a demandé M. Clancy. Cependant, j'aimerais commencer par faire observer que le mandat du Comité consiste à faire enquête sur le prix des machines agricoles aux fins, je suppose, de déterminer la raison du prix apparemment élevé exigé de l'acheteur. Les déclarations contenues dans la partie A de votre mémoire m'intéressent beaucoup, bien que ma question puisse se rattacher également à la partie B. La première déclaration que je veux commenter commence au bas de la page 4.

> ...ces dernières années, les prix auxquels nous avons vendu nos produits n'ont pas couvert le coût de production et rapporté un rendement raisonnable sur le capital.

La deuxième déclaration qui m'intéresse se trouve à environ un quart du haut de la page suivante:

> Nos éléments les plus importants en matière de prix de revient sont l'acier, la main-d'œuvre et le transport, et nous ne pouvons pas grand-chose à ce sujet.

Vous avez dit, je crois, en réponse à l'une des questions posées, qu'on fabriquait dans un autre pays parce que de cette manière on réduisait le prix de revient, en augmentant le volume de la production et en diminuant les stocks en entrepôt. Un témoin qui a comparu plus tôt ici a répondu, lorsqu'on lui a demandé à quoi il attribuait le coût élevé des machines, qu'il fallait l'attribuer à trois facteurs. Il les a exposés un peu comme vous l'avez fait, mais il a dit que c'était le coût du matériel, le coût du transport et le coût de la main-d'œuvre. Je me demande si vous pouvez vous procurer l'acier, dans un de ces pays étrangers, par exemple, à meilleur marché qu'au Canada, si la main-d'œuvre y est moins cher, de même que le transport. Étant donné les adoucissements des droits de douane, comme vous pourriez dire, sur les importations de machines agricoles au Canada que vous fabriquez en pays étrangers, est-ce que le coût de la machine fabriquée sera moins élevé pour l'acheteur canadien?

M. EMMERT: Je ne suis pas certain de bien comprendre la question. Pourriez-vous être un peu plus explicite?

M. MCINTOSH: Tout d'abord, est-ce que d'autres facteurs influent sur l'insuffisance de vos bénéfices à l'exception du coût du matériel, du coût de la main-d'œuvre et des frais de transport? des facteurs autres que notre Comité devrait étudier en vue de déterminer la raison du prix élevé exigé de l'acheteur pour ses machines agricoles? C'est là une question.

M. EMMERT: Je dois répondre, naturellement, que de notre point de vue, comme nous avons essayé de l'expliquer ici, nous ne considérons pas que le prix des machines est élevé; un point, c'est tout.

M. MCINTOSH: L'acheteur le pense, autrement le présent Comité ne siégerait pas pour étudier cette question.

M. EMMERT: Les prix ont augmenté, c'est vrai. Nous courons un grand danger, je crois, si ces éléments de prix de revient que vous avez énumérés ne sont pas réglementés, de voir notre pays sans industrie dans le domaine des instruments aratoires. Nous avons dit qu'abstraction faite du coût moins élevé de la main-d'œuvre dont l'industrie canadienne bénéficie, il y aurait plus d'avantages à nous établir aux États-Unis à cause des risques en matière de transport auxquels nous sommes exposés ici. Les lois actuelles ne renferment aucune disposition de nature à empêcher les étrangers d'envahir notre marché, à des prix que j'ignore. On pourrait expédier des machines ici. Nous savons pertinemment, par exemple, que la main-d'œuvre est moins cher au Japon qu'ici. La matière première y est meilleur marché aussi. Il faut opposer ces éléments aux frais additionnels de transport que comporte la distance. Notre situation ne diffère pas de celle des autres industries canadiennes, en ce sens que nous courons de grands dangers si ces frais ne sont réglementés. Il y a un autre élément du prix de revient que tous ceux qui chercheront à faire concurrence à nos sociétés canadiennes bien établies ne devront pas oublier: ce sont les dépenses en immobilisations que comporte une entreprise comme celle que la *Massey-Harris* et la *Massey-Ferguson* ont mise sur pied au cours du dernier siècle et que nos bons concurrents ont dû fournir aussi au cours de cette même période. Les gens se renseigneront avant de placer les capitaux requis par une telle entreprise, et s'ils examinent les revenus des sociétés déjà établies, ils verront qu'ils sont bas.

M. MCINTOSH: Vous avez répondu à ma deuxième question indirectement, je crois. Cependant, je la poserai de nouveau pour le compte rendu. Peut-on

se procurer le matériel à un prix moins élevé dans d'autres pays qu'au Canada? Pouvez-vous obtenir la main-d'œuvre dans d'autres pays à meilleur compte qu'ici. Est-ce que les frais de transport sont moins élevés dans d'autres pays?

M. EMMERT: Nous répondrons à cette question point par point. Il est certainement possible d'obtenir de la main-d'œuvre à meilleur compte dans d'autres pays. Il est possible d'y obtenir de l'acier à un prix plus bas qu'ici; c'est la matière première principale. Quant aux frais de transport, il importe peu que le coût du transport d'une moissonneuse-batteuse soit moins élevé par mille en Grande-Bretagne qu'au Canada, parce qu'il faut la transporter au Canada pour la mettre sur le marché. Je ne peux répondre à votre question de façon significative.

M. NASSERDEN: Quel pourcentage du prix global d'une machine représentent la main-d'œuvre, l'acier et le transport?

M. EMMERT: Il est très difficile de répondre à cette question. En réalité, on ne saurait y répondre en termes généraux.

M. NASSERDEN: Je m'en rends compte. Cependant, j'ai posé cette question en songeant aux frais de publicité. Est-ce un élément important du coût de l'exploitation d'une entreprise aujourd'hui?

M. EMMERT: Nous sommes d'avis que les frais de publicité constituent une part relativement faible des frais d'exploitation relativement aux bénéfices qu'ils rapportent. Nous ne tenons pas plus à faire des dépenses inutiles à ce sujet qu'à l'égard de tout autre élément du prix de revient.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, puis-je poser une question complémentaire à celle de M. Nasserden? Je crois que, si votre société pouvait nous fournir des détails de nature à indiquer quel pourcentage des frais représentent, par exemple, l'acier, la main-d'œuvre et le transport à l'égard de l'ensemble de vos opérations des dix dernières années, ces renseignements pourraient aider le Comité à tirer ses conclusions? Je sais que d'autres pourront exposer un point de vue différent. Par exemple, la main-d'œuvre pourra prétendre qu'elle ne représente pas une si grande part du coût de la machine. Vous différez peut-être d'avis, et je me demande s'il ne serait pas à propos que vous nous fournissiez ce genre de renseignements.

M. EMMERT: Je vous répondrai qu'en pratique ce que vous demandez est impossible. Je vais vous dire pourquoi. Il n'y a rien de statique dans l'industrie de la fabrication des instruments aratoires. Par exemple, aujourd'hui nous pouvons désirer fabriquer nos pièces étampées «A» dans nos usines. Au cours de la prochaine année de production, nous pourrons, pour diverses raisons, trouver avantageux de les acheter en dehors. Nous pourrons décider de les acheter au Canada ou aux États-Unis ou les obtenir d'une de nos sociétés affiliées d'Europe. Il y a toujours un échange de production entre les divers établissements de notre société, dont les opérations ont un caractère mondial. Il serait donc impossible, du point de vue pratique, de vous indiquer, avec la moindre exactitude, quel serait le pourcentage relatif de main-d'œuvre, de matériel ou de tout autre élément du prix de revient que vous pourriez mentionner, par rapport au dollar des ventes globales des dix dernières années.

M. KORCHINSKI: Autrement dit, vous laissez entendre que vous n'avez aucune idée de ce que vous coûte réellement la main-d'œuvre.

M. EMMERT: Je crois que c'est une déclaration un peu forcée.

M. KORCHINSKI: Si vous ne pouvez pas établir de comparaisons, exprimées en pourcentage...

M. EMMERT: Non, en répondant à votre première question, que je crois avoir comprise, je pensais vous avoir donné une réponse raisonnable. Avez-vous une autre question à poser?

M. KORCHINSKI: Si, en 1950, vos frais globaux de main-d'œuvre s'établissaient, mettons, à 35 p. 100 de l'ensemble de vos dépenses, et votre acier, à 40 ou 50 p. 100, et si le reste représentait vos autres dépenses, voilà le genre de renseignements que nous désirons, car ils se rattachent aux conclusions que nous pourrons tirer. Nous désirons savoir comment vous en êtes arrivés à ces chiffres. Par exemple, je le répète, la main-d'œuvre a pu représenter 35 p. 100 du coût de production, une certaine année et, à la suite d'augmentations de salaire, le pourcentage a pu atteindre 50 p. 100 une autre année. Il pourrait aussi y avoir une réduction de personnel qui ramènerait le pourcentage à 20. Ce sont des renseignements que j'aimerais obtenir pour ma gouverne.

M. EMMERT: Je comprends pourquoi vous les désirez, mais je dois le répéter, en pratique c'est une impossibilité.

M. MCINTOSH: Si vous ne pouvez le faire, personne ne le peut.

M. HORNER (*Acadia*): Dans son rapport annuel, la compagnie indique ce qu'ont été ses frais de mise sur le marché et ses dépenses générales d'administration. Je ne vois pas pourquoi elle ne pourrait pas indiquer le montant global de sa feuille de paye. La chose ne me semble pas impossible. Si elle peut déclarer que la mise sur le marché a coûté 46 millions de dollars, elle devrait sûrement pouvoir indiquer le montant global qu'elle verse en salaires.

M. EMMERT: Ce n'est pas la question qu'on a posée.

M. HORNER (*Acadia*): Pouvez-vous nous indiquer le total des dépenses sous forme de salaires au cours de la période s'étendant de 1950 à 1960, et le nombre de personnes employées?

M. EMMERT: Par rapport à quoi?

M. MCINTOSH: A la quantité de produits fabriqués.

M. HORNER (*Acadia*): Il n'est pas nécessaire d'établir de rapports avec quoi que ce soit.

M. EMMERT: Nous fabriquons des produits différents tous les ans. Si notre production était constante, votre question serait fondée. On pourrait alors déterminer ce que vous désirez savoir, quel pourcentage du dollar des ventes est affecté à la main-d'œuvre. Mais nous ne vendons pas toujours seulement le même produit: nous varions sans cesse.

M. HORNER (*Acadia*): Tout ce que nous pouvons obtenir est une estimation générale; mais, si nous pouvions savoir combien de personnes étaient employées en 1950 et combien on leur a versé en salaires, alors il importerait peu qu'ils aient fabriqué surtout des moissonneuses-batteuses, en 1950, et des tracteurs, en 1951: on pourrait établir une moyenne. C'est tout ce que nous pouvons supposer. Nous pourrions alors établir le coût de production.

M. EMMERT: C'est exactement le genre d'hypothèses que nous ne voulons pas formuler, car elles comportent trop de variantes.

M. HORNER (*Acadia*): Dans son rapport de 1937, la *Massey-Harris* indiquait le coût exact de la main-d'œuvre, de l'administration, de la fabrication, et le reste, dans l'exposé détaillé de plusieurs fabriques.

M. EMMERT: Il s'agissait de la société *Massey-Harris.*

M. HORNER (*Acadia*): Je le sais; mais toutes les entreprises de fabrication de machines agricoles faisaient la même chose, et je ne vois pas pourquoi ce serait impossible aujourd'hui.

M. EMMERT: La situation est bien différente un quart de siècle après la rédaction de ce rapport. Nous sommes une société différente maintenant.

M. HORNER (*Acadia*): Je le comprends. Cependant, je suis d'avis que, si vous pouvez révéler vos frais de mise sur le marché, soit 46 millions de dollars, vous devriez pouvoir établir ce que vous avez versé en salaires au cours des diverses années.

M. EMMERT: Il n'y a pas de doute qu'en ce qui concerne le rapport annuel, on pourrait établir ce qu'a coûté la main-d'œuvre: mais je suis certain que ces chiffres n'auraient aucune signification. Ces données comportent un si grand nombre d'éléments variables. Notre production diversifiée, nos décisions, toutes ces choses nous sont imposées par les circonstances. Monsieur le président, avec votre permission, je demanderai à M. Denton, directeur du personnel et des relations industrielles, de nous donner quelques explications au sujet de ces éléments variables qui rendent les comparaisons d'année en année, dont il est question, absolument sans valeur.

M. RAPP: Comment établissez-vous le prix du produit fini, si vous ne savez pas ce que vous coûte votre main-d'œuvre et votre matériel? Comment en arrivez-vous à un prix déterminé pour le produit fini?

M. EMMERT: Monsieur Rapp, je n'ai pas dit que nous ne savions pas quel était le coût de la main-d'œuvre et de la matière première à l'égard d'un article quelconque dans des conditions données. Comme la plupart des principaux fabricants, nous établissons un prix de revient régulier. Nous commençons par établir le nombre de machines que nous espérons vendre. Si nous sommes chanceux et vendons le nombre prévu, alors notre prix régulier, si tous nos autres calculs sont exacts, est en somme assez satisfaisant. Si nos prévisions ne sont pas justes, notre prix n'est pas suffisant.

M. RAPP: Ces données n'aideraient pas le Comité à décider si les prix des machines agricoles sont plus élevés cette année que l'an dernier, si nous ne pouvons pas obtenir les facteurs qui entrent dans les prix afin d'établir des comparaisons entre les différentes années.

M. PETERS: Monsieur le président, M. Emmert consentirait-il à nous fournir ces renseignements au sujet d'un nombre déterminé de machines? Une enquête aux États-Unis a porté sur une moisonneuse-lieuse, il y a quelques années. On a pris des tracteurs et on a décomposé les frais par rapport à la division de l'administration de la main-d'œuvre, au coût de la main-d'œuvre, de l'acier, de la chaîne de production et des facteurs ordinaires qui entrent dans le coût d'un tracteur, afin que le Comité puisse se rendre compte du montant que représentent les frais de transport par unité, le coût de la main-d'œuvre par rapport au transport d'une unité déterminée et ce que sont les frais d'administration, les frais de publicité à l'égard d'un tracteur, et ainsi de suite. A moins que nous n'en venions à une conclusion quelconque sur un point spécifique, ... je pourrais peut-être partager votre avis au sujet de la ligne de conduite générale de la société, mais je ne conviens pas que votre entreprise n'est pas assez considérable pour maintenir un système de comptabilité de prix de revient qui puisse vous donner ces chiffres au sujet d'un tracteur, parce qu'en apportant une modification à cette machine il vous faudra savoir quel est le coût de cette machine avant d'y effectuer un changement. Comme vous l'avez dit, ce changement pourrait influer sur vos ventes. Les effets pourraient être plus ou moins grands selon que vous augmenteriez ou diminueriez les prix. Vous n'attendez pas à la fin de l'année pour vous rendre compte si la compagnie réalise des bénéfices. Vous devez maintenir une comptabilité de prix de revient à l'égard de chaque machine. Serait-il déraisonnable de demander ces renseignements au sujet de trois ou quatre machines qui représenteraient assez bien dans l'esprit du Comité les besoins de l'agriculture canadienne, et au sujet desquelles vous pourriez établir le coût de production, comme dans le cas d'une moissonneuse-batteuse, par exemple. On s'est beaucoup intéressé au tracteur, modèle 35, de la *Massey-Harris;* mais on pourrait aussi prendre d'autres machines utilisées par les petits cultivateurs, ce qui nous ferait voir cet aspect de la comptabilité de prix de revient.

M. EMMERT: Monsieur Peters, je n'ai certainement pas voulu dire que nous n'avions pas un système de comptabilité de prix de revient. Nous en avons

un. Toute entreprise importante de fabrication en a un. Cependant, j'affirme que toute décomposition de frais hypothétiques à l'égard d'une machine a l'air suspect, et il ne saurait en être autrement. C'est un art ou une science tout à fait arbitraire, si l'on peut dire, engendré par des gens de métier, comme M. Penney et M. Kingsmill. Ce n'est pas exact; nous faisons une estimation arbitraire des immobilisations engagées dans les installations que nécessite la fabrication de certaines machines. Vous me direz peut-être que ce système est faux, mais je vous répondrai que c'est ainsi que nous procédons et nos vérificateurs sont satisfaits. Je ne vois pas la signification de ce genre de questions, monsieur le président. Notre système de calcul du prix de revient, car ce n'est pas autre chose en somme, diffère probablement quelque peu du système de nos principaux concurrents. Avec quoi le comparerez-vous? Je le répète, si nous produisions toujours la même chose, le même produit, alors le prix de revient deviendrait relatif et aurait une signification; mais nous ne cessons de modifier notre production. Nous ne fabriquons pas la même chose tout le temps.

M. PETERS: Vous modifiez les prix aussi.

M. EMMERT: Quelquefois nous les augmentons et quelquefois nous les baissons.

M. KORCHINSKI: Je vous demanderai de vous rapporter au n° IX dans B. Ici, en 1958, il y a un montant pour recouvrement des concessionnaires, $2,053 pour le tracteur *F.E.35;* en 1959, le recouvrement est de $1,908. Il est évident que des facteurs sont entrés en jeu qui ont fait baisser le prix de ce tracteur. Vous avez sans doute pu disposer en tableaux le coût de production de ce genre de tracteur. Il doit y avoir une comptabilité quelconque à cet égard. Si je puis vous demander de vous reporter aux tableaux que vous avez présentés plus tôt ce matin, nous y trouvons une indication. Tout cela est relatif, mais on n'y donne pas, je le répète, une indication de ce que la société a effectivement versé en salaires cette année-là. Tout est relatif. Peu importe que la société ait dépensé 50 millions de dollars, on n'y donne pas les renseignements que nous désirons. Ce sont des choses qui ne m'aident certainement pas à tirer des conclusions, et c'est pour cette raison que nous aimerions obtenir la décomposition de ces chiffres. Pourriez-vous nous fournir ces détails à l'égard de ces deux tracteurs?

M. EMMERT: Je ne suis pas en état de le faire, monsieur Korchinski, parce que, dans ce cas également, on a modifié la production.

M. MCINTOSH: Ce que les membres du Comité désirent, ce sont des explications au sujet d'une de vos déclarations à la page 11 où vous dites:

> Nous en voyons la répercussion en ce que les prix des machines agricoles ont augmenté de façon correspondante à l'augmentation du coût de l'acier et de la main-d'œuvre.

Si nous avions ici des représentants de la main-d'œuvre, ou des aciéries, ils ne diraient pas comme vous que ces éléments ont contribué au coût élevé des machines agricoles. Le comité cherche à savoir si, comme vous le dites, le coût de la main-d'œuvre et de l'acier a contribué à la hausse de votre coût de production.

M. EMMERT: Monsieur McIntosh, les données que nous vous avons fournies démontrent bien clairement que le coût de la main-d'œuvre a augmenté. C'est incontestable.

M. MCINTOSH: C'est peut-être exact à l'égard du taux horaire de la main-d'œuvre, mais la production du même article n'exige peut-être que la moitié autant d'heures, et c'est l'argument que la main-d'œuvre invoquera ici. Le montant réel d'argent que l'acheteur consacre à cette machine n'est pas plus élevé qu'il y a 25 ans, à moins que vous ne puissiez nous démontrer le contraire.

M. EMMERT: Je ne doute pas qu'on puisse invoquer ce raisonnement. Il n'en reste pas moins vrai que le coût de la main-d'œuvre à l'heure a augmenté considérablement.

M. MCINTOSH: L'automatisation a-t-elle réduit le nombre d'hommes requis pour fabriquer un article?

M. EMMERT: Monsieur McIntosh, l'automatisation est un mot qui sonne bien, mais elle ne s'applique pas à l'industrie des instruments aratoires. Notre production n'est pas assez considérable. Je ne vois pas comment nous pourrions appliquer ce principe à notre production de 8,000 à 10,000 moissonneuses-batteuses par année.

M. HORNER (*Acadia*): Bien que vous prétendiez être spécialisés dans la production de moisonneuses-batteuses?

M. EMMERT: Non.

M. MCINTOSH: A la même page, la page 11, vous dites:

> Cependant, nous avons la ferme détermination de surmonter ces difficultés en vendant des produits d'excellente qualité à des prix équitables et en fournissant un très bon service.

Je crois que vous dépensez davantage en publicité. Est-ce un des services qui ont contribué au coût élevé des machines agricoles et non pas, comme vous dites, l'acier et la main-d'œuvre.

M. EMMERT: Le comité désire-t-il contester le droit de la société à faire de la publicité?

M. MCINTOSH: Non. Nous cherchons à découvrir ce qui a contribué à la forte hausse des prix exigés des cultivateurs pour les machines agricoles. Notre mandat nous demande de faire enquête sur les prix des instruments aratoires. S'il entre moins de main-d'œuvre dans la fabrication d'un tracteur aujourd'hui qu'il y a vingt-cinq ans, si les prix du matériel sont moins élevés qu'il y a vingt-cinq ans, alors nous pourrions peut-être demander si l'augmentation des prix n'est pas attribuable aux bénéfices plus considérables réalisés par les fabricants d'instruments aratoires, ou vice-versa, ou autres éléments.

M. EMMERT: Je vous ferai observer qu'on cherche à simplifier à l'excès la question que nous sommes venus traiter ici. Nous vous avons démontré que le coût d'une heure de travail a augmenté, que le coût d'une tonne d'acier a également augmenté. Or, maintenant vous nous demandez d'établir une comparaison entre le temps que nous mettons à fabriquer un article actuellement et celui que nous y mettions il y a plusieurs années. Je vous répondrai que nous ne fabriquons pas le même article aujourd'hui qu'il y a plusieurs années. Il est impossible d'établir une comparaison juste, monsieur McIntosh.

M. MCINTOSH: Vous n'employez peut-être pas autant de matériel.

M. EMMERT: Dans tout ce que nous faisons dans la vie, nous cherchons à diminuer la quantité de matières utilisées, parce que le coût en est élevé.

M. MCINTOSH: Ou vous employez du matériel moins coûteux?

M. EMMERT: Nous faisons de notre mieux à ce sujet. Nous cherchons à fabriquer un produit satisfaisant sans diminuer la qualité. Au sujet du tractuer n° 35, dont nous avons tant parlé aujourd'hui, je dirai que le tracteur fabriqué présentement à Détroit diffère beaucoup de celui que nous fabriquions il y a deux ans. Pour commencer, le moteur est différent. Il y a deux ans, nous avons installé un moteur à quatre cylindres dans le tracteur à moteur diesel. Aujourd'hui, c'est un moteur à trois cylindres, les engrenages sont différents, les pignons sont différents, les réservoirs à combustible sont différents, les tôles sont différentes et les commandes sont différentes. Il ne s'agit pas d'une production stationnaire qu'on peut comparer avec celle d'il y a vingt-cinq ans.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce qu'à cause du changement fondamental d'un moteur diesel à quatre cylindres à un moteur diesel à trois cylindres, la partie main-d'œuvre du coût de production de cette machine ne resterait pas relativement constante? Si les autres facteurs restent constants, on produirait presque autant dans le cas du quatre que dans le cas du trois cylindres, en ce qui concerne le tracteur mis en production.

M. EMMERT: Je le répète, monsieur Horner, vous posez une question dans un domaine où je suis incapable de répondre. Mon incapacité découle exactement de votre raisonnement. Nous achetons ce moteur tout complet. Je n'ai pas la moindre idée du nombre d'heures de travail qu'exige la fabrication d'un moteur à quatre cylindres, ni combien en exige un moteur à trois cylindres. Tout ce que je sais, c'est que nous payons ce moteur.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Êtes-vous d'avis que la main-d'œuvre est en cause?

M. EMMERT: Dans la mesure où la main-d'œuvre en a augmenté le coût?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Êtes-vous d'avis que le coût de l'heure-homme a contribué à l'augmentation du coût?

M. EMMERT: J'imagine que vous voulez dire l'équivalent?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Êtes-vous d'avis qu'il n'y a pas contribué?

M. EMMERT: Je pense qu'il n'y a pas contribué.

M. MUIR (*Lisgar*): S'il s'agit d'une question de prix de revient, nous ferions probablement mieux de commencer par les pièces de rechange. L' un des grands sujets de plainte dont le Comité est saisi est le prix excessif exigé du consommateur ou de l'usager pour les pièces de rechange, au regard du coût des pièces constituantes qui entrent dans la fabrication d'une machine. Il est assez difficile de rattacher cette question aux salaires horaires. Il serait mieux, je crois, de la rattacher au coût d'une unité. Si nous prenons un pignon quelconque, nous verrons que trois hommes, par exemple, travaillent à sa production, ou encore un homme. Vous devriez être capable de déterminer le coût du travail qui entre dans la fabrication de ce pignon, si seulement une, ou deux, ou trois personnes travaillent à sa fabrication.

M. EMMERT: Monsieur Muir, on nous avait dit qu'il pourrait être question de pignons, et je me suis donné beaucoup de mal pour me documenter sur le sujet. Tout d'abord, nous ne fabriquons pas un nombre suffisant de la grande variété de pignons que nous fabriquons dans nos établissements canadiens pour employer un homme, ou des hommes, continuellement à la fabrication des pignons.

M. MUIR (*Lisgar*): Pour vos moissonneuses-batteuses?

M. EMMERT: Les choses ne se passent pas ainsi. Une machine, peut-être une machine de type Bullard, évaluée à $25,000, doit être outillée de nouveau à plusieurs reprises au cours d'une saison de production pour fabriquer plusieurs variétés de pignons. En outre, nous n'exerçons aucun contrôle sur le personnel ouvrier de nos fabriques en vue de nous assurer que le même homme travaille à cette machine tout le temps. Les hommes changeront d'emploi, s'ils ont l'occasion d'améliorer leur situation ou s'il y a des mises à pied. Notre équipe entière peut être bouleversée de cette manière. Ainsi, la question des pignons de rechange est fort complexe et pas du tout simple. Il y a de nombreux éléments de prix de revient; la partie des frais administratifs à appliquer au prix des pignons de rechange n'est pas facile à établir. Nous sommes obligés d'avoir en stock un certain nombre de pièces de rechange. Le nombre varie selon les provinces. Notre conscience nous oblige à respecter certains engagements, à avoir des pièces de rechange en stock. Nous avons,—je crois l'avoir mentionné dans notre mémoire,—quelques 85,000 différents numéros de pièces spécifiques et nous devons nous tenir au courant des stocks en main et essayer

d'avoir les bons approvisionnements aux moments opportuns. Le commerce des pièces de rechange n'est que conjectures. Je voudrais bien savoir en ce moment, et M. Forsyth aussi, combien de pignons pour chaque sorte de moissonneuses-batteuses il nous faudra dans l'Ouest canadien au cours de la saison des récoltes. Si nous le savions, nous expédierions certainement exactement cette quantité. Tout ce que nous savons, c'est que nous en expédierons trop ou pas assez. Si nous n'en avons pas expédié assez, nous devrons en expédier d'autres par messageries; si nous en avons expédié un trop grand nombre, nous devrons en garder pour l'année suivante et les frais d'entreposage sont ainsi accrus. Les pignons pour une machine de cinq ou six ans peuvent être bien différents de ceux qu'on fabrique maintenant. Il y aura peut-être du nouveau matériel à acheter, et on pourra démonter une vieille machine et en installer une nouvelle en vue de la production courante; il en résulterait une toute autre organisation au sujet des pièces de rechange.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est à cela que vous attribuez le coût élevé des pièces de rechange?

M. EMMERT: L'expression «plus élevée» est bien relative, monsieur Muir. Comparez-vous le prix actuel à celui des pièces de rechange, il y a dix ans?

M. MUIR (*Lisgar*): Je le compare à celui de la pièce qui entre dans la fabrication d'une nouvelle machine.

M. EMMERT: Je ne crois pas que nous ayons publié une liste des prix des pièces qui entrent dans la fabrication d'une nouvelle machine.

M. HORNER (*Acadia*): On a dit que si l'on achetait séparément toutes les pièces qui entrent dans la fabrication d'une nouvelle machine, on payerait cinq fois le prix de la machine neuve. C'est cela que M. Muir veut dire.

M. EMMERT: Vous avez peut-être raison. On l'a souvent dit, mais pas nous.

M. HORNER (*Acadia*): Des calculs ont été établis par des vendeurs de pièces de rechange.

M. MILLIGAN: Est-ce vous qui fixez la marge de bénéfices à l'égard des pièces de rechange?

M. EMMERT: En matière de fixation de prix nous pouvons suggérer un prix maximum de détail en conformité des lois du pays. C'est tout ce que nous pouvons faire. On établit alors le prix au revendeur, et la différence entre ce prix et le prix proposé au détail varie selon la catégorie des pièces.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Et selon les concessionnaires.

M. EMMERT: Non pas pour un volume équivalent.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): C'est là que je veux en venir.

M. EMMERT: Tout concessionnaire, qui fait un volume équivalent d'affaires, achète au même prix. De fait, tous achètent au même prix de base.

M. MILLIGAN: Quelle marge de bénéfices proposez-vous?

M. EMMERT: Elle varie selon les pièces.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une question complémentaire à ce sujet.

Le PRÉSIDENT: Ce sera la dernière question complémentaire à ce sujet, car je désire que nous revenions à notre liste.

M. NASSERDEN: Avant de passer à autre chose, monsieur le président, il y a la question relative à la main-d'œuvre, à l'acier et aux frais de transport; je ne suis pas encore convaincu qu'on ne pourrait pas nous fournir ces renseignements.

Le PRÉSIDENT: Pourriez-vous soulever de nouveau cette question plus tard? Je voudrais revenir à la liste établie. J'ai déjà permis un certain nombre de questions complémentaires.

M. GUNDLOCK: Ma question faisait suite à cette même question, monsieur le président.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je désirais poser une question qui fait suite à celle de M. Milligan, et vous étiez sur le point de me permettre de la poser.

Le PRÉSIDENT: Je soutiens que nous nous écartons du sujet, et je voudrais permettre à tous les membres de participer à la discussion.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, je ne vois pas pourquoi on devrait renvoyer cette question à plus tard. Nous devrions, je crois, régler une chose à la fois.

Le PRÉSIDENT: Je vais vous permettre de poser votre question maintenant, monsieur Horner.

M. HORNER (*Acadia*): M. Emmert, je vais vous donner lecture d'une déclaration du Bureau fédéral de la statistique. On a fait cette déclaration ici au Comité, et je désire vous demander si vous êtes de cet avis. Voici comment se lit la déclaration:

> Dans la plupart des cas, on augmente les prix de gros de 31 p. 100 pour couvrir la marge de bénéfice du détaillant.

On a obtenu ce pourcentage de la marge de bénéfice d'une des principales publications canadiennes sur les instruments aratoires. S'agit-il d'un chiffre relatif, ou est-il trop élevé ou trop bas?

M. MCINTOSH: Je ne crois pas que M. Emmert ait qualité, à son titre de fabricant, pour répondre au nom d'un détaillant.

M. HORNER (*Acadia*): Eh bien, on a obtenu ce renseignement d'une publication canadienne sur les instruments aratoires et ces gens ne craignent certes pas de publier leurs prix.

M. EMMERT: Je vous remercie beaucoup, monsieur McIntosh.

Est-ce que les chiffres dont vous parlez, monsieur Horner, ont été fournis par le Bureau fédéral de la statistique?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. EMMERT: Ces chiffres sont bien différents de ceux que nous avons l'habitude d'employer entre nous ou avec nos concessionnaires.

Je crois que vous parlez de la pratique du détail, de la différence entre ce que paie le concessionnaire et ce qu'il espère vendre l'article en question.

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. EMMERT: Et ici, je conviens avec M. McIntosh que je ne suis pas compétent en la matière.

M. MCINTOSH: J'ai voulu dire qu'il n'était pas juste de vous poser cette question.

M. EMMERT: Je ne suis pas compétent en la matière, parce que le détaillant à sa propre méthode d'établir son prix de revient. Nous nous contentons de proposer un prix maximum de détail et ensuite nous établissons le prix du concessionnaire.

M. HORNER (*Acadia*): Tous les revendeurs ont une liste de prix des pièces de rechange. Chaque fois que je m'y rends pour acheter soit une machine, soit des pièces de rechange, ils consultent un catalogue, à l'endroit où le numéro désiré est indiqué; puis ils vérifient le prix qui correspond au numéro, et c'est le prix que je paye. Ce catalogue est publié par le fabricant de ces instruments aratoires.

M. EMMERT: Nous publions une liste de prix proposés à l'égard des pièces de rechange, mais tous les revendeurs n'exigent pas ce prix, et nous n'avons aucun moyen de déterminer s'ils le font ou non.

M. KORCHINSKI: De quel critère vous servez-vous pour établir les prix proposés? Par exemple, prenons un arbre-manivelle. Oublions le tracteur un moment.

Comment calculez-vous le coût d'un article à vendre, qu'il s'agisse d'un arbre-vilebrequin, d'un emboîtage, ou d'autre chose? Comment procédez-vous?

M. EMMERT: Si vous le voulez bien, monsieur Korchinski, nous parlerons du prix d'un filtre à huile. Je pourrais peut-être, dans ce cas, vous donner des explications plus claires pour la gouverne du Comité.

Je vous renvoie à notre mémoire, où nous disons que nos prix sont fixés en tenant compte de la demande et des débouchés. Si nous vendions notre filtre à huile pour nos machines à un prix plus élevé que celui auquel un client peut l'acheter ailleurs, nous n'en vendrions pas.

M. KORCHINSKI: C'est assez juste dans le cas d'un filtre à huile; mais je ne puis achter un arbre-vilebrequin *Massey-Harris* d'un revendeur de *John Deere.*

M. EMMERT: C'est pour cette raison que je vous ai proposé de prendre le cas d'un filtre à huile et non un arbre-vilebrequin. Si nous exigeons un prix exorbitant, à votre point de vue, pour notre arbre-vilebrequin, ou exorbitant comparativement au prix d'un arbre-vilebrequin semblable de l'*International Harvester* ou de la *John Deere,* vous ne serez pas satisfait de notre tracteur et vous n'en acheterez pas la prochaine fois, parce que vous direz que son entretien coûte trop cher. Ici encore, nous devons tenir compte de la demande et des débouchés. Si nous pouvons obtenir un prix qui couvre ce que nous jugeons être notre prix de revient, nous sommes très heureux.

M. KORCHINSKI: Laissez-vous entendre que le prix actuel des machines est à ce niveau parce que les cultivateurs n'ont cessé d'en acheter?

M. EMMERT: Eh bien, je n'ai pas battu ma femme avant de me rendre ici et je n'ai pas l'intention de répondre à ce genre de questions.

Le PRÉSIDENT: Nous devrions revenir au sujet, je crois. M. Rapp, vous êtes le suivant, suivi de M. Danforth et de M. Milligan.

M. RAPP: Monsieur le président, à la page 17 du mémoire on dit qu'à partir de 1944 la société n'a cessé de réduire le nombre de ses concessionnaires. Voici ma question. En est-il résulté, non seulement un meilleur service pour le client, mais aussi des économies sur l'achat d'une machine, ou est-ce seulement le fabricant qui en a profité?

M. EMMERT: Monsieur Rapp, en réponse à la dernière partie de votre question, je dirai que la modicité des bénéfices de la société démontre très bien qu'elle n'a pas profité particulièrement de la diminution du nombre des concessionnaires. On a inauguré ce nouveau système, tout d'abord parce que la situation n'était plus la même. Vous vous rappelez que nous avons déclaré au début qu'il y a environ vingt ans les concessionnaires ne faisaient en somme que prendre les commandes; ils n'avaient aucune responsabilité en matière d'entretien; ils ne percevaient pas les remises des cultivateurs ni ne s'occupaient de la comptabilité. Ils affichaient l'enseigne de la *Massey-Harris,* et si quelqu'un désirait commander une machine *Massey-Harris,* ils prenaient la commande. La situation est différente aujourd'hui. Nos revendeurs sont des hommes d'affaires intelligents.

J'ai à mes côtés un homme, M. Forsyth, le directeur général des ventes au Canada, qui s'y connaît mieux à ce sujet que moi, et qui, en outre, a fait partie de cette industrie pendant presque toute cette période.

Monsieur le président, aimeriez-vous entendre M. Forsyth?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. FORSYTH: Monsieur Rapp, et messieurs. Monsieur Emmert, je m'excuse de vous reprendre, mais j'ai vécu toute cette période. Je suppose que c'est la

question du nombre des concessionnaires qui est en cause en ce moment, et les données à ce sujet remontent jusqu'à 1935. On y fait de nombreuses allusions à différents points.

Au cours des années, les moyens de communication, comme on le déclare dans le mémoire, ont porté l'acheteur à se rendre dans les grands centres pour y effectuer ses achats. Comme nous le déclarons à la page 14, nous avons fait mention de la durée plus longue de la vie normale d'une machine et, dans ce cas, des tracteurs. Voici ce qui est arrivé: la demande d'une plus grande variété de services persiste à l'égard des vieilles et des nouvelles machines. Naturellement, il en résulte que ces gens dont a parlé M. Emmert doivent immobiliser des sommes plus considérables dans leur commerce. Après avoir étudié attentivement la question au cours des ans, nous avons constaté que le client réclamait à bon droit de meilleurs services que ceux que lui fournissait le revendeur. Il réclamait de meilleurs services d'ordre technique et une plus grande variété de pièces de rechange. Nous avons constaté que la seule façon sensée d'y parvenir était de confier au revendeur un territoire assez étendu pour lui permettre de stocker une plus grande variété de pièces de rechange, afin que le client soit assuré d'y trouver au moins les pièces qui s'écoulent vite; en même temps, s'il obtient un rendement raisonnable sur son capital, il poura fournir en définitive un meilleur service à ses clients. En conséquence, en vue d'assurer un meilleur service, nous avons établi nos revendeurs à des endroits plus stratégiques, où les clients ont exigé davantage d'eux en matière de stocks de pièces de rechange, de services d'entretien accrus et naturellement de toutes les autres choses dont on a parlé, en soulignant qu'il est plus un revendeur qu'un agent. Est-ce que cela répond à votre question?

M. RAPP: Non, parce que, si la société n'avait pas profité de cette situation, et si le client n'a rien retiré de ces bénéfices, alors le client ou le cultivateur ont dû payer leurs réparations beaucoup plus cher d'après le nouveau système; autrefois, un pignon ne coûtait que $3 au plus proche hameau, tandis qu'aujourd'hui il en coûte $2 de plus pour aller acheter un pignon de $3, parce que le revendeur habite à quinze ou vingt milles de distance. De cette manière, l'entretien d'une machine coûte beaucoup plus qu'avant qu'on diminue le nombre des agents dans les diverses régions.

M. EMMERT: Puis-je dire un mot à ce sujet?

Monsieur Rapp a déjà dit que les faits démontrent que les bénéfices réalisés n'ont pas profité à la compagnie. A mon avis, il est juste de dire que, si l'on n'avait pas pris cette mesure, c'est-à-dire si nous devions encore aujourd'hui fournir 2,500 concessionnaires et maintenir des stocks dans tous ces endroits, alors les cultivateurs auraient à payer leurs machines plus cher. Il est indubitable que notre système de distribution n'était pas économique autrefois.

M. PETERS: Quelle entente existe entre vous et vos revendeurs au sujet des pièces qui deviennent désuètes? On me dit que l'*International Harvester* garde une liste de prix ouverte et, tant que les pièces apparaissent sur cette liste, il y a une période chaque année pendant laquelle les revendeurs peuvent retourner à la fabrique toutes les pièces qui se vendent difficilement. Procédez-vous également de cette façon?

M. EMMERT: Je ne connais pas en détail la façon de procéder de l'*International Harvester,* mais notre système encourage nos revendeurs à nous retourner ces pièces. Je crois que c'est annuellement, n'est-ce pas, Bill?

M. FORSYTH: Parfaitement.

M. EMMERT: En vertu de ce plan, on leur permet de retourner un certain pourcentage des pièces, proportionnément au volume de leurs achats chez nous. On autorise cette pratique, afin que le concessionnaire puisse maintenir à jour son approvisionnement de pièces. Par conséquent, si un revendeur commet l'erreur de commander une trop forte quantité d'une pièce, nous ne voulons pas

qu'elles lui restent sur les bras. Nous désirons remettre ces pièces de rechange dans le réseau de distribution. Cependant, je ne sais pas quelle est la pratique suivie à l'*International Harvester* à ce sujet.

M. PETERS: Pendant combien de temps maintenez-vous les pièces sur la nomenclature en vigueur?

M. EMMERT: Tout dépend de la vente de cette pièce particulière. Si elle se vend raisonnablement bien, et par cela nous entendons aujourd'hui de 10 à 15 pièces par année, on la laisse sur la liste en vigueur. Si les ventes annuelles tombent au-dessous d'un certain niveau, nous transférons ces pièces de la liste en cours à une autre liste de prix de pièces de rechange. Ainsi, la longueur de la période duront laquelle nous garderons ces pièces en stock varie selon la demande pour cet article. On tient compte aussi de la durée probable de la machine de base, de la longueur de temps pendant laquelle le client l'utilisera et pendant combien de temps elle lui sera utile. Nous avons des pièces en stock aujourd'hui pour des machines agricoles qui existent depuis combien de temps, Bill?

M. FORSYTH: Vingt-cinq ans. Nous avons des pièces de rechange pour certaines de nos machines qui ont 25 ans.

M. PETERS: La loi vous oblige à les fournir pendant 10 ans?

M. EMMERT: Certaines provinces nous obligent à les garder pendant un nombre d'années déterminées. La principale considération est celle dont je vous ai déjà parlé. C'est notre conscience, notre intégrité et notre égoïsme, parce que, si nous ne fournissons pas les pièces requises, nous perdrons des clients.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser, monsieur Rapp?

M. RAPP: Non.

M. DANFORTH: Je désire poser une série de questions à M. Emmert, et je crois qu'il pourra y répondre par un «oui» ou un «non». Elles ont trait à des principes plutôt qu'à des faits concrets. Les membres du Comité ont noté avec intérêt, je crois, que votre société compte 24 fabriques dans 10 pays, et nous convenons que la plupart des sociétés d'instruments aratoires sont de caractère international. Je présume donc que mes questions porteront sur toutes, ou presque toutes, les sociétés d'instruments aratoires, plutôt que sur une société en particulier.

Vous avez déclaré dans votre mémoire, et bien franchement, que le principal objectif de votre société était de réaliser des bénéfices. Nous sommes d'accord à ce sujet et nous pouvons supposer que des principes sains d'affaires régissent en tout temps les opérations de votre société. C'est la préface à mes questions. Étant donné le caractère international de votre entreprise et, comme vous déclarez dans votre mémoire qu'il est difficile de séparer les profits réalisés sur votre fabrication domestique des bénéfices réalisés sur des denrées semblables importées, et que vous déclarez aussi qu'à cause de l'interdépendance des usines canadiennes et américaines, il est impossible de séparer les bénéfices entre établissements—du moins c'est l'impression que j'ai eue—je suppose d'après ces déclarations que l'entreprise de la *Massey-Ferguson* est exploitée comme un tout, comme une société importante dans dix pays, mais néanmoins comme une société unique. Ai-je raison de le supposer?

M. EMMERT: Oui, c'est crai. La *Massey-Ferguson Limited* est la société mère et la société aux États-Unis, pour des raisons d'ordre juridique, porte le nom de *Massey-Ferguson Incorporated;* mais c'est une filiale entièrement possédée par la *Massey-Ferguson Limited.*

M. DANFORTH: Alors, comme nous avons affaire à une seule société, puis-je poser les questions que voici: est-il possible qu'à cause de pertes subies dans un pays à la suite des opérations d'un secteur de votre société, on compense ces

pertes par le relèvement des prix des machines agricoles au Canada l'année suivante? Je vous demande cela, parce que la société, comme vous l'avez déclaré, vise à réaliser des bénéfices. Est-il possible que même un bien faible pourcentage (non, je veux m'en tenir aux principes) qu'une perte subie dans la production d'un secteur de votre organisation mondiale puisse faire hausser le prix de vos produits nords-américains, tout en restant dans les bornes de la concurrence?

M. EMMERT: Vous avez dit que vous espériez obtenir un «oui» ou un «non» comme réponse. Vous n'aimerez peut-être pas ce que je vais vous dire, mais la réponse est non.

M. DANFORTH: Ce n'est pas possible?

M. EMMERT: Pas en tenant compte de la situation de notre marché. Il est inconcevable qu'une perte subie dans un de nos établissements, par exemple, au Brésil, puisse influer sur le prix auquel nous pourrions vendre un certain produit au Canada, parce que, malheureusement pour nous, nos concurrents se soucient fort peu que nous réalisions des bénéfices ou non au Brésil.

M. NASSERDEN: Mais ils pourraient être en face d'une situation identique à la vôtre?

M. DANFORTH: C'est ce que je soutiens, étant donné que ces sociétés ont toutes un caractère international.

M. EMMERT: C'est vous, monsieur Danforth, qui avez dit que toutes les sociétés avaient un caractère international. Je n'ai pas nié cela, parce qu'en général c'est vrai; mais c'est une autre de ces généralisations qui demandent des explications. La société *Massey-Ferguson* fait beaucoup plus d'affaires en dehors de l'Amérique du Nord que la plupart de ses concurrents. L'*International Harvester* et la *John Deere* sont certainement des sociétés de caractère international; mais elles ne comptent pas sur le marché international dans la même mesure que nous. Leur gros marché est en Amérique du Nord.

M. DANFORTH: Cela m'amène à une deuxième question, mais de caractère spécifique. Est-il possible qu'à la suite d'une guerre de prix, dans ce qui pourrait être un nouveau débouché, que vous y vendiez vos produits au prix coûtant ou en bas de ce prix pour y implanter vos machines et que cette pratique ait des répercussions sur le coût global des machines agricoles canadiennes?

M. EMMERT: Monsieur Danforth, il me faudra vous donner la même réponse. La situation du marché ici y déterminera le prix des machines agricoles. Si nos associés désirent prendre certaines initiatives ailleurs dans le monde, il n'en découlera pas que le prix des instruments aratoires augmentera ou baissera au Canada en ce qui nous concerne.

M. DANFORTH: Cela m'amène à la question qui m'intéresse le plus. Pouvons-nous conclure, d'après vos déclarations, que même du point de vue de la concurrence, il y a très peu de différence entre les prix exigés par les divers fabricants pour les tracteurs, si nous les ramenons à la base du cheval-vapeur?

M. EMMERT: Je crains de ne pas vous avoir compris, monsieur Danforth. S'agit-il de quelque chose dont nous avons déjà parlé?

M. DANFORTH: Je pourrais peut-être poser ma question autrement. Actuellement, on classifie les tracteurs d'après le nombre de charrues qu'on peut y attacher, en tracteurs à 2, 3 et 4 charrues et en tracteur diesel, au lieu de les classifier d'après leur puissance en chaveux-vapeur, et entre les compagnies la puissance peut varier de 3 à 5 ch., ou quelle que soit leur puissance. Voici ma question: est-il vrai que les prix des tracteurs des différentes compagnies, exprimés en chevaux-vapeur, varient très peu?

M. EMMERT: Je crains fort, monsieur Danforth, d'être obligé de vous demander de nous définir les mots «très peu». Nous n'établissons pas les prix de

nos tracteurs, comme vous le supposez, d'après ce que nos concurrents exigent par cheval-vapeur. Cependant, nous tenons compte de la quantité de travail que nos tracteurs accomplissent relativement à ce que pourront accomplir les tracteurs de nos concurrents. Nous considérons ensuite les accessoires qui sont utiles aux cultivateurs, à notre avis, et nous établissons notre prix de manière à faire face à la concurrence dans ce domaine. Si, par exemple, notre tracteur est muni d'un siège garni de caoutchouc mousse, tandis que notre concurrent offre un tracteur d'égale puissance muni seulement d'un siège ordinaire d'acier, nous croyons que notre machine devrait commander un prix plus élevé; mais vous pouvez être certains que, de notre côté, nous mettrons également sur le marché un tracteur muni d'un siège d'acier.

M. DANFORTH: Seriez-vous étonné d'apprendre, monsieur, qu'une estimation de tous les tracteurs sur le marché aujourd'hui, exprimée d'après la puissance en chevaux-vapeur, par exemple, votre tracteur de 35 ch. et le tracteur d'un autre fabricant, qui est de 45 ch., seriez-vous étonné d'apprendre que la différence, par cheval-vapeur, a révélé une différence de quelques cents seulement?

M. EMMERT: Pour ce qui est de la première partie de votre question, je n'en serais pas étonné, parce que j'ai lieu de croire que nos concurrents sont au moins aussi compétents que nous. Quant à la deuxième partie de votre question, si vous prenez toute la gamme des tracteurs, je serais fort étonné d'apprendre qu'un tracteur de 85 ch. se vend aussi cher par cheval-vapeur qu'un tracteur de 20 ch.

M. DANFORTH: Je parle des tracteurs en concurrence, d'un tracteur de 85 ch. comparativement à un autre tracteur de 85 ch. Je désire poser une autre question, mais je ne voudrais pas accaparer tout le temps du Comité. Il s'agit d'une déclaration faite ce matin, je crois, ou peut-être s'agit-il d'un passage dans le mémoire où il est question d'écouler le vieux stock, c'est-à-dire le stock des modèles courants. Je crois qu'à ce sujet on accorde des rabais réguliers aux revendeurs, afin de les encourager à prendre un pourcentage du stock courant avant qu'un nouveau modèle soit mis sur le marché. Je crois que c'est une pratique courante dans le cas d'un fabricant d'instruments aratoires; il cherche à écouler tout le stock qu'il a en main lorsqu'un nouveau modèle est prévu ou est en voie de production. Étant donné qu'il s'agit essentiellement d'une entreprise commerciale, exploitée d'après des principes d'affaires, est-il vrai qu'on tient compte de cette situation chaque fois qu'on établit le prix d'un modèle et qu'effectivement on fixe une marge de bénéfices au-dessus de la normale pour parer à cette situation?

M. EMMERT: Monsieur Danforth, vous faites sans doute allusion à la page 18 où nous déclarons:

> Pour stimuler les ventes, nous accordons souvent à nos revendeurs des rabais spéciaux d'avant-saison, ce qui contribue non seulement à stimuler les ventes, mais aussi à stabiliser l'embauchage dans notre industrie hautement saisonnière.

N'est-ce pas de ce passage qu'il s'agit, monsieur Danforth?

M. DANFORTH: Je comprends cette partie, mais il s'agissait de l'écoulement d'un excédent de stock d'un modèle particulier. Disons qu'on remplacera la moissonneuse-batteuse «A» cette année, ou qu'on songe à la remplacer par la moissonneuse-batteuse «B», dont le fonctionnement est bien différent (elle comporte plusieurs améliorations) et que vous ayez un gros stock en main. Ainsi, pour diminuer votre stock, vous allez encourager vos revendeurs à acheter afin d'écouler ces moissonneuses-batteuses.

Comme vous l'avez déclaré, vous établissez le nombre d'unité que vous espérez vendre dans une région déterminée. Est-ce qu'on ne tient pas compte de ce facteur en établissant le prix de la machine, je veux dire qu'il est impossible d'établir exactement le nombre de machines que vous vendrez?

M. EMMERT: Non, ce facteur n'influe pas sur la fixation du prix d'une machine. Mais il influe certes sur les bénéfices ultimes réalisés par la société. Si nous constatons que nous avons un surplus de stock en main, nous devons offrir un stimulant à nos clients, à nos revendeurs, en vue d'écouler cette marchandise. Cette mesure influera sans doute sur les bénéfices que nous espérions réaliser au cours de l'année.

Dans notre industrie, les fabricants sont bien souvent obligés d'établir des réserves imputées sur les revenus de l'année en vue d'une baisse des prix prévue pour l'année suivante. C'est ce qu'on appelle le principe de la comptabilité des réserves. Notre industrie applique ce principe, qui n'a rien à voir à l'établissement des prix.

Le prix original établi ne comprend aucune marge en prévision de réserves que nous pourrions établir. C'est pourquoi nous cherchons toujours à mieux prévoir nos besoins, afin de les répartir convenablement et de répondre ainsi aux exigences du marché. Il n'y a rien que nous puissions faire au sujet de catastrophes, de la sécheresse et de choses de ce genre. Cependant, nous sommes d'avis que l'industrie a encore beaucoup à faire pour éliminer certains des dangers que nous avons rencontrés dans le passé, à part les catastrophes.

M. DANFORTH: Je désire poser une autre question. Elle a trait à des généralités. Je ne voudrais pas être mal compris à ce sujet, mais j'aimerais la poser pour la gouverne du Comité.

Quelle raison avons-nous de croire, lorsque vous dites que les prix sont établis en fonction de la concurrence, ou quel bon argument pouvez-vous nous fournir, vu que la main-d'œuvre est un impondérable et qu'il est impossible d'obtenir le détail au sujet de l'acier qui entre dans les différentes machines, quelle preuve pouvez-vous nous fournir qu'il existe une réelle concurrence et non une entente entre les fabricants en vue de fixer les prix?

M. EMMERT: Je n'ai pas l'intention de vous fournir d'autre preuve que ma parole. Tout d'abord, ce serait tout à faire contraire à la loi du pays. Nous ne participons pas à des manœuvres de ce genre. Il ne saurait y avoir de discussion à ce sujet, parce que je n'ai pas l'intention de discuter au sujet de la loi.

M. DANFORTH: C'est pour cette raison que je l'ai demandé. On m'a mal compris. Une entreprise de l'importance de la *Massey-Ferguson*, et les autres fabricants en cause, ne feront certes rien de nature à enfreindre ou violer la loi. Nous le reconnaissons. Mais pourriez-vous nous donner un exemple pour démontrer qu'il y a concurrence et non coalition?

M. EMMERT: Je pourrais peut-être vous faire observer que, si tous les concurrents dans une certaine sphère fabriquaient une machine identique, et si les prix se rapprochaient beaucoup, on aurait un peu raison d'avoir des soupçons. En réalité, les machines ne sont pas identiques; elles sont différentes.

Je comprends qu'on puisse désirer que les machines se ressemblent davantage et que les modèles des différents fabricants soient plus interchangeables. Cependant, nous ne sommes pas de cet avis pour les raisons que nous avons données.

Nous vendons des machines différentes. Nous cherchons à prouver à nos clients que la machine que nous vendons, avec toutes ses particularités, à environ le même prix, est une meilleure machine que celle de nos concurrents, et qu'effectivement elle donnera un meilleur rendement.

M. DANFORTH: Je vous remercie, monsieur.

Le PRÉSIDENT: La parole est maintenant à M. Gundlock.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, on a demandé à notre Comité de faire enquête sur le prix élevé des machines agricoles, probablement par rapport à celui des années antérieures. En accomplissant notre tâche, je ne vois

pas comment nous pourrons analyser la question et en arriver à des conclusions si nous ne pouvons obtenir de renseignements des fabricants quant aux divers éléments du prix de revient qui contribuent à cette hausse comme les immobilisations, la dépréciation, le transport, la main-d'œuvre, et ainsi de suite.

A la suite des déclarations de M. Emmert, j'aimerais lui demander comment il peut s'attendre que nous en venions à des conclusions si la compagnie elle-même ne peut établir les différents éléments du prix de revient des machines et leurs rapports entre eux? Autrement dit, on nous demande de trouver ce qui en est et les motifs à l'appui.

M. EMMERT: Monsieur Gundlock, si je comprends bien l'ordre de renvoi, on y dit que le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation est autorisé à faire enquête sur les prix des machines agricoles et à faire rapport à la Chambre à ce sujet.

M. GUNDLOCK: Parfaitement.

M. EMMERT: On n'y parle pas de prix élevés.

M. GUNDLOCK: Très bien.

M. EMMERT: L'ordre de renvoi ne fait aucune mention du prix de revient de l'industrie. Il est question des prix des machines agricoles. Je ferai donc observer au Comité qu'il accomplira sa tâche en comparant les prix des instruments aratoires aux prix d'autres denrées.

Je ne crois pas que vous atteigniez votre but en essayant de comparer les prix des machines au coût de production hypothétique de ces machines. Vous avez notre état financier selon l'exposé de la commission royale, et nous l'avons donné beaucoup plus en détail qu'elle ne l'a fait: nous vous avons renseigné sur toutes les années, à partir de l'année où elle s'est arrêtée, et il est évident que les bénéfices susceptibles d'être réalisés par l'industrie ne sont pas considérables.

Je commence à croire, monsieur le président, que l'objet du Comité est de faire porter l'enquête sur l'élément prix de revient; mais il n'en est pas question dans l'ordre de renvoi et nous n'avons rien préparé de ce point de vue. Je vous ai dit que, si nous avions des renseignements de cet ordre à vous communiquer, il n'auraient aucune signification par rapport aux années antérieures.

M. GUNDLOCK: Je désire poser une question complémentaire. Pourriez-vous nous donner de plus amples explications au sujet de la déclaration qu'on trouve au bas de la page 10 de la partie B? Pourriez-vous établir le rapport entre cela et l'ensemble des bénéfices?

M. EMMERT: Que voulez-vous dire?

M. GUNDLOCK: Il y a des chiffres au sujet du revenu net.

M. EMMERT: Il s'agit de la pièce n° 10?

M. GUNDLOCK: Non. Je parle de la page 10 de la partie A de votre mémoire, les chiffres qui ont trait au revenu net. Pourriez-vous m'indiquer le rapport entre le revenu et les bénéfices réels pour l'ensemble de l'entreprise?

M. EMMERT: M. Penney aimerait peut-être expliquer au Comité ce qu'est le revenu net. Voudriez-vous en donner la définition?

M. N. H. PENNEY (*contrôleur*): Le revenu net, comme nous l'entendons ici, est identique à la définition que nous en donnons dans notre déclaration. C'est le revenu net après le paiement de toutes les dépenses et de l'impôt sur le revenu.

M. EMMERT: Je pourrais vous renvoyer à la pièce n° 11 de la partie B, où vous trouverez des tableaux plus détaillés.

M. GUNDLOCK: Non, voici ce que je désire savoir: quel est le rapport avec le revenu? Est-ce synonyme?

M. EMMERT: Voulez-vous dire: est-ce que nous avons des moyens de tromper le service de l'impôt sur le revenu?

M. GUNDLOCK: Non. Je crois que vous savez très bien ce que je veux dire. Est-ce la même chose que des bénéfices réels et globaux?

M. EMMERT: Revenu net et bénéfices nets veulent dire la même chose.

M. GUNDLOCK: Non, j'ai dit bénéfices réels et globaux.

M. EMMERT: Vous devrez définir alors ce que vous entendez par bénéfices «réels»?

M. NASSERDEN: Ces 2.7 p. 100 du dollar des ventes, de vos ventes globales, quel pourcentage du capital de la société représenteraient-ils?

M. EMMERT: Eh bien, reportons-nous à la pièce n° 11.

M. NASSERDEN: A quelle page?

M. EMMERT: Dans la partie B du mémoire, à la dernière page de la partie B. Si vous prenez l'année 1960, vous verrez que les ventes ont atteint 490 millions de dollars et que les immobilisations et les bénéfices replacés sont de 201 millions de dollars, plus une dette à long terme de 93 millions de dollars, ce qui nous laisse un revenu net pour l'année, c'est-à-dire des bénéfices après le paiement des impôts, de l'ordre de 13.1 millions de dollars.

John pourra calculer le pourcentage en un rien temps.

M. KINGSMILL: En 1960, 6½ p. 100. C'est-à-dire le revenu net exprimé en pourcentage du capital et des bénéfices replacés.

M. EMMERT: Mais vous comprenez la dette à long terme.

M. KINGSMILL: Alors ce serait un peu moins de 4½ p. 100.

M. NASSERDEN: En plus de cela, vous payez l'intérêt sur les immobilisations. L'intérêt sur la mise de fonds est compris dans les dépenses.

M. EMMERT: Non; je ne le pense pas. Nous ne sommes pas obligés de verser un intérêt sur ce capital. Nos actionnaires espèrent qu'en ce qui concerne cette somme ils toucheront un dividende qui devra être tiré des bénéfices nets de 13.1 millions de dollars.

M. NASSERDEN: Mes idées sont peut-être un peu confuses. Votre état financier fait mention de la dette de la société. C'est à la page 20. On y mentionne la dette à long terme à cet endroit, ainsi que le montant versé en intérêt à ce sujet. J'imagine que vous payez ce montant et qu'il figure comme dépense, n'est-ce pas?

M. EMMERT: L'intérêt sur la dette à long terme est une dépense. L'intérêt sur nos emprunts à court terme est aussi une dépense. Aucun intérêt n'est dû, ni versé à l'égard des immobilisations et des recettes replacées dans l'entreprise.

M. MILLIGAN: Les bénéfices de 2.7 p. 100 sont-il établis après le versement des dividendes?

M. EMMERT: Non, monsieur; avant le versement des dividendes.

M. MILLIGAN: Quels dividendes a-t-on versé sur les actions de la *Massey-Ferguson?*

M. EMMERT: Présentement, ils sont de 40c. l'action par année. C'est ce qu'ils ont été ces deux dernières années.

M. NASSERDEN: Votre état indique-t-il que certaines de vos filiales ont fonctionné à perte?

M. EMMERT: Franchement, je ne peux répondre à cette question. Je ne le sais pas.

M. GUNDLOCK: Je retirerai tous les qualificatifs que j'ai employés plus tôt et je reprendrai ma question. Les éléments de prix de revient qui entrent dans

le prix d'une machine agricole au Canada sont épouvantables. Je ne comprends pas très bien pourquoi on ne peut nous fournir les différents éléments qui entrent dans le prix, qu'il soit élevé, bas ou tout ce qu'on voudra.

M. EMMERT: J'ai essayé de mon mieux à vous faire comprendre qu'en pratique il est impossible de vous fournir le genre de renseignements que vous espérez obtenir.

M. GUNDLOCK: Vous dites que, dans votre service de comptabilité de prix de revient, vous n'avez pas certains chiffres concernant la main-d'œuvre, le transport et des chiffres globaux concernant votre exploitation. Dans vos totaux, on doit faire entrer le prix de revient de certaines choses. Autrement, comment pouvez-vous en arriver à des coûts de production globaux?

M. EMMERT: C'est vrai. Une fois de plus je vous fais observer que ces chiffres n'auraient absolument aucun sens dans le contexte du prix des machines agricoles au Canada.

M. GUNDLOCK: Je reconnais que votre entreprise est de caractère mondial. Dites-nous ce qu'il est du point de vue mondial?

M. EMMERT: Une fois de plus je vous demande de vous reporter à votre ordre de renvoi.

M. HORNER (*Acadia*): Le Comité a certes reçu instruction cette année de faire enquête sur toute question qu'on pourrait lui confier. Notre ordre de renvoi nous demande cette année d'étudier la question des prix des machines agricoles. En faisant enquête sur le prix des machines agricoles, le devoir et la principale tâche du Comité sont de trouver pourquoi le prix de ces machines est aussi élevé qu'il l'est.

M. GUNDLOCK: Ou aussi bas.

M. EMMERT: Ou ce qu'ils sont.

M. HORNER (*Acadia*): Oui. Nous devons sûrement connaître en quoi consiste le prix de revient des machines agricoles, si nous voulons étudier cette question comme il convient.

M. EMMERT: Monsieur Horner, nous vous avons démontré que l'ensemble de nos frais de production sont très près de notre revenu global.

M. GUNDLOCK: Peu m'importe qu'ils y soient supérieurs.

M. HORNER (*Acadia*): Vous publiez un rapport annuel. En établissant votre bilan de l'année, vous dites que les articles vendus vous ont coûté approximativement 390 millions de dollars. Vous pourrez peut-être, un peu plus tard, nous dire en quoi consiste ces 390 millions de dollars.

M. EMMERT: Ce qui entre dans le coût des machines vendues?

M. HORNER (*Acadia*): Oui. Vous pourrez peut-être fournir ces renseignements au Comité plus tard.

M. EMMERT: Je le ferai savoir au président si c'est possible.

M. HORNER (*Acadia*): Plus loin, dans le même état financier, je vois que vous avez inscrit la somme de 18 millions de dollars pour couvrir la dépréciation directe et l'outillage de production, en 1960. Vous avez sûrement toujours fait une analyse raisonnable de vos frais d'exploitation. Vous avez même déclaré, en réponse à ma question sur votre manière d'établir votre coût de production relativement aux prix de vente, que vous teniez compte des produits de vos concurrents et des prix auxquels ils les vendait, et que vous établissiez ensuite des prix qui comprenaient vos frais d'exploitation.

M. EMMERT: Nous l'espérons.

M. HORNER (*Acadia*): Je me demande comment vous établissez vos frais d'exploitation. Prenons le cas de votre nouveau tracteur de l'an dernier ou

environ, le *MF 55*. Voici un nouveau tracteur qu'on n'a fabriqué au début que pour le marché nord-américain. Comment avez-vous établi le prix de cette machine?

M. EMMERT: Nous avons d'abord voulu fabriquer une machine capable de supporter la concurrence en matière de prix des tracteurs déjà fabriqués et vendus par l'*International* et la *John Deere,* et ainsi de suite. Notre société devait d'abord déterminer le volume des machines que nous pourrions produire et, à partir de là, estimer les dépenses en immobilisations pour les machines et l'outillage, le coût de la main-d'œuvre, du matériel, et le reste. Cependant, pendant ce temps une foule de choses peuvent se produire.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai pris ce tracteur comme exemple, parce qu'il s'agit d'une machine nouvelle. En mettant ce tracteur sur le marché, vous avez tenu compte des prix de vos concurrents. Vous êtes d'avis que vous êtes capable de fabriquer un tracteur qui pourra faire face à la concurrence en matière de prix. En établissant vos calculs en vue de la production d'un tracteur, qu'arrivera-t-il, par exemple, si en étudiant vos éléments de prix de revient, vous constatez que votre prix ne supportera pas la concurrence? Mettrez-vous quand même la machine en production?

M. EMMERT: La direction doit prendre des décisions de ce genre tous les jours. Les beaux espoirs que nous entretenons lorsque nous ébauchons les plans d'un nouveau modèle à mettre sur le marché souvent ne se réalisent pas. Nous avons alors trois choix. Nous pouvons décider de prolonger la période durant laquelle nous espérons vendre ces machines et essayer de faire nos frais pendant cette plus longue période. Nous pouvons décider de refaire les plans de la machine de manière à en diminuer le coût, soit en éliminant certaines particularités, soit en l'allégeant, soit en recourant à quelques moyens de ce genre. Ou, comme nos ventes de machines nouvelles ces quatre ou cinq dernières années ne nous permettent pas de faire face à la concurrence, nous pourrons décider d'abandonner cette entreprise.

M. MCINTOSH: Comme l'indice des prix de détail des machines agricoles, préparé par le Bureau fédéral de la statistique, augmente régulièrement, tout comme celui de la *Massey-Ferguson,* puis-je demander si vous tenez compte de la hausse graduelle qu'accusent les chiffres du Bureau et si vous l'appliquez à vos prix en vous disant que le commerce absorbera cette augmentation au cours de la prochaine année?

M. EMMERT: Non, nous ne faisons pas cela, monsieur. D'abord, les chiffres du Bureau fédéral de la statistique sont publiés tard, et ils n'auraient aucune valeur, si ce n'est du point de vue des archives. Ils ne font qu'indiquer les conditions auxquelles nos concurrents doivent faire face tout comme nous. C'est tout ce qu'ils font.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, on a soulevé la question de notre ordre de renvoi, cet après-midi. Puis-je rappeler au Comité, ainsi qu'à nos témoins, en quoi il consiste. Je vais vous donner lecture du texte en entier. Je lis le hansard du 14 mars 1961:

> Que le comité permanent de l'agriculture et de la colonisation soit autorisé à poursuivre son enquête sur la question des prix des machines agricoles, selon le vœu exprimé par ledit comité dans son quatrième rapport présenté à la Chambre le 28 juillet 1960, et que les procès-verbaux et les témoignages du comité relatifs à l'enquête de la dernière session soient déférés audit comité.

Je donne aussi lecture d'au moins une partie du quatrième rapport:

> 2. Que les ministres des différents ministères intéressés du gouvernement donnent instruction à leurs fonctionaires d'aider autant qu'ils le peuvent aux personnes que le Comité a nommées, en vue de la recherche de la coordination de tous les faits disponibles à l'égard des prix des machines agricoles.

Messieurs, nous essayons de découvrir tous les faits disponibles touchant les prix des instruments aratoires.

M. GUNDLOCK: Est-ce que ces instructions ne s'appliquent qu'aux ministères?

Le PRÉSIDENT: Non, à tout le Comité.

Vous avez la parole, monsieur Smallwood.

M. SMALLWOOD: Monsieur le président, j'aimerais me rapporter à la pièce n° VII et parler du prix des moissonneuses-batteuses. Nous pourrons peut-être obtenir des réponses à l'égard de ce document. J'y vois une liste de prix. En 1960, le revendeur vous a versé $5,673 pour cette moissonneuse-batteuse, qui se détaille à presque $9,000 au Canada. Laissez-vous entendre que le revendeur touche la différence?

M. EMMERT: Voudriez-vous répondre à cette question, Bill?

M. FORSYTH: Monsieur Smallwood, je n'ai pas de liste de prix en main. Il s'agit d'une liste de prix de détail proposés. Cependant, ces prix sont ceux des modèles ordinaires. Le modèle dont vous parlez de la moissonneuse-batteuse super 92. Dans ce cas, le prix est f.a.b. Toronto. C'est le prix de la moissonneuse-batteuse à cet endroit. Il s'agit du règlement net effectué par le concessionnaire pour cette machine, tandis que le prix de la machine qui se vend $9,000, ou environ,—de $8,500 à $9,000,—comme vous dites, comprend les frais de transport soit au concessionnaire, soit à l'entrepôt régional, puis de la succursale régionale au revendeur, selon l'endroit d'où le revendeur l'a obtenue, les frais de montage, et la marge de bénéfices du revendeur. Ces éléments doivent être compris dans ce chiffre.

M. SMALLWOOD: La marge de bénéfices du revendeur?

M. FORSYTH: Oui. Le prix que vous mentionnez est f.a.b. Toronto.

M. SMALLWOOD: Oui.

M. FORSYTH: Je suppose également que d'ordinaire, dans le cas d'une machine qui se vend environ $9,000, on comprend le dispositif de ramassage, ainsi qu'un tamis rotatif. Les phares sont compris dans l'outillage régulier. Je le répète, cette différence comprend les autres éléments—les accessoires que nous désignons sous le nom d'extras—qu'on ajoute au prix, les frais d'exploitation du concessionnaire, et ce n'est qu'alors que vous pouvez établir une juste comparaison avec le prix de la machine livrée chez vous, par exemple. Le prix du revendeur est f.a.b. Toronto. La différence, quelle qu'elle soit, est ce qui permet au revendeur d'exploiter son commerce. Il prend vos machines usagées en échange, les remet en état et les revend. Il faut tenir compte de tous les services exigés d'un concessionnaire. Est-ce que ces explications répondent à votre question?

M. SMALLWOOD: Oui, mais j'ai d'autres questions à poser. J'ai été fort étonné à ce sujet, et j'ai communiqué par téléphone en Alberta où l'on m'a dit que, l'automne dernier, il en coûtait $7,000 pour une machine que vous cotiez à $5,600. Elle coûte $1,400 de plus dans l'Ouest.

M. FORSYTH: J'en doute.

M. SMALLWOOD: Vous n'avez pas raison, car ce chiffre est exact.

M. FORSYTH: Je dois mettre en doute l'exactitude du chiffre de $7,000. Je suppose que vous avez obtenu ces renseignements d'un revendeur de l'Alberta.

M. SMALLWOOD: Ces renseignements sont parfaitement exacts.

M. FORSYTH: Eh bien, si les renseignements que vous avez obtenus ont trait à la même machine que celle à laquelle ce prix s'applique...

M. SMALLWOOD: Il s'agit d'une moissonneuse-batteuse sans accessoires.

M. FORSYTH: Le prix s'applique à une moissonneuse-batteuse sans accessoires, tandis que dans votre région, et dans la plupart des régions de l'Ouest canadien, il est normal de parler d'une moissonneuse-batteuse quand celle-ci comprend un dispositif de ramassage à tamis rotatif—et je ne sais trop pourquoi les noms de ces accessoires ne me viennent pas—et autres accessoires de ce genre. Ainsi, si vous demandez au vendeur de vous montrer sa liste de prix, vous verrez au haut de la page les mots «pour les machines régulières». Un dispositif de ramassage vaut au moins $550. Ce n'est qu'un chiffre approximatif.

M. SMALLWOOD: J'aimerais me reporter à 1953, alors que le prix était de $4,146 et, en 1954, de $4,295. Avez-vous apporté des améliorations à votre machine cette année-là.

M. FORSYTH: De 1953 à 1954?

M. SMALLWOOD: Oui.

M. FORSYTH: Je ne saurais répondre à votre question de façon spécifique.

M. SMALLWOOD: Je devrais peut-être vous le dire. On a mis des coussinets scellés partout dans la machine cette année-là.

M. FORSYTH: Est-ce bien l'année? Je n'en étais pas certain.

M. SMALLWOOD: Il me semble que vous n'avez pas augmenté le prix de beaucoup après avoir installé tous ces coussinets d'acier dans la machine, et je ne vois pas pour quelle raison. L'année suivante, vous avez installé le système du sabot *dynaflow*. Puis vous n'avez pas apporté d'autres améliorations à la machine jusqu'en 1958. Je connais très bien cet outillage, et je suis l'évolution au cours des années.

Après ces deux années, le prix a continué de monter jusqu'à $5,400 avant que vous apportiez d'autre modification importante. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi cela?

M. FORSYTH: Je ne le peux pas, sans avoir les dossiers en main. Je sais que nous avons installé les coussinets scellés après avoir mis le modèle 90 sur le marché.

M. SMALLWOOD: L'année suivante.

M. FORSYTH: Le sabot dont vous parlez est en réalité un nom de commerce. C'est un sabot *dynaflow*, et je sais qu'on l'a adopté environ à ce moment-là.

M. SMALLWOOD: C'est vrai.

M. FORSYTH: On a installé un plus grand réservoir à essence.

M. SMALLWOOD: Oui, c'est vrai, mais cela ne rend pas la machine plus efficace.

M. FORSYTH: Non, mais c'est en quelque sorte une amélioration.

M. SMALLWOOD: Et vous avez déplacé le réservoir à grain d'un endroit à un autre, et vous avez fait passer le tuyau d'échappement à un autre endroit; mais nos questions ont trait à l'efficacité de la machine.

M. FORSYTH: Vous rapprochez les prix de 1954 à 1960.

M. SMALLWOOD: De 1953 à 1958, parce qu'au cours de cet intervalle de cinq ans il n'y a pas eu de grands changements dans la machine bien que les prix n'aient cessé de monter.

M. FORSYTH: A ce sujet, il me faudrait soumettre la question de l'augmentation des prix à celui qui s'y connaît en matière de coût de la main-d'œuvre, et le reste. Je suppose qu'il faudrait l'attribuer à l'un des éléments du prix de revient.

M. SMALLWOOD: Vous ne le savez pas.

M. FORSYTH: Je ne le sais pas.

Une VOIX: Et personne d'autre ne le sait, non plus.

M. SMALLWOOD: Monsieur le président, je désire poser une autre question au sujet de la chaîne convoyeuse. C'est comme un pignon. La chaîne convoyeuse de la moissonneuse-batteuse coûtait environ $75, il y a trois ans; cette année, elle coûte $106. Cependant, il s'agit de la même chaîne. J'aimerais savoir pour quelle raison on en a augmenté le prix?

M. FORSYTH: Elle conduit du tablier à l'alimentateur.

M. SMALLWOOD: Oui. Elle pèse environ 75 livres. Il y a trois ans, j'en ai acheté une au coût de $75, et, l'automne dernier j'ai payé la même chaîne $106. Comment expliquez-vous cette hausse?

M. FORSYTH: Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question. Vous avez probablement raison de l'affirmer, car vous êtes de ceux qui achetez ces machines.

M. SMALLWOOD: Oui, c'est vrai. Cependant, ce sont les sortes de questions auxquelles nous aimerions obtenir des réponses.

M. FORSYTH: Je n'ai pas en main les renseignements qui me permettraient de répondre à cette question, parce que, comme M. Emmert l'a dit, nous n'avons pas les prix ici.

M. SMALLWOOD: Eh bien, le revendeur a pris le livre de la *Massey-Harris,* l'a consulté, et le prix y était indiqué.

M. FORSYTH: Oui.

M. SMALLWOOD: Si nous ne pouvons obtenir de réponses à des questions de ce genre, je ne vois pas l'utilité d'en poser. Nous sommes ici pour découvrir la raison de ces choses. Lorsque nous retournerons dans nos circonscriptions, nos commettants nous demanderont ce que nous avons fait.

M. FORSYTH: Il s'agit de la chaîne convoyeuse verticale?

M. SMALLWOOD: Oui, de la chaîne convoyeuse de la moissonneuse-batteuse.

M. FORSYTH: Oui. Vous dites qu'il y a trois ans elle vous coûtait . . .

M. SMALLWOOD: Environ $75, et l'automne dernier le prix était monté à $106.

M. EMMERT: Je ne saurais vous donner de meilleure réponse que celle de M. Forsyth; mais sans vouloir me montrer impertinent, puis-je vous poser une question.

M. SMALLWOOD: Très bien.

M. EMMERT: Est-ce que les prix de tout le reste sont restés stationnaires pendant cette période?

M. SMALLWOOD: Je pourrais peut-être vous répondre de la même manière que vous l'avez fait en disant que ce n'est pas compris dans l'ordre de renvoi.

M. EMMERT: Touché.

M. MILLIGAN: Ma question a trait à la publicité et à la réclame, éléments qui semblent contribuer de façon importante aux prix élevés des machines agricoles. Pourrait-on les réduire, en ce qui concerne les programmes de télévision et autres choses semblables.

M. EMMERT: Je répondrai à votre question en disant que nous l'espérons certainement et que nous faisons de notre mieux pour les réduire et les contenir. Je constate un peu d'étonnement de la part des membres du Comité, parce que nous avons recours à la télévision. Je puis répondre à cela très simplement. C'est parce que nous croyons que c'est le moyen de publicité qui nous donne le meilleur rendement en retour de cette dépense. Nous atteignons un plus grand nombre de clients futurs par ce moyen que nous ne pourrions en atteindre avec le même montant en recourant à toute autre forme de publicité. Je crois que nous obtenons une bonne valeur pour notre argent.

M. PETERS: Nous vous félicitons de votre choix des émissions.

M. EMMERT: Je vous remercie.

M. MILLIGAN: Lorsqu'un homme n'a pas les moyens d'acheter au comptant, apparemment il peut recourir à votre plan de finance. Quel taux d'intérêt exigez-vous pour ce financement?

M. EMMERT: Nous exigeons, je crois qu'il serait juste de dire, le taux d'intérêt le plus bas exigé à l'égard d'une denrée de consommation. Nous avons une échelle de taux ici.

M. SNELGROVE: Dans le cas d'un contrat de vente au détail, il y a un intérêt simple de 11.08 p. 100. Maintenant, ne me tenez pas rigoureusement à la fraction .08 ou .07, mais c'est à peu près le taux d'intérêt simple exigé du client qui achète au détail et qui finance ses achats d'instruments aratoires par l'entremise de notre service de financement des machines agricoles. Le taux d'intérêt concurrence celui des autres fabricants d'instruments aratoires; il est certainement inférieur à celui qu'on exige pour le financement d'autres produits, comme l'automobile.

M. RÉGNIER: Le taux d'intérêt dont vous avez parlé est-il en vigueur en France ou en Grande-Bretagne, ou au Canada, ou aux États-Unis?

M. SNELGROVE: Le taux d'intérêt exigé au Canada et aux États-Unis par nos filiales est le même. Ce taux comprend aussi l'assurance, l'assurance-vie-crédit et l'assurance sur les dommages à la propriété, à peu près aux mêmes conditions que l'assurance-feu, de façon générale.

M. RÉGNIER: Quel est le taux exigé en Europe?

M. SNELGROVE: Je ne saurais dire.

M. EMMERT: Puis-je répondre à cette question? A ma connaissance, nous ne fournissons pas ce service de financement en dehors de l'Amérique du Nord.

M. RÉGNIER: Quel serait le montant global d'intérêt couru perçu des cultivateurs? Combien de millions de dollars touchez-vous par année en intérêt exigé des acheteurs d'instruments aratoires?

M. EMMERT: Je crains fort de ne pouvoir répondre à cette question, parce que plusieurs facteurs entrent en jeu. Le montant des soldes en souffrance en est un, la durée du retard en est un autre, c'est-à-dire les conditions et modalités du contrat en jeu.

M. RÉGNIER: Lorsque vous préparez votre déclaration d'impôt sur le revenu, il vous faut probablement obtenir ces chiffres afin d'établir vos bénéfices ou vos pertes.

M. EMMERT: Jusqu'à présent, cette année, monsieur Régnier—nous espérons que cette situation changera—notre filiale canadienne de financement, en ce qui concerne la déclaration d'impôt dont vous parlez, accusera des pertes. Nous croyons qu'il s'agit d'une question de comptabilité plutôt que d'une situation qui existera toute l'année.

M. RÉGNIER: Pourriez-vous nous fournir ces chiffres?

M. EMMERT: Je ne suis pas bien certain que nous consentirions à rendre publics des renseignements de cette nature au sujet d'une filiale, une filiale entièrement possédée.

M. RÉGNIER: Vous invoquez le cinquième amendement?

M. EMMERT: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire poser une question complémentaire à ce sujet. Quel pourcentage de vos ventes au Canada est financé par l'entremise de votre propre service de finance, ou votre propre société de financement?

M. EMMERT: Voilà une question à laquelle je puis répondre spécifiquement. En 1959, il était de 17.2 p. 100; en 1960, il était de 34.1 p. 100; et au 25 mars 1961, il était de 33 p. 100.

M. HORNER (*Acadia*): C'est le pourcentage qui est financé par les deux sociétés de finance qui sont en activité?

M. EMMERT: C'est le pourcentage de crédit que nous avons accepté relativement à nos ventes au détail.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous avez constaté que les banques ne consentent pas beaucoup de prêts aux termes de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, et c'est pour cette raison que vos filiales font plus d'affaires à l'égard de vos ventes?

M. FORSYTH: Je ne puis répondre à cette question spécifiquement, mais je crois qu'une forte proportion de nos crédits nous vient de clients qui ont profité au maximum des avantages de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et qui ont besoin d'une aide financière additionnelle. Il y a un grand nombre de cultivateurs, surtout dans l'est du Canada, qui, parce qu'ils ont un autre emploi et travaillent dans une fabrique, constatent que leur principale source de revenu est distincte de la ferme et qu'ils ne sont pas admissibles aux avantages de cette loi. Le comté d'Essex en est un bon exemple. Je m'en suis rendu compte personnellement sur les lieux. Ces acheteurs peuvent représenter une bonne proportion de l'ensemble des acheteurs.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous ne pouvez pas établir les pourcentages séparément pour l'Est et pour l'Ouest?

M. EMMERT: Je n'ai pas ces chiffres. Monsieur le président, pour la gouverne du Comité, puis-je vous indiquer les principes qui régissent notre ligne de conduite au sujet du financement de ces ventes à terme.

M. KORCHINSKI: Encore de la publicité?

M. EMMERT: Je vous demande pardon.

M. KORCHINSKI: Je me demandais s'il s'agissait encore de publicité?

M. EMMERT: Les principes dont nous nous inspirons à ce sujet sont fort simples. Nous ne dirigeons pas une entreprise de vente de contrats à terme ou, devrai-je dire, d'achats. Ce n'est pas notre intention. Ce n'est pas notre ligne de conduite, telle que nous l'avons établie pour l'administration de nos sociétés de financement au Canada et aux États-Unis. Nous avons une filiale dans chacun de ces pays, et nous les exploitons pour des fins identiques, savoir, fournir à nos revendeurs un moyen additionnel de vente. Nous recommandons à nos revendeurs de recourir au maximum aux dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. Nous leur demandons aussi d'utiliser au maximum les services de leurs banques locales. Il n'est pas toujours possible de satisfaire les besoins au moyen de ces sources de crédit, et alors nous sommes disposés à étudier la question du financement des achats d'un client, s'il répond à nos exigences. En somme, il s'agit d'un outil de ventes. Nous ne sommes pas une entreprise de financement. Les circonstances nous y ont poussé.

M. NASSERDEN: Est-ce que les concessionnaires sont parties au contrat avec les cultivateurs en ce qui concerne le financement?

M. EMMERT: Voulez-vous dire si les concessionnaires se trouvent financièrement engagés?

M. NASSERDEN: Vous pouvez envisager cette question de cette manière ou de l'autre. S'il y a un prêt, quelle est la situation?

M. EMMERT: Nous avons plusieurs sortes de contrat. Nous avons des contrats qui engagent toutes les ressources des intéressés, et des contrats qui s'échelonnent sur toute la gamme jusqu'aux contrats qui n'engagent pas les ressources. Tout dépend des aptitudes et de l'intégrité du concessionnaire quant au plan qui le liera avec nous.

M. NASSERDEN: C'est lui qui conclut le marché.

M. EMMERT: Exactement.

M. HORNER (*Acadia*): Voudriez-vous préparer et remettre au Comité plus tard, les pourcentages pour l'Est et pour l'Ouest canadien?

M. EMMERT: Oui.

M. NOBLE: Monsieur le président, ma question a trait à quelque chose qui peut influer sur le coût au Canada. On a fait de la publicité au sujet d'une déclaration portant que le coût de la production au Canada est accru sensiblement par le personnel nombreux de la direction et de l'administration dans nos établissements comparativement aux même genres d'établissements en Europe. Dans certains cas, on prétend que ce personnel est deux fois et même trois fois plus nombreux relativement au même nombre d'employés. Je me demande s'il en est ainsi dans les établissements canadiens?

M. EMMERT: Monsieur Noble, c'est une déclaration plutôt générale. Pourriez-vous m'en indiquer la source. De quels établissements s'agit-il?

M. NOBLE: A ce sujet, j'ai lu un article du *Reader's Digest* hier dans lequel on déclarait que c'était l'une des raisons pour lesquelles nous ne pouvions faire concurrence à l'Europe; nous avons un excédent de direction et d'administration qui rend notre coût de production hors de proportion.

M. EMMERT: Je ne suis pas en mesure de contester la déclaration de cet auteur; mais il me faudrait de plus amples renseignements avant même de chercher à lui répondre.

M. NOBLE: Si vous consultez le dernier numéro, vous y trouverez les faits et les chiffres. Je ne savais pas que j'assisterais à une séance de ce Comité aujourd'hui, car j'aurais apporté cette revue.

M. EMMERT: Je ne pourrais y répondre maintenant.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 1 de l'appendice E, vous indiquez le nombre d'employés à taux horaires que vous avez au Canada, ainsi que le nombre d'employés qui touchent des émoluments. Pourriez-vous préparer, peut-être pour une séance ultérieure, si vous n'avez pas les renseignements ici, des données indiquant le nombre de personnes qui touchaient des émoluments il y a cinq ou dix ans et le nombre d'employés à taux horaires, également il y a cinq ou dix ans.

M. EMMERT: Monsieur Hooper, non—je m'excuse—je devrais vous connaître assez bien maintenant. Les registres du personnel nous permettraient certainement d'en tirer les chiffres que vous demandez; mais, une fois de plus, je vous ferai observer que ces renseignements ne vous seraient d'aucune utilité pour vos fins.

M. KORCHINSKI: Ne vous inquiétez pas de cela.

M. EMMERT: Je crains fort de ne pouvoir vous laisser vous inquiéter à ce sujet, parce que, si ces renseignements ne veulent rien dire, chacun pourrait les interpréter à sa guise. Je ne serais pas disposé à fournir ces chiffres, excepté en particulier et avec tous les détails des transactions qui pourraient avoir eu lieu au cours de toute période dont il serait question. Si nous prenons un surveillant d'un grade inférieur, payé à l'heure, et que nous en fassions un employé touchant des appointements, les chiffres seuls n'indiqueraient que l'échange d'un contre un; mais, comme vous le voyez, il y aurait plus que cela au fond.

M. HORNER (*Acadia*): A la même page, monsieur Emmert, vous dites que «presque 55 p. 100 des employés de la *Massey-Ferguson* sont syndiqués». Plus loin, vous dites que quelques-uns des employés touchant des appointements, comme les dessinateurs, sont maintenant compris dans une convention de travail. N'est-il pas vrai que, dans la plupart des cas, les employés touchant des appointements ne sont pas syndiqués, tandis que les employés à salaire le sont?

M. DENTON: C'est un fait, règle générale. Il y a des syndiqués parmi les employés touchant des appointements dans notre industrie; mais je crois que

le plus grand nombre ne le sont pas. Il en est certainement ainsi chez nous. Il n'y a qu'un groupe d'employés touchant des appointements qui est syndiqué.

M. PETERS: Serait-il possible d'obtenir le détail du montant versé en salaires horaires et en appointements, le coût global par année ou ce qui serait le plus facile à calculer?

M. EMMERT: Je le répète, je devrai vous donner une réponse identique à celle que j'ai déjà donnée. Ces renseignements n'auraient aucun sens, s'ils n'étaient accompagnés d'une explication complète pour chaque transaction effectuée au cours d'une période déterminée.

M. PETERS: Ce serait très intéressant.

M. KORCHINSKI: Je sais que ces renseignements pourraient n'avoir aucune signification; mais si vous vous reportez aux graphiques que vous nous avez présentés ce matin, vous verrez que l'un donne l'indice de 1947 et un autre, l'indice de 1954. Je constate que, dans la plupart des cas, ils commencent à 1949; mais on pourra constater aussi qu'il y a des omissions dans les périodes sur lesquelles ils portent. Il y en a aussi un exemple dans votre mémoire. Dans le premier «A» vous parlez de 1947; à la page 22, vous parlez de 1946, et, à la page 24, de 1959. Je crois que vous remontez à l'époque de la guerre mondiale, et cela dans le but d'établir une chose; monsieur Emmert, c'est exactement ce que vous dites qui se produira si nous obtenons une série de chiffres de cette manière. Pourquoi, aux fins d'étudier cette question de façon intelligente, ne nous présente-t-on pas ces chiffres d'après une base commune.

M. EMMERT: Je vous ferai observer, monsieur Korchinski, qu'il y a une excellente raison de commencer chaque graphique comme nous le faisons. Monsieur Kingsmill, prenons ceux dont M. Korchinski a parlé.

M. KORCHINSKI: Je parlais du texte. On s'y perd quand on traite des années 1954, 1957, 1953 et quelques omissions, et qu'ensuite on revient à 1946, 1947, et le reste.

M. EMMERT: Nous examinerons ce graphique, indices des prix canadiens.

M. KINGSMILL: Ceci (montrant) est la base sur laquelle repose tout le chapitre du mémoire qui a trait à la main-d'œuvre, et ainsi nous avons pensé que nous devrions retourner en arrière jusqu'en 1947 à l'égard des autres. C'est d'ici que part la main-d'œuvre.

M. EMMERT: Prenons celui-ci, ventes mondiales nettes.

M. KINGSMILL: Dans ce cas, vous avez jusqu'en 1947. Les taux des chemins de fer étaient gelés, de sorte que cette comparaison particulière pourrait avoir une certaine signification en tant qu'indice à partir de 1947.

M. EMMERT: Et si je puis me reporter à ce graphique, on a choisi l'année 1954 parce que c'est cette année-là qu'on a fusionné les sociétés *Massey-Harris* et *Ferguson*. Il n'y a pas de chiffres disponibles avant ce temps-là.

M. KORCHINSKI: Et cependant, dans votre mémoire, à la page 11 «B» vous remontez à 1952, puis vous sautez à 1954.

M. KINGSMILL: Nous ne faisons que mettre le rapport Gordon à date.

M. KORCHINSKI: Vous remontez à 1950; puis il y a une omission en 1951, 1952, et vous sautez à 1954.

M. KINGSMILL: Tout ce qui est antérieur à 1954 n'est qu'une copie du rapport Gordon, et à partir de cette date nous l'avons mis à jour.

M. EMMERT: Les chiffres de 1936, 1946, 1950 et 1954 sont identiques à ceux qui apparaissent dans le rapport de la commission royale d'enquête sur cette industrie, et tous les ans, depuis ce temps, nous avons utilisé ces renseignements équivalents.

M. KORCHINSKI: Alors, vous avez une comparaison des tendances. Vous mentionnez une fusion, et ensuite vous remontez en arrière à 1949, qui est antérieur à la fusion.

M. EMMERT: Dans notre contexte?

M. KORCHINSKI: Je consultais le graphique. Je les prends au hasard. Vous pouvez ouvrir votre mémoire à n'importe quelle page, et vous y trouverez la même chose.

M. EMMERT: C'est tout à fait raisonnable. Ici, il est question des stocks et des clients nord-américains—comptes à percevoir—comparativement aux ventes en Amérique du Nord. Nous pouvons prendre n'importe quelle page à votre choix.

M. KORCHINSKI: Le fait est que vous comparez une année avec la suivante. Vous dites que le coût de la main-d'œuvre accuse une augmentation depuis 1948 et, tout à coup, vous nous arrivez avec l'année 1949. Je vous ferai observer bien respectueusement, que pour faire une analyse intelligente de la question, il nous faudrait avoir une base commune. On s'y perd complètement quand on cherche à comprendre ces choses. Ce que vous proposez est de nature à embrouiller le Comité, s'il n'a pas toutes les données disponibles sous la main.

M. EMMERT: Je vous remercie de nous avoir exposé ce point, parce que vous semblez déjà quelque peu perdu à ce sujet.

M. KORCHINSKI: A la page 2, je trouve une comparaison au sujet de 1935.

M. EMMERT: Permettez-moi de vous indiquer la ligne de conduite que nous avons suivie en préparant ces pièces. Nous avons voulu remonter aussi loin en arrière que nous pouvions y trouver des chiffres et dossiers utiles. Nous reconnaissons que plus nous pouvons retracer une tendance loin en arrière, plus elle peut être importante. Vous conviendrez monsieur Korchinski, que dans tous les graphiques que nous avons examinés ici, on ne cherche pas à y comparer des pommes avec des oranges. Nous pouvons y parler des pommes à partir de 1947, et des oranges à partir de 1939; mais nous prenons les années 1947 et 1939 et nous les inscrivons sur le même graphique.

M. KORCHINSKI: Mais si nous étions remontés plus loin en arrière nous aurions peut-être découvert un facteur qu'on ne présente pas sur ce graphique.

M. GUNDLOCK: Et l'on mange des pommes pour jouir d'une bonne santé.

M. EMMERT: Je le regrette, mais nous ne pouvons pas remonter plus loin en arrière.

M. PHILLIPS: Monsieur le président, je désirerais poser une question.

Le PRÉSIDENT: Est-ce une question complémentaire?

M. PHILLIPS: Non. A plusieurs reprises aujourd'hui vous avez parlé de la situation peu satisfaisante de votre société en matière de bénéfices, et, cependant, le cours des actions de la *Massey-Harris* accuse une hausse considérable; c'est-à-dire une hausse régulière. Comment expliquez-vous la chose, étant donné vos bénéfices peu satisfaisants?

M. EMMERT: Eh bien, monsieur Phillips, je ne voudrais pas essayer de faire des conjectures au sujet des opérations boursières; cependant, je vous ferai observer qu'à notre assemblée annuelle, il y a deux ans, un actionnaire fort en collère se leva et dit au président: «J'ai acheté des actions de la *Massey* à 16¼; que vais-je faire?» Le stock se vendait alors à 8. Le président lui répondit en disant: «Je le regrette beaucoup; je n'y puis rien, mais je ne connais pas beaucoup de gens qui ont acheté ce stock à $16¼». Le prix des actions a donc varié considérablement.

Comme M. Korchinski le disait, il nous faudrait faire remonter ces graphiques bien loin en arrière pour qu'ils aient une signification. Vendredi

dernier, nos actions étaient cotés à 13⅞ à la Bourse de Toronto; l'an dernier elles sont descendues jusqu'à 8¼. Pour tout ce que j'en sais, on pourra peut-être les obtenir à 8, ou moins, l'an prochain. Je n'en sais rien. Je ne saurais dire pourquoi les gens sont portés à acheter un stock en particulier, ou pourquoi on le fait monter ou baisser.

Le PRÉSIDENT: Il est presque cinq heures, mais il ne semble pas que le Comité puisse terminer avant au moins une demi-heure. Comme nous aurons une séance ce soir, je propose que nous levions la séance maintenant.

Voici la liste des membres qui désirent poser des questions: MM. Nasserden, Muir (*Lisgar*), Clancy, Southam, Jack Horner (*Acadia*), Pascoe, Thomas, Korchinski et Hales.

M. HORNER (*Acadia*): Je désire proposer, avant que nous levions la séance, pendant que tous les membres sont ici, qu'une étude approfondie de la part du présent Comité nous démontre que les bénéfices de la *Massey-Ferguson* ont fléchi sensiblement depuis 1950, alors que nous aurions attendu un fléchissement correspondant des prix, mais il n'en a pas été ainsi. Je propose donc:

> Que le Comité prie la *Massey-Ferguson* de préparer à l'intention du Comité les chiffres détaillés de divers éléments du coût de production, comme la main-d'œuvre, le matériel, les appointements et les frais de distribution qui entrent dans la fabrication d'un tracteur, d'une moissonneuse-batteuse, d'un épandeur d'engrais et d'une charrue, pour un certain nombre d'années.

En établissant les chiffres du prix de revient d'un tracteur, d'une moissonneuse-batteuse, d'un épandeur d'engrais et d'une charrue, la société pourra comprendre toute autre machine importante qu'elle jugera bon d'ajouter à la liste. Je fais cette proposition.

M. NASSERDEN: Je désire proposer en amendement qu'on comprenne toutes les sociétés d'instruments aratoires; si nous n'obtenons pas ces réponses, on établira par le fait même un précédent pour tous les fabricants qui pourront comparaître ici.

M. HORNER (*Acadia*): J'approuve l'amendement; mais le fait est que nous avons la *Massey-Ferguson* ici. Je suis d'avis que ce point est très important, parce que si nous n'obtenons pas le coût de production de la *Massey-Ferguson*, il se peut fort bien que nous n'obtenions pas alors ces renseignements d'aucun des autres fabricants. C'est pour cette raison que je propose que nous obtenions une analyse du coût de production de la *Massey-Ferguson*, de sorte que les autres fabricants qui comparaîtront ici les produisent également.

M. GUNDLOCK: J'appuie la motion.

M. MUIR (*Lisgar*): J'aimerais faire observer aux messieurs présents que ce serait à leur avantage aussi bien qu'à celui du Comité de nous fournir ces renseignements, parce que j'ai reçu un mémoire à ce sujet du Congrès du travail du Canada, et je l'ai lu.

Le PRÉSIDENT: Je me demande si vous devriez le citer, vu que le Congrès du travail n'a pas encore comparu.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce mémoire donne en détail le coût de production de chaque unité. Il donne aussi des détails sur le coût de la distribution et ce que représente le dollar des ventes. Au sujet du dollar des ventes on y indique qu'en 1947 les salaires absorbaient 29.1c. de ce dollar, et qu'en 1958 on avait réduit le coût de la main-d'œuvre à 16.7c. de ce dollar.

Le PRÉSIDENT: Nous n'étudions pas le mémoire du Congrès du travail du Canada en ce moment. Il a eu la courtoisie de le faire parvenir aux membres du Comité, mais je suis d'avis que le Comité violerait le règlement en étudiant ce mémoire avant que le Congrès ait l'occasion de se présenter ici pour le discuter.

M. GUNDLOCK: Puis-je faire une proposition? Elle n'est pas du tout ambiguë, et je ne veux aucunement qu'on l'interprète de cette façon.

Le PRÉSIDENT: Je faisais tout bonnement allusion au mémoire du Congrès du travail du Canada.

M. GUNDLOCK: Oui, j'en conviens, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Je ne m'oppose pas à ce que vous dites.

M. MUIR (*Lisgar*): Si vous voulez bien me permettre de continuer, je serai bref. Dans l'autre mémoire qu'on présentera, on donnera le détail du coût par unité de production par dollar de vente, chiffres que pourront contester les représentants de la société qui nous présente son mémoire aujourd'hui, et je crois qu'il y va de son intérêt, aussi bien que de celui du Comité, d'avoir ces chiffres.

M. KORCHINSKI: Puis-je ajouter un mot à ce que M. Muir vient de dire? Je ne veux pas que les représentants de la *Massey-Ferguson* aient l'impression que nous cherchons à obtenir ces renseignements pour les condamner d'aucune façon. Nous voulons simplement prouver ce que vous soutenez. Si vous pouvez nous fournir ces renseignements, et, si la situation est bien comme nous la concevons, il n'y aurait aucun inconvénient pour qui que ce soit à fournir ces renseignements.

M. THOMAS: Monsieur le président, comme la motion de M. Horner est très importante, je crois qu'avant de prendre une décision à ce sujet, nous devrions obtenir l'avis du ministère de la Justice et étudier à fond cette question à huis-clos avant d'aller plus loin. Cette motion est fort complexe et je crois que nous allons nous fourvoyer si nous n'obtenons un avis juridique à ce sujet.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, un comité a plein pouvoir de demander des renseignements et, dans le rapport de 1937, la plus récente étude faite par la Chambre, on trouve une déclaration détaillée avec documents à l'appui fournie par chaque fabricant, la *John Deere,* la *Massey-Harris,* la *Cockshutt,* l'*International Harvester,* et on y donne des chiffres détaillés au sujet des usines, des fonderies, des fontes, des laminoirs, et le reste. Ainsi, je ne vois rien d'irrégulier dans cette proposition.

M. MCINTOSH: Je crois que M. Emmert a laissé entendre, s'il ne l'a pas dit, que l'ordre de renvoi remis à la *Massey-Ferguson* ne comprenait pas la préparation détaillée du genre de renseignements demandés dans la motion. Puis-je vous demander, monsieur le président, si vous êtes d'avis que nous pouvons, et, si nous le pouvons, que nous demandions à la Chambre de modifier notre ordre de renvoi?

Le PRÉSIDENT: Monsieur McIntosh, puis-je me reporter de nouveau au quatrième rapport du Comité de l'an dernier. Le Comité a alors demandé qu'un comité soit de nouveau institué cette année et qu'il recueille tous les faits disponibles touchant les prix des machines agricoles.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, nous n'avons cessé de demander ces renseignements cet après-midi et nous ne pouvons obtenir d'autre réponse que «ce n'est pas compris dans l'ordre de renvoi». J'ai posé trois questions et c'est la réponse que j'ai obtenue.

M. KNOWLES: Ne pourrions-nous pas mieux étudier cette question lorsque nous reprendrons la séance ce soir?

Le PRÉSIDENT: Je propose que nous levions la séance et cette question sera au programme lorsque nous nous réunirons de nouveau.

M. THOMAS: Je fais cette proposition.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois que la déclaration de M. Thomas est irrégulière. Cependant, nous pouvons lever la séance et ensuite inscrire la motion au procès-verbal.

SÉANCE DU SOIR

LUNDI 1er mai 1961

Le PRÉSIDENT: Silence, messieurs. Lorsque nous avons levé la séance un peu avant six heures le Comité était saisi d'une motion, relativement à nos témoins. Le Comité a étudié à huis-clos une motion d'une forme quelque peu modifiée, et je vais vous donner lecture du texte adopté par le Comité:

> Je propose, appuyé par M. Gundlock, que le Comité prie tous les fabricants de machines agricoles qui comparaîtront devant le présent Comité de lui fournir par année, de 1954 jusqu'à maintenant, la décomposition du prix de revient du matériel, des salaires et appointements, et de la distribution, qui entrent dans la fabrication de machines comme les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les épandeurs d'engrais et les presses à fourrage.

La motion est signée par M. Jack Horner.

M. KORCHINSKI: On a pris l'année 1954, je crois, parce que c'est à ce moment-là que les sociétés *Massey* et *Ferguson* se sont fusionnées. Je n'y ai pas réellement pensé alors, mais je comprends maintenant qu'en toute justice pour la *Massey-Ferguson Limited,* c'est aussi loin que nous devrions aller. Comme les autres sociétés de fabrication de machines agricoles n'ont pas alors participé à des fusions, je me demande si le Comité pourrait les prier de remonter dix ans en arrière à compter de 1960, ou de 1949, qui serait la meilleure année.

M. HORNER (*Acadia*): Cela importe peu en réalité. Je crois que nous devrions laisser la question à la discrétion de chaque fabricant, quant à savoir si l'on désire aller plus loin en arrière.

M. KORCHINSKI: Dans ce cas, puis-je faire une proposition, ou proposer une modification à la motion de manière à dire «si possible». Je dis cela seulement parce que la *Massey-Ferguson* n'existe que depuis cette année-là, à la suite de la fusion. Il ne serait pas juste de lui demander d'aller plus loin en arrière que cette année-là; mais les autres fabricants pourraient, je crois, nous fournir des renseignements plus complets.

Le PRÉSIDENT: Désirez-vous présenter cette demande sous forme de suggestion?

M. KORCHINSKI: Je désire présenter un amendement à la motion.

Le PRÉSIDENT: On a adopté la motion. Il faudrait en présenter une nouvelle.

M. KORCHINSKI: On a adopté cette motion à huis-clos. Est-ce que les délibérations à huis-clos font partie de l'ensemble de nos délibérations?

Le PRÉSIDENT: Oui. Vous pouvez présenter une nouvelle motion, si vous le désirez. Les délibérations à huis-clos font partie de nos délibérations ordinaires.

M. KORCHINSKI: Très bien, j'avais mal compris. Je croyais qu'on soulevait cette question de nouveau, afin qu'elle figure au compte rendu. Puis-je l'exprimer sous forme de demande aux autres fabricants?

Le PRÉSIDENT: C'est ce que je vous ai conseillé de faire; d'en formuler la demande.

Je dirai au Comité maintenant que nous communiquerons la motion que nous venons d'adopter à tous les fabricants d'instruments aratoires.

M. MUIR (*Lisgar*): Étant donné la hausse des frais de transport depuis quelques années; je me demande si M. Emmert pourrait nous dire s'il y aurait avantage à expédier des pièces constituantes, mettons, de Toronto, par wagonnées entières et d'en faire le montage, par exemple, à Winnipeg. J'entends du point de vue des prix.

M. EMMERT: Je comprends que vous laissez entendre que nous pourrions avoir des centres de montage ailleurs qu'à Toronto, Brantford et Detroit, ou par-

tout où il pourrait y en avoir. Nous sommes d'avis que la chose ne serait pas avantageuse du point de vue économique. Il a été démontré au Canada, dans l'industrie de l'automobile, par exemple, que les fabricants ne peuvent pas supporter le coût de plus d'une usine de montage à cause des immobilisations élevées que cette installation exige. Les économies qu'on pourrait réaliser au chapitre des frais de transport moins élevés ne peuvent aucunement compenser le coût des immobilisations. Monsieur Childs, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. CHILDS: J'ajouterais que le coût du transport de produits primaires comme l'acier serait très onéreux à un endroit comme Winnipeg comparativement au transport de l'article fini comme nous le faisons maintenant.

M. MUIR (*Lisgar*): Je ne parlais pas de l'acier brut. Je voulais dire lorsque vous transformez l'acier brut en une moissonneuse-batteuse, vous pourriez expédier les pièces qui composent cette machine. Il est indubitable que vous obtiendriez beaucoup plus ainsi de vos frais de transport qu'en expédiant les machines complètes. Vous pourriez peut-être expédier une demi-douzaine de machines de cette manière.

M. CHILDS: C'est possible; mais présentement il n'y a pas beaucoup de différence entre le minimum et le maximum en matière de tarifs de transport. C'est le même taux pour tout. Il n'existe pas de tarifs minimums d'encouragement au Canada, du moins au sujet du transport à destination de l'Ouest canadien.

M. CLANCY: Ma question vise à élucider certains points. Dans votre mémoire, vous dites que vous avez modifié votre manière de faire affaires, que vous êtes passé de la méthode de la consignation à celle de la vente directe au concessionnaire, il y a plusieurs années de cela. En second lieu, vous dites que vous avez effectué ce changement afin de faire du concessionnaire un homme d'affaires indépendant; autrement dit, il ne reçoit pas une consignation, il signe en réalité un contrat d'achat, qui l'engage à certaines conditions et l'expose aux vicissitudes de l'industrie. En troisième lieu, les avantages qu'on lui consent sous forme de rabais, d'expéditions payées d'avance, et ainsi de suite, ne sont que des moyens de stimuler les affaires. Autrement dit, il doit se servir de son jugement dans une certaine mesure. Je parle ici tout particulièrement des pièces de rechange. Dans le domaine des pièces de rechange vous accordez une certaine remise sur les pièces à la fin de l'année, qui est dictée par les conditions de votre industrie. En d'autres termes, au lieu d'expédier vos marchandises en consignation, vous essayez d'accroître l'efficacité de votre concessionnaire en lui laissant une certaine responsabilité. N'est-ce pas vrai?

M. EMMERT: Monsieur le président et monsieur Clancy, le mot «consignation» comme on l'employait autrefois—et j'espère n'avoir jamais à l'employer à l'avenir—avait trait en réalité à des machines entières.

M. CLANCY: Je le comprends.

M. EMMERT: Notre ligne de conduite en matière de pièces de rechange est bien différente de notre ligne de conduite concernant les machines complètes.

M. CLANCY: Voici le point que je voudrais élucider. Si j'achète de vous en novembre et si mon commerce pour cette machine n'est actif qu'au moment de l'ensemencement au printemps, en passant un contrat ferme avec vous en novembre vous serez disposé à me concéder certains avantages, chose très légitime en affaires. Je suis un petit détaillant moi-même, pas très important, mais je fais un peu d'affaires. On m'accorde certains avantages comme le payement d'avance des frais de transport ou un rabais de 5 p. 100; ou l'on me permet de garder le stock pendant six mois, ou l'on m'accorde de 60 à 120 jours avant que ma traite devienne due. Autrement dit, on m'encourage à faire parvenir ma commande d'avance à la compagnie. Je dois assumer une certaine mesure de respon-

sabilité par la suite. Cette ligne de conduite vise à accroître l'efficacité du revendeur, comme vous essayez de le dire. Il y a une autre question au sujet des pièces individuelles. Si je commande une pièce de rechange à Toronto, on exigera un prix f.a.b. ex-fabrique pour cet article. S'il s'agit d'une commande individuelle, le prix sera f.a.b. et je devrai acquitter les frais de transport et les autres frais connexes. D'autre part, si je suis disposé à ouvrir un compte du grand livre, vous me consentirez des conditions de crédit et vous mettez votre personnel des ventes et votre expérience à ma disposition, afin de m'obtenir le transport le meilleur marché possible. N'est-ce pas cela?

M. EMMERT: Monsieur Clancy, nous essayons d'encourager nos revendeurs de pièces de rechange à donner ce que nous appelons des commandes en vue de stocks. Autrement dit, il y va de notre intérêt que les revendeurs commandent leurs pièces avant la saison, afin d'être bien certain qu'on pourra se les procurer au bon moment aux endroits où l'on en aura besoin. Il y va de notre intérêt que nos revendeurs commandent des pièces en assez grande quantité, afin que nos magasins, nos entrepôts centraux, puissent accomplir leur travail convenablement.

En conséquence, si un concessionnaire est disposé à agir de la sorte, nous lui accordons des avantages qui l'y encouragent. Autrement dit, à ce moment-là, il assume une partie des frais que nous devrions porter autrement, et nous le remboursons pour cela.

En même temps, nous pensons que c'est une excellente chose pour nos clients, parce que nous prévoyons les besoins de nos clients en mettant ces pièces à leur disposition sur place, plutôt que de les garder dans nos entrepôts où elles ne sont d'aucune utilité.

M. CLANCY: Lorsque vous établissez votre liste de prix proposés, j'imagine que vous les fondez sur la moyenne générale des frais généraux des revendeurs. Si le revendeur ne réalise pas un certain bénéfice, il fera faillite, et un revendeur en faillite ne vous est d'aucune utilité, ni à qui que ce soit. Vous n'avez aucun contrôle sur cette liste de prix, cependant, et il peut vendre la machine au prix qu'il désire une fois qu'il l'a en main.

M. EMMERT: Est-ce la question?

M. CLANCY: C'est la question. Votre liste de prix proposés est fondée sur une moyenne. Le Bureau fédéral de la statistique pourra dire que le coût fondamental représente un certain pourcentage pour chaque concessionnaire au Canada. Il peut y avoir une moyenne, et elle peut varier d'un concessionnaire à l'autre, selon sa compétence; mais il y a une moyenne.

La marge que vous comprenez dans votre liste de prix, dans la marge de bénéfices, est fondée sur une moyenne. Mais une fois que la machine est entre les mains du revendeur, s'il peut réaliser des économies en achetant un chargement complet à la fois, c'est son affaire, et personne n'a rien à y voir. Il peut vendre à bonne condition au cultivateur, ou faire comme bon lui semblera.

M. EMMERT: J'accepte la prémisse de la dernière partie de votre question, mais je n'admets pas que nos prix sont fondés sur le coût moyen d'exploitation du revendeur. Je vous dois d'être absolument franc. Nous ne tenons pas compte de cette considération dans le commerce des pièces de rechange. Ce dont il nous faut tenir compte, ce sont les points dont je vous ai entretenu tout l'après-midi. Nous devons être au courant des prix des pièces de rechange; mais nous n'avons aucun moyen de savoir ce qu'il en coûte au revendeur pour faire le commerce des pièces de rechange. Des moyennes dans ce cas seraient absolument inutiles. Cependant, je suis d'accord avec vous au sujet de la dernière partie de votre question.

M. CLANCY: Autrement dit, vous déclarez que votre industrie ne possède aucun relevé général des frais d'exploitation de vos concessionnaires.

M. EMMERT: Pour ce qui est des pièces de rechange, qui est le sujet en discussion en ce moment.

M. MUIR (*Lisgar*): Puis-je poser une question complémentaire à ma première question? M. Emmert peut-il me dire si, depuis l'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent, il trouve avantageux d'expédier ses moissonneuses-batteuses de Toronto à Fort-William par eau, et de les décharger à cet endroit?

M. EMMERT: Une fois de plus, je demanderai à M. Child de répondre à cette question, car il s'agit des avantages que comporte l'utilisation de la voie maritime du Saint-Laurent pour les expéditions océaniques.

M. CHILD: C'est une question qui vient de se poser, avec l'inauguration de la *St. Lawrence Navigation Company* qui, avant cette année, transportait des cargaisons en vrac à forfait. Cette année, elle se livre davantage au commerce du transport des colis. Ses représentants doivent se présenter chez nous à la fin de la semaine, afin de voir si elle peut manutentionner les moissonneuses-batteuses et les descendre dans la cale, ou s'il lui faudra les transporter sur le pont comme cargaison. La question de l'emballage et de l'entreposage des machines à leur arrivée à Fort-William ou à Port-Arthur est un des facteurs qui nous empêchent de recourir à ce moyen. L'association des chemins de fer des États-Unis et les autorités ferroviaires canadiennes, à Ottawa, nous imposent des règlement rigides en vertu desquels nous devons entourer les machines d'un certain nombre de planches, et les fixer à tant d'endroits afin d'assurer la sécurité du chargement pour le transport. Ces opérations sont assez coûteuses lorsque nous les effectuons à la fabrique, et je ne vois pas comment une autre société pourrait faire ce travail à un coût moins élevé. Les avantages qui nous vaudrait la première partie du transport seraient plus que perdus par ce que nous coûterait les nouvelles opérations de chargement à Fort-William, je crois.

M. NASSERDEN: Dans votre mémoire, vous avez insisté pour dire que les moissonneuses-batteuses étaient livrées dans l'Ouest canadien au même prix qu'aux États-Unis. Vous avez aussi déclaré que le coût de la main-d'œuvre était un peu plus élevé aux États-Unis qu'au Canada.

Est-ce que cela démontre que votre ligne de conduite se résume à ceci: vous n'avantagez personne de façon particulière dans l'Ouest canadien. C'est exposer les faits plutôt brutalement.

M. EMMERT: Non, je ne dirais pas que c'est une façon brutale de s'exprimer. Je ne pense pas que nous ayons dit que le prix de la machine livrée était le même. Nous avons déclaré, je crois, que les prix à la fabrique étaient les mêmes.

M. NASSERDEN: Oui.

M. EMMERT: Et à ce prix, vous devez ajouter les frais de transport, soit à destination de l'Ouest canadien, soit à tout endroit des États-Unis; et vous avez alors le prix à l'endroit de livraison qui comprend un prix identique exigé à la fabrique tant du revendeur dans l'Ouest canadien que du revendeur aux États-Unis.

M. NASSERDEN: Votre mémoire me porte à penser que, selon vous, vous faites une faveur particulière aux clients de l'Ouest canadien en agissant de la sorte. Mais il me semble qu'étant donné le coût plus élevé de la main-d'œuvre aux États-Unis, cette pratique ne comporte aucune faveur.

M. EMMERT: Il y a un autre facteur que nous avons souligné au sujet des frais de transport: il nous en coûte beaucoup plus cher pour expédier une

moissonneuse-batteuse de Toronto à l'Ouest canadien que de Moline, qui est le grand centre de l'industrie aux États-Unis, à l'Ouest canadien.

En réalité, nous avons appliqué les économies réalisées au chapitre de la main-d'œuvre au Canada de manière à empêcher la hausse des prix des moissonneuses-batteuses dans l'Ouest canadien.

M. KORCHINSKI: Comment pouvez-vous dire cela, quand vous affirmez ne pas savoir ce que vous coûte la main-d'œuvre ou le transport au Canada?

M. EMMERT: Je n'ai pas dit cela.

M. KORCHINSKI: Mais vous avez refusé de nous le dire. N'est-ce pas?

M. EMMERT: Non.

M. CLERMONT: Monsieur le président, comme les représentants de la *Massey-Ferguson* devront revenir à la demande de notre Comité, je propose que nous levions la séance afin de permettre aux membres du Comité de se rendre à la Chambre des communes où l'on doit présenter le bill 77, loi prévoyant la remise en valeur des terres agricoles et l'aménagement des régions rurales du Canada.

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais dire un mot au sujet de la motion avant la mise aux voix.

Le PRÉSIDENT: Quelqu'un appuie-t-il la motion.

M. HORNER (*Acadia*): Avant de mettre la question aux voix, le Comité devrait se demander, je crois, si les représentants de la *Massey-Ferguson* qui sont ici ont une bonne idée du genre de questions que nous désirons poser. Je désire en poser quelques-unes auxquelles ils ne pourraient peut-être pas répondre en ce moment. Ils aimeraient peut-être avoir le temps de les étudier, afin de nous faire part de leurs réponses plus tard.

Bien que la Chambre soit saisie d'un projet de loi, nous avons tous eu l'occasion de parler de cette question au stade de l'étude du projet de résolution. Je sais que j'aimerais moi-même participer à la discussion, mais je me rends compte que le Comité reçoit en ce moment ces messieurs et nous devrions leur donner une idée précise des questions auxquelles nous désirons obtenir des réponses, comme le coût de la main-d'œuvre, du transport, de la fabrication, et le reste. Nous devrions continuer l'interrogatoire pendant qu'ils sont ici.

Le PRÉSIDENT: Y en a-t-il d'autres qui désirent parler sur la motion?

M. PETERS: Je crois qu'il est très injuste d'avoir demandé au Comité de l'agriculture de siéger pendant qu'on étudie ce projet de loi à la Chambre.

M. HORNER (*Acadia*): C'est une question à soulever à la Chambre, et ici.

M. PETERS: Je crois que c'est la faute de ceux qui préparent le programme de la Chambre.

M. KORCHINSKI: Votre whip a-t-il discuté la question avec les autres whips?

Le PRÉSIDENT: On a décidé de tenir la présente séance il y a trois ou quatre semaines. Nous ne savons jamais davance quel sera le programme de la Chambre lorsque nous fixons la date de nos réunions.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Avez-vous tous fini de parler.

Une VOIX: La mise aux voix, s'il vous plaît.

M. KORCHINSKI: Est-il entendu que les représentants de la *Massey-Ferguson* se présenteront de nouveau au Comité plus tard?

M. NASSERDEN: Je crois que nous devrions profiter de la présence des témoins, pendant qu'ils sont ici.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, les témoins ont déclaré cet après-midi qu'ils n'avaient pas certains renseignements que vous désirez obtenir, et dont vous avez fait l'objet d'une motion qui a été adoptée plus tôt. Il faudra sans doute

du temps à la compagnie pour préparer ces renseignements et, bien entendu, le Comité voudra que ces messieurs reviennent.

Des VOIX: Oui.

M. KORCHINSKI: Est-il convenu que ces messieurs reviendront au Comité? Pour ma part, j'ai encore des questions à poser, et je voudrais avoir l'assurance qu'ils reviendront plus tard.

Le PRÉSIDENT: Êtes-vous disposés à revenir plus tard?

M. EMMERT: Convient-il que je prenne la parole pendant que le Comité est saisi de cette motion?

Le PRÉSIDENT: On a demandé si vous étiez disposés à revenir?

M. EMMERT: Bien entendu, la réponse à cette question dépend des conditions posées à notre retour.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Votre réponse se trouve dans la motion qu'on a adoptée.

M. EMMERT: Nous n'avons pas eu l'occasion d'étudier votre motion. Je vous ai dit cet après-midi que notre société, lorsqu'on l'a invitée à présenter un mémoire, a déclaré qu'elle était disposée à collaborer dans la plus grande mesure possible à la réalisation de vos objectifs. A mon avis, certains de ces objectifs, dont on nous avait fait part au début, ont été modifiés quelque peu et nous devrons prendre le temps de les étudier une fois qu'on les aura définis. Je ne suis pas certain, pour ma part, en quoi consiste cette définition. Je suis au courant des généralités, mais je n'en connais pas les détails.

M. KORCHINSKI: Je crois que cette façon de procéder est fort irrégulière; cependant, c'est ce qu'on a dit.

Il me semble, monsieur le président, que ce que nous désirons, ce sont des réponses qui justifient nos questions relatives aux déclarations que renferme le mémoire. L'une de ces déclarations est fort contentieuse et a trait à l'élément le plus important du coût de production, soit l'acier, la main-d'œuvre et le transport. Nous voulons obtenir la preuve de cette déclaration.

Le PRÉSIDENT: Vous parlez de la motion. J'ai demandé à M. Emmert de répondre à votre question quant à savoir s'il reviendra ou non. Je crois que nous devrions mettre la motion aux voix.

M. KORCHINSKI: Je soutiens que cette façon de procéder est fort irrégulière.

M. EMMERT: Me permettez-vous de dire un mot en réponse à votre question.

Je vous ai dit, monsieur, ainsi qu'au Comité, que, lorsque tous les mémoires que votre Comité doit entendre auront été présentés, l'enquête que votre Comité dirige en ce moment prendra un tout autre aspect. A ce point de vue, la décision que vous avez prise—votre résolution demandant à certains témoins de fournir des renseignements supplémentaires—devrait être remise jusqu'à ce que vous ayez pris connaissance de tous les mémoires qu'on doit vous présenter.

Je n'ai certes pas l'intention de comparaître devant ce Comité et de refuser de vous donner des renseignements, pas le moins du monde. Cependant, je n'ai aucunement l'intention de comparaître ici et de vous communiquer des renseignements qui profiteraient à nos concurrents, qui n'ont pas tous été convoqués à comparaître ici.

Messieurs, je vous prie instamment de ne pas prendre de décisions maintenant quant aux renseignements que vous voudriez obtenir de certains témoins avant de voir ce que vous aurez pu apprendre de tous les témoins.

M. HENDERSON: C'est assez juste.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, si nous suivons cette méthode, il nous faudra entendre tous les témoins des fabricants de machines agricoles à deux reprises et, bien que la session puisse s'étirer un bon moment, je doute qu'elle dure assez longtemps pour cela.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Monsieur le président, au sujet de la motion portant que nous levions la séance, je ne l'approuve pas. Nous avons eu l'occasion de discuter la résolution, et ceux d'entre nous qui désirent participer à la discussion sur le projet de loi peuvent se rendre à la Chambre. Notre Comité a décidé ce soir de demander aux fabricants de machines aratoires de nous fournir certains renseignements touchant le prix de revient et, avec tout le respect que je dois au vice-président de la *Massey-Ferguson*, je soutiens que la question des prix de tout produit doit être étudiée en rapport avec le prix de revient de ce produit. La *Massey-Ferguson* a exposé dans son mémoire trois domaines où elle est d'avis qu'elle n'exerce pas le contrôle qu'elle aimerait avoir au sujet de ces éléments de coût de production. Je parle du coût de la main-d'œuvre, des frais de transport et du matériel.

Nous avons posé des questions cet après-midi, tout particulièrement au sujet du coût de la main-d'œuvre. Voici en somme la substance d'un certain nombre de questions que nous avons posées. Nous avons demandé dans quelle mesure le coût de la main-d'œuvre a augmenté relativement au prix des machines agricoles; dans quelle proportion le coût de la main-d'œuvre entre dans le prix de ces machines. C'est ce que nous désirons savoir, en somme, monsieur le président, et avec tout le respect que je dois au vice-président, je soutiens que c'est conforme à notre ordre de renvoi.

Il y a un certain nombre d'autres questions que nous désirons poser, et s'il préfère en parler d'abord avec ses directeurs, alors, ça nous va; nous le permettrons. Mais il y a d'autres questions qui n'ont pas trait à la main-d'œuvre ou qui y ont trait et que nous aimerions poser.

M. CLERMONT: Monsieur le président, ces observations ne se rapportent aucunement à la motion.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Si mon ami veut bien me permettre de terminer, j'ajouterai que j'ai plusieurs questions que j'attends patiemment l'occasion de poser par l'entremise du vice-président au monsieur qui a la direction du service de transport. J'aimerais poser des questions sur les taux de transport des marchandises qui, je le déclare, monsieur, sont...

Le PRÉSIDENT: Si vous voulez bien me permettre de vous interrompre, monsieur Horner, je vous prierais de faire porter vos observations sur la motion?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Ce sont mes raisons de m'opposer à la motion que j'expose, monsieur le président. Je voudrais poser ces questions ce soir—non pas la semaine prochaine, mais ce soir—de sorte que, si l'on n'est pas en état de répondre à toutes les questions, faute d'avoir certains renseignements, on saura au moins en quoi consistent les questions. Puis, à une date ultérieure, on pourra nous fournir les renseignements.

Monsieur le président, c'est là en somme la raison de mon opposition à la motion dans sa forme présente. Je suis certain que d'autres membres du Comité ont encore des questions à poser. Nous ne nous attendons pas que ces messieurs soient des surhommes; mais je dis qu'en posant nos questions ce soir, et si elles sont raisonnables, nous pourrons obtenir une réponse. S'ils ne peuvent nous fournir les réponses ce soir, ils le pourront probablement à une date ultérieure. Je crois que nous devrions au moins poser nos questions ce soir. Ce sont les raisons qui motivent mon opposition à la motion telle que l'a proposée le député.

Le PRÉSIDENT: Le Comité est-il prêt à se prononcer?

Des VOIX: La mise aux voix.

Le PRÉSIDENT: M. Clermont propose, avec l'appui de M. Régnier, que le Comité lève la séance, afin de permettre aux membres du Comité de se rendre à la Chambre des communes où l'on étudie présentement le projet de loi n° 77. Tous ceux qui appuient la motion. Tous ceux qui s'y opposent? Je déclare la motion rejetée.

Monsieur Nasserden, aviez-vous fini de poser vos questions quand on a proposé la motion?

M. NASSERDEN: Monsieur le président, j'ai dû céder le pas à la motion. Cependant, si j'en ai l'occasion plus tard, j'aimerais poser quelques autres questions.

Le PRÉSIDENT: Très bien, nous donnerons la parole à M. Southam.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, ma question est fondée sur une observation générale que je trouve dans la partie A du mémoire, prix et dépenses financières. Au cours d'un témoignage rendu devant ce Comité il y a quelque temps, j'ai constaté qu'un témoin était intéressé à certaines déclarations et déductions faites par un certain organisme des États-Unis, qui avaient trait aux éléments de coût de production dans le prix des instruments aratoires. Ces observations se rangent sous les titres suivants: prix établis et provisoirement stables, désétude organisée, non uniformisation des pièces constituantes et accessoires superflus qu'on ajoute aux machines. Ce qui m'intéresse, monsieur le président, c'est ce qu'il a dit des prix établis et provisoirement stables:

> La hausse des prix des machines agricoles est attribuable, d'une part, à l'établissement de prix provisoirement stables par l'industrie, et, d'autre part, au maintien du prix courant pour les produits agricoles.

J'ajouterai que ce témoignage a été rendu en présence d'Estes Kefauver, président du sous-comité du Sénat des États-Unis chargé de faire enquête sur les trusts et les monopoles.

M. PETERS: Puis-je demander au député ce qu'il lit?

M. SOUTHAM: Je le répète, c'est une partie du témoignage rendu par un représentant du Syndicat national des agriculteurs, qui n'a pas manqué de m'inquiéter. Voici une déclaration faite par le président Estes Kefauver au cours de ce témoignage:

> Avec les années, les prix établis et provisoirement stables ont pris une place de plus en plus grande dans notre économie. On peut attribuer cela en partie aux changements qui s'opèrent dans la composition du pays, qui passe d'une économie surtout agricole à une économie surtout industrielle.

Les mots «prix établis et provisoirement stables» apparemment doivent leur origine à M. Gardiner C. Means, économiste au service du comité du développement économique du gouvernement des États-Unis. Il a inventé l'expression et voici la définition qu'il en a donnée:

> D'après ma définition, un prix établi et provisoirement stable est un prix établi par quelqu'un, d'ordinaire un producteur ou un vendeur, et maintenu constant pendant une certaine période de temps à l'égard d'une série de transactions. Le contraire d'un prix établi et provisoirement stable est le prix courant, qui varie d'après l'offre et la demande quand ces forces s'affrontent sur le marché.

Pour moi, cela me semble comme un nouveau critère économique qu'on a introduit dans les affaires ces dernières années. M. Emmert aurait-il des commentaires à faire à ce sujet. Approuvez-vous ces assertions, en partie ou en entier?

M. EMMERT: Je crains fort de ne pas posséder la compétence voulue pour commenter une déclaration faite au cours d'un témoignage rendu devant le sénateur Kefauver. J'ai déjà dit cet après-midi qu'en ce qui concerne la fixation

des prix, la chose n'existe pas dans notre industrie. Pour ce qui est de la définition de l'expression «prix établis et provisoirement stables», je vous ferai observer qu'il n'en existe pas à l'échelon du détail, parce que, je le répète, les prix payés par le client sont exclusivement du ressort du concessionnaire. Nous n'avons rien à y voir, si ce n'est de fixer le prix maximum proposé.

M. SOUTHAM: Je suis heureux de vous l'entender dire, monsieur Emmert, parce que ce témoin a employé ces mots, et je me demandais s'il s'agissait d'un nouveau critère économique qu'on appliquait au commerce en général.

M. KORCHINSKI: Avant l'entente de 1944, quand les revendeurs recevaient les machines en consignation, les conditions étaient-elles différentes, en ce sens que vous aviez voix directe quant aux prix exigés du client?

M. EMMERT: Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question. Je ne faisais pas partie de l'industrie alors. Le pourriez-vous, Bill?

M. FORSYTH: Monsieur le président, on a dit avant 1944?

M. KORCHINSKI: L'entente n'a-t-elle pas été conclue cette année-là?

M. FORSYTH: Je crois que c'est en 1945, mais vous laissez entendre que c'est probablement ainsi qu'on conduisait les affaires avec la collaboration du revendeur. Non, à ce moment-là un agent,...excusez-moi, je vais commencer autrement et dire que tous les stocks de nos agences étaient la propriété de la société et pouvaient être transférés à son gré. De fait, l'agent n'avait que la garde du stock. Il existait une liste de prix proposés. Je ne sais pas exactement ce que stipulait la loi; je suppose que la loi sur les mesures de guerre s'appliquait; mais cela remonte à 1930. L'agent, s'il acceptait une machine usagée en échange, était tenu de rembourser à la compagnie la valeur de cette machine et, une fois par année ou plus souvent, l'agent touchait sa commission. En ce qui concerne notre société, et probablement toute autre société du genre, quant à dire si elle pouvait obliger l'agent à vendre une machine $7.7—ou quel que fût le prix—c'était entièrement à la discrétion de l'agent. S'il la vendait en bas du prix...

M. KORCHINSKI: Mais il devait y avoir un prix de recouvrement, comme vous dites.

M. FORSYTH: Certainement. En outre, si nous désirions obtenir $100 pour une machine et si l'agent la vendait $75 au détail, il nous devait alors $25.

M. KORCHINSKI: Autrement dit, il existait un prix de recouvrement qu'on peut comparer au prix de recouvrement actuel. Il devait y avoir une différence, cependant?

M. FORSYTH: Oui, il s'agissait d'une organisation entièrement différente.

M. KORCHINSKI: Quel prix exigiez-vous et quel prix l'agent payait-il la machine?

M. FORSYTH: De fait, il nous remettait le produit de la vente en entier. Si l'on vendait une machine $100, que ce soit en espèces, avec reprise, à crédit ou au comptant, l'agent remettait le produit entier de la transaction à la société.

M. KORCHINSKI: Cependant, si l'agent vendait la machine $150, remettait-il $150 à la société?

M. FORSYTH: En théorie, il devait le faire; mais je ne crois pas qu'en pratique ce soit jamais arrivé. Je n'en ai jamais eu connaissance.

M. KORCHINSKI: En théorie, c'est ce qu'on devait faire?

M. FORSYTH: En théorie, c'est probablement ce qu'il aurait fallu faire; mais je ne pense pas que ce soit arrivé. Si c'est arrivé, l'agent n'a jamais remis plus que le prix marqué à la société. Cependant, ce que je voulais vous dire, c'est qu'il existait un taux fixe de commission sous réserve d'un prompt

règlement, effectué avec exactitude, y compris les reprises. Règle générale, ce compte de commission devenait dû une fois par année et, dans le commerce, on désignait la chose comme la «date de règlement».

M. KORCHINSKI: Il n'est plus question de commisions pour les agents actuellement.

M. FORSYTH: Pas dans notre entreprise.

M. SOUTHAM: Cependant, si un agent vend un certain nombre de machines en une année, est-ce qu'il ne touche pas une commission de 2 p. 100 ou quelque chose de ce genre?

M. FORSYTH: Nous ne dirions pas que c'est une commission.

M. KORCHINSKI: Comment désigneriez-vous cette entente?

M. FORSYTH: Ce serait un encouragement spécial, comme nous l'avons indiqué.

M. KORCHINSKI: Cet encouragement prend-il bien des formes?

M. HORNER (*Acadia*): Intérêt gratis pendant six mois.

M. KORCHINSKI: Si, par exemple, un concessionnaire vend une certaine machine en septembre, est-ce qu'il touche une récompense spéciale à ce sujet?

M. FORSYTH: Ici encore, il s'agit d'une autre forme d'encouragement. De fait, cette année nous avons lancé une campagne en vue d'obtenir des commandes de bonne heure. Il s'agissait de moissonneuses-batteuses, je crois, et dans ce cas nous avons reporté la date du paiement à une période quelconque de 1961; mais cet avantage était accordé au client, l'acheteur au détail, et nous lui avons payé intérêt, je crois, sur la somme qu'il a versée alors. C'était une autre forme d'encouragement.

M. KORCHINSKI: Est-ce que cette pratique a fait passer la responsabilité de vos épaules à celles du revendeur au sujet du prix global des machines agricoles?

M. FORSYTH: Je ne peux pas dire s'il en est ainsi ou non. Je serais porté à dire que dans l'ensemble il n'en est pas ainsi. L'un des exemples que je pourrais vous citer, c'est que sous le régime de l'agence, si la méthode de la consignation était en vigueur, la compagnie était tenue de fournir les services requis sur place aux agents. Comme l'industrie s'est développée considérablement, il aurait été impossible de fournir le personnel de spécialistes requis, et ce service n'aurait pas été économique. Ce service coûte cher à la société et le revendeur absorbe ces frais maintenant dans ses propres frais d'exploitation. Qu'on adopte une forme ou l'autre, le prix des machines ne variera pas sensiblement, je crois.

M. KORCHINSKI: Bon nombre de cultivateurs reçoivent la visite de présumés spécialistes après qu'on leur a vendu une machine. Est-ce que ce service incombe au revendeur ou au fabricant? Il s'agit d'un service d'ordre mécanique supplémentaire?

M. FORSYTH: Vous voulez dire, monsieur Korchinski, lorsqu'un revendeur a essayé de fournir le service d'entretien qu'exige une machine et n'y a pas réussi, et qu'il demande de l'aide à la société-mère?

M. KORCHINSKI: Oui.

M. FORSYTH: Il incombe à la direction d'envoyer des hommes compétents renseigner les revendeurs sur les principes et la pratique de l'entretien des machines. Le présumé spécialiste dont vous parlez entrerait dans cette catégorie.

M. KORCHINSKI: C'est ce que je pensais.

M. SOUTHAM: Voici une question qui fait suite à une autre que j'ai posée plus tôt. Au cours d'une séance antérieure, on a parlé de plusieurs facteurs,

entre autres que certaines industries avaient été accusées de recourir à la pratique délibérée de déclarer certains modèles de machines désuets. Je demanderai au témoin de nous dire si une telle pratique existe dans l'industrie des instruments aratoires, de sorte que le coût de ces machines en serait augmenté?

M. EMMERT: Je crois que nous pouvons répondre à cette question bien facilement. L'expression «désuétude organisée» nous est venue de l'industrie de l'automobile qui change ses modèles tous les ans. On l'applique maintenant à des articles comme les appareils ménagers, les réfrigérateurs, les cuisinières, et le reste. Ce ne serait certainement pas pratique en ce qui concerne l'industrie des machines agricoles. Nous n'avons aucunement l'intention d'y recourir comme le font les fabricants d'automobiles. C'est là notre réponse bien simple.

M. SOUTHAM: Pour ma part, je ne dis pas que vous le faites. J'ai tout bonnement pensé que c'était le bon moment de soulever la question, vu qu'on en avait parlé plus tôt.

Une autre chose qu'on a mentionnée en même temps qu'il a été question de l'industrie de l'automobile, c'est la concurrence que se livrent les différents fabricants au sujet des articles de fantaisie, des accessoires qui sont superflus et qui font augmenter le coût. Quelle est votre attitude à ce sujet? Est-ce un élément important de concurrence dans l'industrie des instruments aratoires?

M. EMMERT: Je trouverais très difficile, monsieur Southam, de ranger tout accessoire sur nos machines dans la catégorie des articles de fantaisie.

M. KORCHINSKI: Un allume-cigarettes?

M. EMMERT: C'est une commodité, parce que nous constatons que les gens consentent à le payer. Ils veulent fumer sur un tracteur et ils ne peuvent allumer une cigarette sans un allume-cigarettes. Vous pourriez dire qu'un siège en caoutchouc mousse est un article de fantaisie; pour ma part, je ne le dirais pas, car je ne voudrais pas m'asseoir sur un siège d'acier de tracteur pendant dix ou douze heures. Vous pourriez ranger un tachymètre dans la catégorie des articles de fantaisie; je ne le pense pas, car c'est un instrument essentiel.

M. KORCHINSKI: Le garde-boue?

M. EMMERT: Je ne le considère pas comme un article de fantaisie.

M. KORCHINSKI: Pourquoi n'est-il pas un accessoire régulier? Je m'adresse probablement à la mauvaise société; je sais que certaines sociétés ne le fournissent pas.

M. PASCOE: Monsieur le président, je désirerais poser une question cet après-midi, mais on est passé à autre chose avant que j'aie eu l'occasion de le faire. Vu qu'on a adopté une motion il y a quelques instants demandant qu'on nous fournisse plus de détails sur le coût de production, je devrais peut-être attendre à plus tard. Cependant, je la poserai quand même afin d'indiquer le genre de questions que nous pourrions poser à une séance ultérieure. J'ai pris des notes cet après-midi, et M. Emmert a dit—ou j'ai cru qu'il a dit—que la production par heure-homme n'a pas augmenté en proportion de l'augmentation des salaires horaires. J'imagine que des témoins contesteront cette assertion à des séances ultérieures. M. Emmert pourrait-il nous dire si son mémoire renferme des graphiques ou des chiffres à l'appui de sa déclaration, et si nous pourrions les étudier pendant quelques instants, s'il existe des graphiques de cette nature?

M. EMMERT: Vous avez parfaitement raison, monsieur Pascoe; j'ai dit que la productivité n'avait pas augmenté en proportion directe de l'augmentation des salaires indiquée ici. Je ne crois pas qu'il y ait de graphiques spécifiques au

sujet de questions particulières, surtout pour les raisons que j'ai données tout l'après-midi au Comité, c'est-à-dire qu'il faut avoir un article constant avant de pouvoir exposer fidèlement au Comité ce qui est arrivé dans le cas de la productivité par rapport aux salaires.

M. PASCOE: Mais vous êtes toujours de cette opinion?

M. EMMERT: Je suis toujours d'opinion que la productivité n'a pas augmenté en proportion de l'augmentation des salaires.

M. PETERS: A ce sujet, puis-je demander au vice-président de nous dire si, dans l'un des établissements de son entreprise, il existe ce qu'on appelle dans l'industrie de l'acier le C.W.S. ou un relevé officiel sur l'augmentation des salaires?

M. EMMERT: Vous voulez parlez du système de salaire qui comporte une prime à la production?

M. PETERS: Non, une unité de mesure du travail. C'est la base des augmentations accordées aux diverses catégories de travailleurs; on accorde un certain nombre de points pour ceci ou cela, d'après une base établie, de manière à pouvoir établir la relation entre la productivité et l'élément salaire.

M. EMMERT: Monsieur Peters, nous payons nos employés d'après diverses méthodes. Je demanderai à M. Denton de vous décrire nos trois méthodes régulières de payement, qui sont toutes fondées sur l'unité de mesure du travail.

M. PETERS: Le témoin est-il au courant du C.W.S. en vigueur dans les aciéries?

M. DENTON: Nous n'avons pas de plan qui puisse s'y comparer. C'est un plan d'évaluation qui ne repose pas, à ma connaissance, sur la productivité. Je fais peut-être erreur, mais nous n'avons pas de plan de ce genre chez nous. Nous avons trois systèmes de payement: un plan avec prime qui permet d'accroître le salaire selon les efforts déployés au travail, mais avec un salaire minimum garanti. Nous avons ce que nous appelons un plan d'une journée de travail mesurée avec salaire garanti pour une journée de travail, en retour duquel nous attendons un certain rendement, et nous avons ensuite le plan de la journée de travail régulière qui s'appliquerait aux outilleurs et autres ouvriers dont on ne peut facilement mesurer le travail. Il y a donc trois plans, et aucun d'eux ne peut, en réalité, se comparer à l'unité de mesures dont vous avez parlé.

M. EMMERT: Monsieur Peters, vous avez soulevé une question très intéressante à notre point de vue. Je sais, après avoir lu certains renseignements sur le compte des membres du Comité, qu'il y a un certain nombre d'employeurs parmi vous, à titre de cultivateurs, d'industriels ou d'hommes d'affaires. Ces membres du Comité ont-ils constaté que la productivité de leurs employés a augmenté en proportion des augmentations de salaires qu'ils ont dû leur accorder?

M. PETERS: Je vous citerai un exemple; vous pourrez en rire, mais . . .

M. EMMERT: Il n'y a pas matière à rire.

M. PETERS: Prenez le cas de l'ouvrier agricole. Nous avions l'habitude d'en engager quatre ou cinq, mais maintenant un cultivateur et un garçon de ferme peuvent accomplir la même somme de travail avec des trayeuses mécaniques, ce qu'ils n'auraient pu faire à la main autrefois. Les salaires ont augmenté, mais je crois qu'on peut calculer combien plus le garçon de ferme touche maintenant comparativement à ce qu'il gagnait lorsqu'il fallait traire les vaches à la main. Je crois que la trayeuse mécanique et la nettoyeuse d'étable permettent à un homme d'accomplir toute la besogne seul. Nous ne parlons ici que des employeurs qui sont cultivateurs. Il n'y a pas un cultivateur ici, je crois, qui ne conviendra pas qu'il y a un rapport entre la productivité de son employé et le salaire qu'il lui paye. Ces observations vous paraîtront peut-être facétieuses,

mais je sais que chez nous sur la ferme, depuis qu'on y a installé des trayeuses mécaniques et une nettoyeuse d'étable et d'autres accessoires, mon père et mon frère, qui autrefois employaient trois garçons de ferme et parfois davantage, peuvent maintenant accomplir la besogne avec tout le nouvel outillage agricole et un seul garçon qu'ils emploient pendant l'été. On n'engage qu'un garçon de ferme. Il y a quinze ou vingt ans, nous en avions deux ou trois et parfois plus. Ainsi, s'il est vrai que les salaires sont trois fois plus élevés qu'ils ne l'étaient alors . . .

M. HENDERSON: Cinq fois plus élevés.

M. PETERS: Les fermes laitières payaient de bons salaires. Il y a correspondance, et je serais étonné s'il n'y avait pas un moyen de découvrir quel est ce rapport dans vos établissements. Le système des primes qui est en vigueur dans deux de vos établissements est une preuve que vous augmentez votre productivité, car autrement votre système de primes et vos augmentations de salaire disparaîtraient, parce que vous savez toujours ce qu'est votre unité de travail et quels salaires vous payez, ainsi que le volume global d'unités. Tout ce que vous payez en surplus est en réalité une prime, un encouragement à la production. Vous pouvez facilement vous rendre compte s'il y a augmentation de la production. Elle n'est peut-être pas en proportion directe, mais je soutiens qu'il y a une relation quelconque.

Le PRÉSIDENT: J'espère que cette question complémentaire ne se transformera pas en tout un discours.

M. HORNER (*Acadia*): S'agit-il d'une déclaration ou d'une question?

M. PETERS: Nous abordons un sujet important lorsque nous parlons de salaires et de productivité.

M. EMMERT: Monsieur le président, j'aimerais faire un bref commentaire en réponse à la déclaration fort lucide de M. Peters. Vous avez très bien exposé votre point, monsieur Peters, et vous avez démontré que pour accroître la productivité de votre employé vous avez dû placer de nouveaux capitaux. Je soutiens que notre industrie n'a pas réalisé assez de bénéfices pour nous permettre de faire les immobilisations requises pour accroître sa productivité comme nous aurions pu le faire autrement. Je sais très bien comment nous pourrions accroître la productivité de la *Massey-Ferguson Limited*: il s'agirait de remplacer tous nos établissements canadiens. Je n'entends pas les déplacer hors du pays, mais les remplacer, en construire des nouveaux. Nous ne disposons pas des fonds requis pour cela.

Le second point que vous avez exposé—et fort bien je crois—c'est qu'aucune partie de la productivité accrue en vertu de notre système de primes, ou de tout autre système, n'est que le résultat d'efforts plus grands de la part de l'ouvrier. C'est pour cette raison que nous avons un système de primes qui vise à faire travailler les employés un peu plus fort qu'ils ne le feraient normalement. C'est la seule raison.

M. KORCHINSKI: Avez-vous réduit votre personnel depuis 1954?

M. EMMERT: Depuis 1954? Je vais demander à M. Denton.

M. DENTON: Je n'ai pas ces chiffres en main.

M. EMMERT: J'imagine que cela dépendrait presque entièrement de la hausse ou de la baisse de notre production.

M. NASSERDEN: Je désire poser une question complémentaire; je me demande s'il est possible qu'on vende les pièces de rechange à un prix élevé en vue d'encourager la vente de machines neuves.

M. EMMERT: Je devrai vous demander de poser votre question autrement.

M. NASSERDEN: Je demande si vous êtes d'avis qu'il est possible que les prix élevés des pièces de rechange contribuent à stimuler la vente de machines nouvelles?

M. EMMERT: Tout d'abord, comme vous le savez très bien d'après mes observations de cet après-midi, je m'oppose fortement au mot «élevé». En second lieu, je ne sais trop comment je pourrais répondre à cette question. Si le client juge le prix des pièces de rechange trop élevé, son premier choix sera d'acheter un autre modèle de machine, ce qui lui permettra, croit-il, de se passer de pièces de rechange ou d'en acheter à un prix moins élevé. Je ne peux pas très bien faire le rapprochement entre les deux.

M. MUIR (*Lisgar*): Bien entendu, il parlait de l'ensemble de l'industrie. J'entends qu'il ne servirait à rien de se procurer de nouvelles machines si la situation est la même partout.

M. KORCHINSKI: Vous avez également dit que vos prix sont comparables, à de légères variantes près, à ceux des autres fabricants, de sorte qu'il n'y a rien à faire, si ce n'est de payer le prix exigé pour cette pièce d'outillage.

M. NASSERDEN: Vous avez dit cet après-midi que vos prix étaient déterminés par ceux de vos concurrents.

M. EMMERT: Je ne crois pas avoir dit tout à fait cela, monsieur. J'ai dit que nos prix s'établissaient en fonction des débouchées et de la demande.

M. KORCHINSKI: Mais il faut qu'ils puissent soutenir la concurrence.

M. EMMERT: Combien de questions traitons-nous à la fois?

M. KORCHINSKI: Tiennent-ils compte de la concurrence ou non?

M. EMMERT: Est-ce à vous que je parle ou à l'autre député?

M. KORCHINSKI: Vous n'êtes pas tenu de me répondre, si vous ne le désirez pas.

Le PRÉSIDENT: Je demanderai aux membres du Comité de faire passer leurs questions par le président.

M. HORNER (*Acadia*): Puis-je poser ma question?

M. PETERS: Avant de passer à un autre sujet, puis-je vous demander ce que vous faites de vos pièces de rechange lorsque vous avez terminé la fabrication de la machine, lorsque vous avez terminé complètement le modèle et fabriqué des pièces de rechange pour un certain nombre d'années, je suppose? Est-ce cela que vous faites? Confiez-vous la fabrication des pièces de rechange à forfait à des sous-traitants, en leur cédant vos matrices, ou est-ce que vous conservez la maîtrise sur vos pièces de rechange en tout temps.

M. EMMERT: Monsieur Peters, il y a plusieurs catégories de pièces de rechange; l'une qui nécessite l'utilisation d'un outillage de production. Dans ce cas, il est évident que nous gardons notre outillage en vue de la production de pièces qui entrent dans les machines en production, et nous essayons, au meilleur de notre capacité, de fabriquer les pièces de rechange en même temps que les pièces nécessaires à la production. La deuxième catégorie a trait à l'outillage qui ne sert plus à la fabrication de pièces pour la production. Nous conservons cet outillage, et à mesure qu'on a besoin de pièces de rechange, nous essayons d'en fabriquer le nombre le plus économique possible en tenant compte des ventes passées et des prévisions à l'égard des besoins futurs. Nous avons des milliers et des milliers d'outils qui sont simplement entreposés dans nos établissements. Nous nous demandons s'il ne vaudrait pas mieux fabriquer assez de pièces pour la durée des machines et mettre les outils au rancart, ce qui nous permettrait d'économiser les frais d'entreposage et de toucher la valeur des outils comme rebuts, ou s'il vaut mieux conserver cet outillage.

Dans la deuxième partie de votre question, vous avez demandé si nous avions jamais essayé de confier la fabrication des pièces de rechange à des sous-traitants. Nous serions heureux de le faire dans le cas des pièces qui sont de courte durée. Malheureusement, nous ne pouvons trouver personne qui voudrait se charger de ce commerce. Comme nous avons des obligations envers les clients, ainsi nous n'avons pas de choix.

M. NASSERDEN: Je crois que le témoin était sur le point de répondre à ma question.

M. KORCHINSKI: Je suis intervenu lorsque M. Masserden a posé sa question.

M. NASSERDEN: Le témoin semblait prêt à y répondre.

Le PRÉSIDENT: Je veux faire preuve de justice à l'égard de tous les membres du Comité; mais certains membres n'ont pas eu l'occasion de dire un mot ce matin ou cet après-midi. Ils attendent leur tour depuis un bon moment. J'espère que le Comité laissera la parole aux membres qui n'ont pas eu l'occasion de parler.

M. NASSERDEN: Si l'on ne répond pas à ma question maintenant, je devrai la poser plus tard.

Le PRÉSIDENT: Je cède la parole à M. Horner.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question a trait à la fabrication. Nous sommes tous d'accord pour dire qu'on ne saurait étudier les prix des machines agricoles sans étudier la question de la fabrication. A la page 3 de la partie (B) du mémoire, vous exposez ce qu'est la fabrication canadienne et le pourcentage du marché des États-Unis qu'elle alimente, ainsi que le pourcentage du marché canadien. La production globale au Canada atteint, si je ne m'abuse, 91 millions de dollars d'après le graphique à la page 3. Je me demande si M. Emmert pourrait nous préparer, ou peut-être a-t-il les données ici, un exposé à ce sujet. Nous savons que les ventes ont atteint 490 millions de dollars en 1960. J'aimerais savoir où les produits ainsi vendus ont été fabriqués. Nous voyons que la fabrication au Canada représente une valeur de 91 millions de dollars. Dans le rapport annuel de l'an dernier, on indique que la fabrication au Royaume-Uni a été de l'ordre de 126 millions de dollars. J'aimerais obtenir les détails au sujet de ces 490 millions de dollars; ou ces produits ont-ils été fabriqués?

M. EMMERT: Par pays d'origine? Je n'ai pas les chiffres en main, mais nous pouvons les préparer.

M. HORNER (*Acadia*): Voudriez-vous les faire préparer?

Je désire poser une autre question à laquelle on pourra peut-être répondre à une autre séance. Je l'ai posée plus tôt au cours de la soirée, et je désire la poser de nouveau; elle a trait au nombre d'employés. Je sais que la *Massey-Ferguson* emploie environ 35,000 personnes, dont peut-être 9,000 en Amérique du Nord. Dans l'appendice E, on donne le nombre des employés, le nombre d'ouvriers employés à taux horaires aux États-Unis et le nombre de ceux qui touchent des appointements. En vue de faire une estimation du prix de revient, il nous faudrait obtenir les détails—peut-être à une date ultérieure—du nombre d'ouvriers employés à taux horaires et comment ces taux ont varié au cours des années passées, et du nombre de ceux qui touchent des appointements, et comment leurs émoluments ont varié ces dernières années au Canada, et aux États-Unis, si l'on veut, et à la *Massey-Harris* en général; il faudrait donner le montant de la liste de paie dans chaque cas.

M. EMMERT: Monsieur Horner, j'étais enchanté de pouvoir me rendre à votre demande au sujet du pays d'origine. C'est une question directe et bien simple, et quelle que soit la raison qui vous pousse à la poser, nous sommes heureux d'y répondre. Cependant, je ne peux pas me rendre à votre dernière demande, pour la bonne raison que ces renseignements n'existent pas dans la forme que vous les désirez.

M. HORNER (*Acadia*): Je peux difficilement le croire. Je ne veux plaisanter d'aucune manière; mais vous devez savoir combien d'hommes sont à votre emploi. Dans le rapport annuel de la société, vous dites que 35,000 personnes sont à son emploi. J'aimerais savoir combien sont des ouvriers employés à taux horaires et combien sont des employés à appointements.

M. EMMERT: Monsieur Horner, les traditions de l'industrie varient d'un pays à l'autre. Nous savons tous que celui qui est un ouvrier à taux horaire en Amérique du Nord ne l'est peut-être pas dans un autre pays. Nous avons des établissements un peu partout dans l'univers qui n'emploient que des personnes touchant des appointements. Nous en avons un exemple ici même en Amérique du Nord, où M. Forsyth emploie des personnes à appointements dans les établissements qu'il dirige. Aux États-Unis, les filiales emploient des ouvriers à taux horaires.

M. HORNER (*Acadia*): Pourrait-on en obtenir le détail?

M. EMMERT: Vous avez là des oranges et des pommes.

M. HORNER (*Acadia*): Combien de personnes sont effectivement employées à la production, à la distribution et à l'administration? Puis-je obtenir les détails relatifs à ces différentes catégories d'employés pour une période d'années? Voici où je veux en venir: est-ce que le coût des machines agricoles a augmenté parce que les sociétés de production de machines agricoles comptent un personnel administratif trop nombreux,—les cultivateurs portent cette accusation contre elles,—ou est-ce parce que les ouvriers de la production ont obtenu de telles augmentations de salaire qu'ils sont les coupables, ou est-ce à cause de méthodes de distribution de trop grande envergure ou désuètes? Une société d'ingénieurs a déclaré dans le rapport Woods et Gordon que les méthodes de distribution n'étaient pas à la page jusqu'en 1944? Le rapport Woods et Gordon en fait mention. La seule manière d'y voir clair, c'est de connaître le nombre de personnes employées. Nous savons que vos ventes sont plus considérables. Il est entendu que nous devons tenir compte de tous les facteurs connexes. Si nous avions une idée du nombre de personnes que compte le personnel administratif, le nombre de personnes employées à la distribution, et le nombre de personnes employées à la production, nous aurions alors une idée de l'élément qui l'emporte sur les autres dans une certaine mesure.

M. EMMERT: Monsieur Horner, je vous ferai observer,—avec tout le respect que je dois à un membre du Comité,—que vous n'en auriez pas plus d'idée que vous n'en avez maintenant. Notre définition de la distribution ne correspond peut-être pas à celle d'un de nos concurrents; notre définition de la main-d'œuvre directe ne coincide peut-être pas avec la leur; notre définition de la main-d'œuvre indirecte n'est peut-être pas semblable. Nous la modifions d'année en année.

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends cela, monsieur Emmert; mais si vous étiez d'avis que votre définition de la main-d'œuvre de production ou de la main-d'œuvre de distribution ne serait pas bien interprétée, vous feriez bien de déposer une définition de chacune de ces trois catégories de main-d'œuvre en même temps que le tableau. Nous les aurions tous en main pour les consulter au besoin et nous prononcer en conséquence.

M. EMMERT: Et après le jugement, qu'arriverait-il?

M. HORNER (*Acadia*): Il nous faut en arriver à une conclusion. Il faut soumettre des recommandations.

M. KORCHINSKI: Voici une question complémentaire. Comment en arrivez-vous à un taux horaire, alors, si vous ne le savez pas?

M. EMMERT: D'après le nombre de personnes payées à l'heure, monsieur, par opposition à ceux qui sont payés au mois.

M. KORCHINSKI: C'est-à-dire, ceux qui touchent des appointements. Vous savez alors combien votre personnel touchant des appointements reçoit par heure. Il faut que vous le sachiez, parce qu'il vous faut faire une division pour obtenir un taux horaire.

M. EMMERT: Nous savons quel est le montant payé et nous savons combien il y a d'employés à appointements et ce qu'on les paye.

M. KORCHINSKI: Ainsi, nous pouvons savoir combien il y a d'employés touchant des appointements.

M. EMMERT: Je n'ai pas dit que vous pouviez obtenir ce renseignement. J'ai dit que nous le savions.

M. HORNER (*Acadia*): Afin d'en arriver à une décision, je propose que toutes les sociétés de machines agricoles qui se présenteront devant le Comité nous communiquent le nombre de leurs employés qui étaient affectés à l'administration, à la distribution et à la production réelle depuis un certain nombre d'années. Si ces sociétés désirent nous fournir ces renseignements en les accompagnant de leurs propres définitions de ces catégories, elles pourront le faire et nous espérons qu'elles le feront, afin que nous n'interprétions pas mal leurs chiffres. Dois-je rédiger cette proposition?

Le PRÉSIDENT: Il faut la présenter par écrit.

M. EMMERT: Monsieur le président, je suis réellement désolé de voir la tournure que prend cette enquête. Nous nous sommes rendus à Ottawa pour y présenter ce que nous considérions être un mémoire réfléchi, sincère et complet, conforme à l'ordre de renvoi qu'on nous a fait parvenir dans la lettre originale. Apparemment, il n'en est pas ainsi. Notre mémoire n'est pas accepté dans l'esprit que nous l'avons présenté. Nous avons dit au Comité que les éléments de coût de production qui ont augmenté comprennent la main-d'œuvre, et nous avons démontré qu'il y avait augmentation par heure de travail. On nous demande maintenant combien d'heures de travail sont employées. C'est une toute autre chose. Nous avons démontré au Comité que le prix du matériel,—je parle surtout de l'acier,—a augmenté d'un certain pourcentage; et maintenant on nous demande de dire quelle quantité d'acier est employée.

Nous avons démontré au Comité que les frais de transport ont augmenté, et cependant ce renseignement apparemment n'est pas satisfaisant. Or, en ce moment, je vous avoue que je ne sais trop pourquoi nous sommes ici. Je croyais que nous étions ici aux conditions indiquées dans la lettre originale. Mais apparemment il n'en est pas ainsi.

Je ne crois pas qu'on ait raison de s'attendre que nous puissions répondre à un certain nombre de questions qu'on a posées. On ne devrait pas compter que nous répondrions à certaines questions, parce que les renseignements qu'on demande peuvent influer sur la concurrence.

Une fois de plus, je dis que le Comité serait sage d'attendre d'avoir entendu tous les mémoires et d'analyser tous les renseignements qui lui seront fournis de plein gré par tous ceux qui participeront à ses séances; et alors, si vous n'avez pas obtenu tous les renseignements que vous désirez, vous pourrez continuer votre enquête. Je vous ai dit que nous collaborerions le mieux que nous pourrions. Je ne vois pas ce que je pourrais ajouter en ce moment.

Le PRÉSIDENT: Puis-je ajouter un mot ici. Je crois qu'en toute justice pour la *Massey-Ferguson,* et toutes les autres compagnies d'instruments aratoires qui comparaîtront au Comité, je me dois de dire que je ne pense pas que ce soit le désir du Comité que nous insistions pour obtenir des renseignements de toutes ces sociétés qui se présenteront ici, qui pourraient être utiles à leur concurrents.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne veux certes pas causer d'embarras à la *Massey-Ferguson.* Dieu sait que j'ai plus d'instruments aratoires de la *Massey-Ferguson* sur ma ferme que tout autre membre du Comité!

M. FANE: Vous dites que vous en avez plus que moi?

M. HORNER (*Acadia*): Oui. Mais je ne veux pas mettre la *Massey-Ferguson* dans une situation préjudiciable par rapport à ses rivaux en matière de con-

currence. Et en demandant quel est le nombre de ses employés dans le service de la distribution, par exemple, je ne vois pas comment je lui fais tort vis-à-vis de ses concurrents.

M. EMMERT: Je suis bien prêt à vous indiquer le nombre d'employés de chaque catégorie comme vous pourrez le désirer, à une date déterminée; mais je ne suis pas prêt à vous renseigner sur les catégories d'employés pendant une période d'années sans vous donner en même temps des explications précises et explicites quant au déplacement des employés, et, cela, nous ne le pouvons pas. Nous ne le pouvons pas parce que nous n'avons pas de dossiers pour démontrer qu'un employé est passé d'un travail à un autre dans notre organisation. Je ne pourrais pas, dans aucune circonstance, obliger notre filiale de l'Inde, notre filiale de l'Afrique-Sud, notre filiale de France, et notre filiale de Grande-Bretagne à nous fournir ces renseignements. Tout d'abord, nous n'avons une filiale en Grande-Bretagne que depuis un an. Avant cela, c'était la *Standard Motors.*

M. HORNER (*Acadia*): Je le comprends. Et je sais que ce que je désire n'est pas un chiffre exact. Si l'on a congédié un ouvrier hier, je n'ai rien à dire. Ce que je voudrais savoir, c'est le montant d'hommes employés à la distribution, simplement à peu près, approximativement.

Le PRÉSIDENT: Par «montant» entendez-vous le nombre de personnes?

M. HORNER (*Acadia*): Eh bien, nombre veut dire la même chose que montant, quand on parle de personnes employées. Je désire connaître le nombre de personnes employées au service de la distribution. On nous a démontré, dans le mémoire, que tout le système de distribution a été renové après 1944, et que le nombre de personnes employées dans ce service a été automatiquement réduit après cela. C'est dit dans le mémoire, et je peux vous en indiquer la page, si vous me donnez le temps de la trouver.

Je désire savoir quels ont été les effets de cette mesure sur la production des machines, et la quantité de personnes effectivement employées à la production. Je crois que nous devrions essayer d'établir le pourcentage par rapport aux autres fabricants qui nous présenteront des mémoires, afin de savoir si, de concert avec les autres sociétés ou non, on a adopté une ligne de conduite visant à employer moins d'ouvriers. Nous avons parfaitement le droit de vouloir nous renseigner à ce sujet sur le compte des fabricants de machines agricoles. Je le répète,—et je veux que le Comité le comprenne bien,—je n'ai aucun grief personnel, surtout dans le cas de la *Massey-Ferguson,* ni de tout autre fabricant. Ses machines sont excellentes, je crois, et c'est pour cette raison que j'en possède un si grand nombre.

M. PETERS: Cela fait-il plaisir au vice-président.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, le Comité est saisi d'une motion.

M. PETERS: Il me semble que nous ne tenons pas tellement à savoir si vous employez 2,000 ouvriers ou non dans votre établissement canadien, ni à savoir exactement combien de personnes y touchent des appointements, ou le nombre de vos démonstrateurs. Ne pourriez-vous pas nous donner le pourcentage pertinent, y compris les appointements, ou d'après une base qui répondrait à nos fins, j'imagine. Vous pourriez nous donner les renseignements qui nous intéressent sous une forme qui écarterait les objections que vous avez à nous fournir ces renseignements en dollars et en cents.

Si l'on établissait le rapport sous forme de pourcentage, cela nous démontrerait si, à notre avis, votre société compte un personnel trop nombreux au sommet, sans que vous soyez mis dans l'obligation de l'admettre ou non.

Autrement dit, si le personnel touchant des appointements était de 75 p. 100, et les employés de la production, 25 p. 100, je supposerais que votre per-

sonnel au sommet est trop nombreux. Je ne tiens pas à obtenir les chiffres exacts; je me contenterais de pourcentages, plutôt que de données en dollars et en cents. Je comprends que du point de vue de la concurrence on pourrait avoir des objections à fournir des renseignements sous cette forme. Serait-ce conforme à l'objectif?

M. EMMERT: Monsieur Peters, ce que vous proposez en somme, c'est que le Comité enquête sur la régie interne des sociétés qui fabriquent des instruments aratoires. C'est en réalité ce que vous et M. Horner proposez. Je ne crois pas qu'il en soit question dans l'ordre de renvoi qu'on nous a communiqué en nous invitant à venir ici.

Nous vous avons démontré que les prix des instruments aratoires ont un rapport raisonnable avec leurs principaux éléments de prix de revient, qui sont peut-être la main-d'œuvre et les matériaux. Tous les chiffres que vous pourriez obtenir au sujet de la feuille de paye des employés touchant des appointements, des employés du service de distribution et de la feuille de paye des employés à taux horaires, n'auraient absolument aucune signification, je vous l'affirme aussi sincèrement que je le peux. On ne saurait établir de comparaison à leur sujet entre les différentes sociétés. Ils ne prouveraient rien. Je suis prêt à parier l'argent que j'ai dans mon gousset, ce qui n'est pas beaucoup,—ainsi, si vous voulez accepter le pari, faites-le,—que la compagnie elle-même ne saurait s'entendre pour définir ce qu'est un employé du service de distribution. Je sais que c'est impossible.

J'irai plus loin et je vous dirai que les huit représentants de la *Massey-Ferguson* qui sont ici ne sauraient s'entendre, non plus. Je pourrais affirmer à M. Forsyth que, dans certaines circonstances, les membres du service d'entretien qu'il envoie travailler sur place font partie du service de distribution et qu'on devrait imputer ce qu'il en coûte sur ce compte; mais il le contesterait probablement.

Je pourrais prétendre qu'un préposé aux stocks dans une succursale fait partie du service de distribution, et il est peut-être le seul employé dans notre entreprise au sujet duquel l'accord serait complet quant à dire s'il relève du service de distribution ou non, est le commis de la distribution. Il y en a un dans l'organisation de M. Forsyth, un seul.

M. HORNER (*Acadia*): Seriez-vous disposé à diviser ces données en trois catégories seulement?

M. EMMERT: Je n'aimerais pas les diviser en catégories du tout.

M. NASSERDEN: J'invoque le règlement, monsieur le président,—et mon intervention n'a pas trait particulièrement aux dernières observations du témoin, —on nous a dit à plusieurs reprises aujourd'hui, lorsqu'on a posé des questions, que les renseignements demandés ne voudraient rien dire pour le Comité. Nous sommes les seuls, je crois, qui devons décider si ces renseignements nous seront utiles, ou non. Nous n'en saurons rien tant que nous n'aurons pas en main ces renseignements. Il est fort bien de nous donner ces explications en répondant à nos questions, mais quand nous les entendons si souvent cela finit par lasser la patience des membres du Comité. A ce sujet, j'aimerais faire observer qu'en ce qui concerne les prix des machines agricoles que la question du coût de production en est certainement un des éléments et, si nous devons nous en tenir aux généralités que renferme le mémoire présenté ici aujourd'hui, nous n'arriverons pas à la substance de la question qu'on nous a demandé d'étudier. Pour ma part, je soutiens que nous aurons perdu notre temps, si nous ne pouvons obtenir des réponses spécifiques à certaines des questions qu'on a posées.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Muir, désirez-vous parler à propos de la motion?

M. MUIR (*Lisgar*): Oui. Je partage en quelque sorte l'avis de M. Emmert sur cet aspect particulier de la question, car, si nous obtenons les renseignements

demandés dans notre motion antérieure, alors ces autres renseignements dont il est question présentement ne seront pas pertinents. Il y a des bornes, je crois, à toute enquête que nous pouvons faire sur les affaires d'une entreprise privée, en ce sens que les témoins doivent tenir compte de la concurrence des autres sociétés dans cette industrie. En conséquence, je crois que, si nous pouvons obtenir les renseignements demandés dans la motion antérieure, nous devrions avoir alors les renseignements dont nous avons besoin relativement au coût de production.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, lorsque j'ai reçu le présent mémoire, je l'ai lu avec diligence et je l'ai étudié attentivement. J'ai eu l'impression qu'il renfermait beaucoup de renseignements. Voici comment se lit la première déclaration:

> Lorsqu'on a demandé à la *Massey-Ferguson* de présenter un mémoire au Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation, notre conseil d'administration a accepté aussitôt de collaborer pleinement à la réalisation de vos objectifs.

Or, quels sont nos objectifs? Ils sont que le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation soit autorisé à faire enquête sur les prix des machines agricoles et à faire rapport à la Chambre à ce sujet.

A la page 5 de son mémoire la *Massey-Ferguson* déclare que les éléments de coût de production les plus importants sont l'acier, la main-d'œuvre et le transport. J'ai accepté sans réserve la déclaration que je trouve à la première page, et je m'attendais à recevoir cette collaboration. Je ne veux pas manquer de courtoisie, mais je croyais que c'était important, si nous devions étudier à fond la question des prix des machines agricoles. A moins que nous ne soyons prêts à reconnaître que le prix de revient, celui de l'acier, de la main-d'œuvre et du transport, n'est pas un facteur qui contribue à l'établissement des prix des machines agricoles, alors nous ferions aussi bien de passer outre.

Plus loin, dans son mémoire, la société a déclaré que les bénéfices sur les ventes de 1960 s'établissent à 2.3 p. 100. On y dit également, à la page 4, que les prix des produits ne couvrent pas le coût de production de manière à assurer un rendement raisonnable sur les mises de fonds. En toute justice, je veux obtenir les faits qui justifient ces déclarations, et les questions que j'ai posées l'ont été en vue d'exposer la situation de la société aussi clairement que possible au public. Mes commettants comptent que je leur obtiendrai ces renseignements, et c'est avec cette intention que nous étudions tous les aspects de cette entreprise.

S'il y a des questions qu'il n'est pas juste de poser parce que les concurrents ne devraient pas connaître ces renseignements, j'aurais aimé qu'on nous le dise, afin que nous nous abstenions de poser ce genre de questions. J'ai essayé de m'en abstenir moi-même, quand je croyais que la question ne serait pas appropriée; mais, si nous l'avions su, nous aurions mieux été en mesure de savoir ce qui se passait dans l'esprit des témoins. Je consigne ces observations au compte rendu, simplement parce que je crois que nous nous butons à un mur de pierre, car nous voulons tous deux prouver la même chose.

M. MILLIGAN: Je ne sais trop, monsieur le président, si quelqu'un a appuyé la motion de M. Horner; en tout cas, j'appuie cette motion. Je n'irais probablement pas aussi loin, si ce n'est que M. Emmert nous y pousse. Par exemple, la *Massey-Ferguson* a un établissement à Toronto qui ne fabrique que des moissonneuses-batteuses, et on pourrait sûrement nous donner le détail des frais de main-d'œuvre qui entrent dans ces moissonneuses-batteuses. Nous ne sommes pas beaucoup intéressés, je crois, à ce que sont les frais de main-d'œuvre en pays étrangers; mais sûrement la société devrait être en mesure de nous fournir le coût de fabrication d'une machine en particulier, dont la fabrication est centralisée dans un établissement en particulier? On devrait

aussi pouvoir nous renseigner sur les frais de la réclame pour stimuler les ventes, et aussi sur les frais d'administration? Je crois que le Comité serait entièrement satisfait, si on lui donnait une idée approximative du prix de revient, exprimé en pourcentages afin que je sache, quand j'achète une moissonneuse-batteuse, combien je paie pour la main-d'œuvre, l'acier, le transport, et tout le reste. Je n'irais pas jusqu'à demander au témoin de divulguer des renseignements qui pourraient le mettre dans une situation fâcheuse vis-à-vis des autres sociétés; mais je suis d'avis que nous devrions obtenir ces renseignements de toutes les sociétés.

Le PRÉSIDENT: Je ferai observer au Comité que la première motion adoptée, plus tôt au cours des délibérations, est beaucoup plus rigoureuse que celle dont il est saisi maintenant. Vous désirez obtenir les détails du coût de la main-d'œuvre et de distribution qui entrent dans la fabrication de ces machines agricoles, et je ne vois pas comment vous obtiendrez plus de renseignements au moyen de la motion dont le Comité est saisi.

M. HORNER (*Acadia*): Je ferai remarquer au Comité que nous avons un économiste à notre disposition pour nous diriger, et je crois que nous devrions le consulter afin de savoir s'il juge notre question légitime et bien posée en vue d'en arriver à ce que sont les frais de distribution. J'entends, est-il juste de demander à toutes les sociétés qui comparaîtront devant nous de nous révéler leurs frais d'administration, de main-d'œuvre et de distribution?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Horner, je ne mets pas en doute votre question, mais je vous fais observer que votre motion n'est pas spécifique. Vous dites simplement «au cours des quelques dernières années».

M. HORNER (*Acadia*): Alors remontons à 1954.

Le PRÉSIDENT: C'est la date indiquée dans la première motion. Vous y réclamez ces renseignements jusqu'en 1954.

M. HORNER (*Acadia*): Dans ma première motion, j'ai demandé le détail des frais de main-d'œuvre, de transport, et autre chose dont je ne me rappelle pas en ce moment, à l'égard de diverses machines. Maintenant, je demande des détails au sujet du nombre de personnes employées à l'administration, à la distribution et à la production. Pour moi, ce sont des renseignements entièrement différents.

Le PRÉSIDENT: Au sujet de ces machines?

H. HORNER (*Acadia*): Pour toutes ces machines de la *Massey-Ferguson,* et de la *Cockshutt* lorsque ses représentants comparaîtront ici, ainsi que de la *John Deere,* de l'*International Harvester,* et de tous les fabricants de machines agricoles. Je crois qu'il s'agit d'une question entièrement différente, soit le montant versé en salaires dans chaque catégorie.

M. NASSERDEN: Avant qu'on mette la question aux voix, je ferai observer qu'à mon avis la première motion couvre ce terrain. Pour ce qui est des frais de main-d'œuvre, nous avons ce renseignement dans le mémoire, car on y indique combien il y a d'employés.

M. HORNER (*Acadia*): Non, nous avons le nombre d'employés au Canada et aux États-Unis, mais le total n'est que 9,000. Le rapport annuel de la société établit le nombre d'employés à 35,000, et déclare que 30 p. 100 environ de sa production d'instruments aratoires vient de Grande-Bretagne où les salaires ne sont qu'un tiers des nôtres, je veux dire la moitié de ce qu'ils sont ici. Je crois certainement que la motion est opportune.

M. THOMAS: Monsieur le président, accepteriez-vous une motion ou un amendement visant à renvoyer cette motion au sous-comité directeur?

Le PRÉSIDENT: Un amendement serait conforme au règlement, si vous désirez proposer un amendement à la motion.

M. MUIR (*Lisgar*): J'appuie l'amendement.

M. HORNER (*Acadia*): En quoi consiste l'amendement?

M. MUIR (*Lisgar*): Que la motion soit renvoyée au sous-comité directeur pour l'étudier avec notre économiste.

M. HORNER (*Acadia*): Notre économiste est ici.

M. THOMAS: Je présenterai la motion, monsieur le président, et je dirai quelques mots à l'appui.

M. HORNER (*Acadia*): La motion a déjà été faite. Si vous présentez quelque chose, ce sera un amendement à la motion.

M. THOMAS: On peut toujours présenter une motion en vue de renvoyer une motion à un organisme. On peut la déférer ou la renvoyer, et ma motion vise à renvoyer votre proposition au sous-comité directeur pour cette raison.

M. HORNER (*Acadia*): C'est un amendement à la motion.

M. THOMAS: Il y a danger de s'y perdre au sujet de certaines de ces questions, et il vaudrait mieux, selon moi, prendre notre temps relativement à une question de ce genre. Nous devrions la discuter à fond et il est probable que le sous-comité directeur pourrait faire venir l'économiste du ministère de l'Agriculture qui devrait l'étudier.

M. HORNER (*Acadia*): Il y en a deux qui sont assis immédiatement en arrière de vous.

M. THOMAS: Plusieurs d'entre nous ont attendu toute la journée l'occasion de poser quelques questions. Il est à peu près l'heure de lever la séance. Ainsi, je crois qu'il serait sage, losrqu'on présente ces motions, de les étudier d'abord au sous-comité directeur, au lieu de déranger le programme que nous avions élaboré ce matin. Je crois que le sous-comité directeur devrait étudier la motion en premier lieu; en suivant cette méthode nous obtiendrons des résultats plus sensés.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Muir, avez-vous appuyé l'amendement? Appuyé par M. Muir. Je suis prêt à mettre l'amendement aux voix. Tous ceux qui appuient l'amendement à la motion? Contre?

Je déclare l'amendement rejeté.

Monsieur Horner, voulez-vous donner lecture de votre motion?

M. HORNER (*Acadia*): Voici la motion: je propose, avec l'appui de M. Milligan, que toutes les sociétés de machines agricoles qui se présenteront devant le Comité fournissent le nombre de leurs employés qui, depuis 1954, étaient affectés à chacune des catégories suivantes: administration, production et distribution, ainsi que le montant global des salaires versés aux employés de chaque catégorie.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, êtes-vous prêts pour la mise aux voix? Tous ceux qui appuient la motion? Ceux qui s'y opposent?

Je déclare la motion adoptée.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, puis-je savoir qui fait partie du sous-comité directeur?

Le PRÉSIDENT: MM. Lahaye, Smallwood, Forgie, Boulanger, McIntosh, Peters et le président.

M. HORNER (*Acadia*): Avant d'aller plus loin, pour la gouverne des membres du sous-comité directeur, je me demande si nous pourrions inviter l'économiste, M. Gratton Haase, qui est à l'emploi du gouvernement, à répondre aux questions que je désire lui poser.

Le PRÉSIDENT: Plaît-il au Comité d'entendre M. Haase?

(Adopté).

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais demander à M. Haase en sa qualité d'économiste,—et je crois que c'est de son ressort à son titre d'économiste,—de nous dire, après avoir entendu la discussion au sujet de la motion priant les

sociétés d'instruments aratoires de fournir certains renseignements au Comité touchant le nombre de personnes employées dans trois catégories, soit l'administration, la distribution et la production, au meilleur de leur capacité, naturellement (nous comprenons qu'il est difficile de répondre à cette question, mais nous leur demandons de répondre au meilleur de leurs connaissances), et aussi touchant le montant global versé en salaires à chacune de ces catégories d'employés, je demande donc à M. Haase de nous dire s'il est d'avis que cette question pourrait aider le Comité à étudier les prix des machines agricoles?

M. HAASE: Monsieur le président, je ne saurais prévoir quels résultats auront en définitive ces renseignements. J'imagine qu'on pourra en retirer certains avantages; mais je répète l'avertissement que vous a donné le vice-président au sujet des difficultés qu'on aurait à définir exactement ce que renferme chaque catégorie dont il a été question, et je me demande si les catégories que vous leur avez données comprennent bien toute l'activité de la société, et si, vous en tenant à cette classification, vous obtiendrez le montant global versé en salaires et appointements, chose que je présume, vous désirez savoir. Par exemple, où faites-vous entrer les services techniques et de recherches dans votre classification?

M. HORNER (*Acadia*): Si les sociétés désirent diviser ces renseignements entre un plus grand nombre de catégories, elles sont parfaitement libres de le faire? Je désirais obtenir des détails approximatifs au sujet des appointements et salaires, et j'ai indiqué ces trois catégories. Si elles désirent répartir ces renseignements entre un plus grand nombre de catégories, elles sont libres de le faire: elles seraient peut-être bien avisées de le faire. Je vous remercie, monsieur Haase.

M. KORCHINSKI: En 1960, la société a dépensé 11½ millions de dollars en recherches. Ces frais sont compris dans les frais globaux. On pourrait certainement exprimer cette dépense en pourcentage.

Le PRÉSIDENT: Il y a M. Thomas, M. Horner, M. Korchinski, M. Hales, M. Milligan et M. Nasserden qui désirent tous prendre la parole. Nous avons eu une longue journée. Est-ce votre bon plaisir de continuer et d'essayer de terminer à une heure raisonnable, ou devrions-nous ajourner jusqu'à demain?

M. HENDERSON: Je propose l'ajournement. Tout ce que j'ai obtenu, c'est un mal de tête.

M. EMMERT: Monsieur Nasserden, j'aimerais vous dire un mot. Vous avez déclaré un peu plus tôt que je n'avais cessé de répéter que les renseignements que vous demandiez n'auraient aucune signification pour le Comité. J'ai dit qu'une grande partie des renseignements demandés seraient dénués de sens ou ne voudraient rien dire. Je n'ai jamais attaqué l'intelligence des membres du Comité, ni leur capacité d'interpréter des renseignements. Ce que j'ai essayé de faire comprendre, c'est qu'il n'est pas possible en pratique d'interpréter comme il faut le genre de renseignements que vous espérez obtenir. Ils seront vides de sens, non pas pleins de sens.

M. NASSERDEN: Tout dépend de la manière d'envisager la question.

Le PRÉSIDENT: Avant de lever la séance, je vous donnerai lecture d'une lettre que j'ai reçue de la *Cockshutt Farm Equipment Limited;* elle m'était adressée à titre de président:

> Monsieur,
>
> Comme le Comité désire faire une analyse détaillée du coût de production au cours de son enquête, nous vous prions respectueusement de remettre à plus tard notre comparution au Comité, qui avait été fixée au 5 mai 1961.
>
> Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de mes meilleurs sentiments.
>
> *Cockshutt Farm Equipment Limited,*
> J. W. V. ADAMS.
> Brantford (Ontario)

Le PRÉSIDENT: La seule date à laquelle nous pourrions renvoyer cette comparution est le lundi 5 juin. Quel est le bon plaisir du Comité à ce sujet?

M. HORNER (*Acadia*): Accepté.

Le PRÉSIDENT: Il est entendu que, si cette date convient à la société en cause, nous recevrons ses représentants le 5 juin.

M. KORCHINSKI: J'allais demander si les représentants de la *Massey-Ferguson* sont disposés à se présenter de nouveau demain au Comité ou s'ils préfèrent un autre jour.

M. EMMERT: Je dois dire que j'ai passé d'agréables moments aujourd'hui; je suis donc prêt à vous rencontrer demain ou à tout autre moment.

M. KORCHINSKI: Votre présence m'a été agréable.

M. EMMERT: Eh bien, je suis tout à fait disposé à rester et à me présenter au Comité demain. Mais je crains de ne pas avoir plus de renseignements que ce soir au sujet de certains points. Cependant, si nous pouvons vous être utiles autrement, nous le ferons avec plaisir.

Le PRÉSIDENT: Le Comité s'ajourne maintenant jusqu'à 2 h. et demie, demain après-midi.

NOTE: Appendice A (voir témoignages de ce matin): déclaration générale.

APPENDICE B

VENTES, PRIX, ASPECTS FINANCIERS ET BÉNÉFICES

TABLE DES MATIÈRES

	Pages	Pièces
1—VENTES	90 à 94	
Amérique du Nord: Ventes nettes par genres de produits		I
Amérique du Nord: Ventes nettes de machines agricoles de fabrication canadienne, par territoires de vente		II
Canada: Ventes nettes de machines agricoles, par lieux de fabrication		III
Canada: Exportations nettes de machines agricoles, par territoires de vente		IV
Sommaire des expéditions de moissonneuses-batteuses automotrices sur le marché de l'Amérique du Nord		V
2—PRIX	94 et 95	
Fluctuation des prix et sommaire des modifications des machines:		
—Moissonneuse-batteuse automotrice n° 72 et ses devancières		VI
—Moissonneuse-batteuse automotrice super-92 et ses devancières		VII
—Tracteur deluxe à essence TO 35 et ses devanciers		VIII
—Tracteur diesel MF 35 et ses devanciers		IX
3—ASPECTS FINANCIERS ET BÉNÉFICES	95 et 96	
Comparaison des stocks de l'Amérique du Nord et des comptes à percevoir des concessionnaires et des clients, avec les ventes nettes en Amérique du Nord		X
Sommaire des immobilisations et des bénéfices: activité mondiale		XI
4—RÉSUMÉ	96	

1—VENTES

Depuis ses débuts avec un petit atelier ouvert en 1847, à Bond-Head (Ontario), notre société a suivi une marche parallèle à l'expansion du pays, jusqu'à atteindre comme lui la position qu'elle occupe dans le monde. Sa croissance traditionnelle est surtout due à ses exportations et à son activité à l'étranger. La preuve en est dans le total de ses ventes par territoires en 1960, qui peuvent être résumées comme il suit:

Ventes par territoires	Millions de dollars canadiens	Pourcentage du total
	$	%
Amérique du Nord—		
Canada	62	12.6
États-Unis	144	29.4
	206	42.0
Europe—		
Royaume-Uni	66	13.4
France	56	11.4
Scandinavie, Allemagne, Yougoslavie, Autriche, Italie et autres	69	14.2
	191	39.0
Australie, Nouvelle-Zélande et Sud-Pacifique	38	7.7
Afrique, Asie et Amérique latine	55	11.3
Total des ventes	490	100.0

Ce tableau indique que l'Amérique du Nord, avec 42 p. 100 du total des ventes, était, en 1960, le plus vaste marché de la société. Cela était dû aux ventes aux États-Unis qui formaient 12.6 p. 100 du total.

Pour réaliser ses ventes, la société maintient des unités administrées localement pour la fabrication et l'écoulement de ses produits dans chacune des régions suivantes: Amérique du Nord, Royaume-Uni, France, Allemagne et Autriche, ainsi qu'une unité internationale d'exportation de ses produits dans le reste du monde.

En Amérique du Nord, qui comprend ici le Canada et les États-Unis d'Amérique, il y a un marché commun pour la vente des machines agricoles et instruments aratoires, au sein duquel des sociétés canadiennes et américaines exercent librement leur activité entre les deux pays. Par conséquent, un examen logique de l'activité canadienne doit nécessairement faire partie d'un examen plus vaste de l'activité nord-américaine.

En Amérique du Nord, l'exploitation consiste surtout en la fabrication de moissonneuses-batteuses à Toronto et de tracteurs à Detroit, destinés au marché nord-américain, et, dans une certaine mesure, à l'exportation hors de l'Amérique du Nord. Dans l'exploitation nord-américaine, le marché des États-Unis achète des produits fabriqués par des Canadiens au Canada; les concessionnaires canadiens jouissent des mêmes prix que ceux des États-Unis et le solde commercial du Canada avec les États-Unis en tire avantage.

Ventes en Amérique du Nord

Ainsi que l'indique la pièce I ci-annexée, les ventes sur le marché des États-Unis se sont accrues en 1949 de telle sorte qu'elles font plus que compenser les pertes subies par les ventes aux marchés hors de l'Amérique du

Nord qui sont à peu près disparues, tandis que les ventes du Canada sont restées assez constantes. Les changements qui se sont produits dans la composition des ventes de la société en Amérique du Nord de 1949 à 1960 sont résumés comme il suit:

Ventes nettes	1949		1960		Augmentation ou (diminution)	
	Millions de dollars	% du total	Millions de dollars	% du total	Millions de dollars	% du total
	$	%	$	%	$	%
États-Unis	82.2	51.4	143.2	69.4	61.0	18.0
Canada	47.7	29.8	54.9	26.6	7.2	(3.2)
Exportations	28.6	17.9	5.5	2.7	(23.1)	(15.2)
Autres	1.5	.9	2.7	1.3	1.2	.4
Total	160.0	100.0	206.3	100.0	46.3	—

Il convient d'observer que, en 1960, l'activité nord-américaine de la société dépendait du marché des États-Unis dans la proportion de 70 p. 100.

Fabrication canadienne

La répercussion des ventes de l'Amérique du Nord sur la fabrication canadienne, illustrée dans la pièce II ci-annexée, indique que les ventes accrues des États-Unis ont plus que compensé les ventes déclinantes faites hors de l'Amérique du Nord. De 1949 à 1960, les changements subis sur les marchés où les produits canadiens sont écoulés sont indiqués dans le tableau suivant:

Ventes nettes en Amérique du Nord des produits canadiens	1949		1960		Augmentation ou (diminution)	
	Millions de dollars	% du total	Millions de dollars	% du total	Millions de dollars	% du total
	$	%	$	%	$	%
Ventes aux États-Unis	36.6	45.1	58.0	63.1	21.4	18.0
Ventes au Canada	27.8	34.2	30.9	33.6	3.1	(.6)
Total de l'Amérique du Nord	64.4	79.3	88.9	96.7	24.5	17.4
Ventes hors de l'Amérique du Nord.	16.8	20.7	3.0	3.3	(13.8)	(17.4)
Total	81.2	100.0	91.9	100.0	10.7	—

On constate donc que la fabrication au Canada en 1960 dépendait, dans la proportion de 63 p. 100, du marché des États-Unis, soit une augmentation de 18 p. 100 depuis 1949, ce qui compense une diminution des ventes hors de l'Amérique du Nord.

Ventes au Canada

Au Canada, la vente de produits de fabrication canadienne (moissonneuses-batteuses) est plus forte que celle de produits fabriqués aux États-Unis (tracteurs), comme l'indique la pièce III. Les changements subis de 1949 à 1960 dans la composition des produits de fabrication canadienne et américaine vendus au Canada se résument comme il suit:

Ventes nettes au Canada par origine de fabrication	1949 Millions de dollars	1949 % du total	1960 Millions de dollars	1960 % du total	Augmentation ou (diminution) Millions de dollars	Augmentation ou (diminution) % du total
	$	%	$	%	$	%
Fabrication canadienne	27.8	58.3	30.9	56.3	3.1	(2.0)
Fabrication américaine	19.9	41.7	19.3	35.1	(.6)	(6.6)
	47.7	100.0	50.2	91.4	2.5	(8.6)
Fabrication hors de l'Amérique du Nord			4.7	8.6	4.7	8.6
Total	47.7	100.0	54.9	100.0	7.2	—

Comme on peut le constater ci-dessus, les ventes au Canada d'articles de fabrication canadienne (moissonneuses-batteuses) ont baissé de 58.3 p. 100 du total des ventes, en 1949, à 56.3 p. 100, en 1960. Cette baisse de 2 p. 100, à laquelle s'ajoute une diminution de 6.6 p. 100 des articles fabriqués aux États-Unis, a été compensée par une augmentation de 8.6 p. 100 des ventes d'articles fabriqués hors de l'Amérique du Nord (surtout de tracteurs provenant du Royaume-Uni). Il ressort aussi du tableau que la valeur nette en dollars des ventes de tracteurs fabriqués aux États-Unis contient maintenant environ 40 p. 100 de matériel de fabrication anglaise, surtout à cause de l'inclusion des moteurs Perkins que la société fabrique au Royaume-Uni.

Au Canada, la tendance des ventes de la compagnie de 1949 à 1960 indique que la vente de tracteurs fabriqués aux États-Unis et au Royaume-Uni s'accroît plus vite que la vente des moissonneuses-batteuses de fabrication canadienne. Néanmoins, la plus forte vente de produits au Canada reste celle des articles de fabrication canadienne (56.3 p. 100, surtout des moissonneuses-batteuses automotrices.

Exportations canadiennes

En principe, la compagnie exporte des moissonneuses-batteuses de fabrication canadienne aux États-Unis et elle importe au Canada des tracteurs fabriqués aux États-Unis. La pièce IV ci-annexée indique qu'il a résulté de cet échange des exportations nettes du Canada d'une valeur nette à la vente de 37 millions de dollars en 1960. De 1949 à 1960, la modification qui s'est produite dans la composition des exportations nettes de produits fabriqués au Canada peut se résumer ainsi:

Exportations nettes de produits fabriqués au Canada	1949 Millions de dollars	1949 % du total	1960 Millions de dollars	1960 % du total	Augmentation ou (diminution) Millions de dollars	Augmentation ou (diminution) % du total
	$	%	$	%	$	%
États-Unis—						
Exportations	36.6	109.3	58.0	156.8	21.4	47.5
Importations	19.9	59.4	19.3	52.2	(.6)	(7.2)
Exportations nettes	16.7	49.9	38.7	104.6	22.0	54.7
Hors de l'Amérique du Nord—						
Exportations	16.8	50.1	3.0	8.1	(13.8)	(42.0)
Importations	—	—	4.7	12.7	4.7	12.7
Exportations nettes	16.8	50.1	(1.7)	(4.6)	(18.5)	(54.7)
Total	33.5	100.0	37.0	100.0	3.5	—

Ce qui précède démontre que les exportations que le Canada a perdues en faveur de territoires situés hors de l'Amérique du Nord est compensée par le gain d'exportations du Canada aux États-Unis, gain qui a maintenu pour le Canada un solde commerciale favorable de 37 millions de dollars en 1960. Vu que les ventes canadiennes sur le marché américain consistent surtout en moissonneuses-batteuses automotrices fabriquées à Toronto, le maintien des exportations canadiennes de la société dépend en grande partie du débouché américain de ces moissonneuses-batteuses.

Position sur le marché nord-américain des moissonneuses-batteuses automotrices

Pour que la *Massey-Ferguson* puisse soutenir le volume de production de moissonneuses-batteuses automotrices au Canada, il faut qu'elle continue au moins à obtenir sa part actuelle du marché américain de moissonneuses-batteuses automotrices et maintienne en même temps sa présente pénétration sur le marché canadien.

Le marché de moissonneuses-batteuses automotrices des États-Unis s'est accru constamment, passant d'une valeur estimative de $55,700,000, en 1949, à une valeur estimative de $149,200,000, en 1960, marché équivalant à environ 60 p. 100 du marché canadien total des machines agricoles, en 1960. Pendant la même période 1949-1960, le marché canadien de moissonneuses-batteuses automotrices est passé de $19,600,000 à $27,000,000, soit une augmentation de 38 p. 100 comparativement à 166 p. 100 aux États-Unis.

On s'attend que le marché des États-Unis continuera son expansion, tant pour le total des unités que pour la valeur en dollars, car ce marché en est encore au stade de transition du genre de petites machines aux genres d'automotrices à grande capacité, particulièrement dans les régions de production de grains des provinces des Prairies. Par conséquent, l'accroissement possible se trouve primordialement, en ce qui concerne les moissonneuses-batteuses automotrices, sur le marché des États-Unis.

Pour ce qui est du nombre de moissonneuses-batteuses automotrices vendues pendant cette période, les ventes ont été également exceptionnelles, passant de 21,452 unités aux États-Unis, en 1949, à environ 28,956 unités, en 1960, soit une augmentation de 35 p. 100. Au Canada, le nombre a en réalité diminué, passant de 5,746 unités, en 1949, à 4,861, en 1960, le sommet des ventes étant atteint en 1952 avec 10,585 unités. Les données annuelles en nombre et valeur sont indiquées dans la pièce V. Le pourcentage le plus bas du mouvement en unités par rapport à la valeur indique la tendance vers les plus grandes unités.

La part de la *Massey-Ferguson* dans ce marché de l'Amérique du Nord a décliné pendant cette même période, passant de 50 p. 100, en 1949, à 30 p. 100, en 1960. Pendant cette dernière année, la société a maintenu sa part malgré une baisse de 27 p. 100 sur le marché des États-Unis causée par des conditions et perspectives défavorables pendant la période normale de vente; mais on s'attend à quelque amélioration du marché de 1961, et une tendance à l'augmentation est prévue pour les trois prochaines années.

La régression de la part du marché de la *Massey-Ferguson* a été largement attribuée à la concurrence accrue de moissonneuses-batteuses offertes par de grandes fabriques des États-Unis. La *Massey-Ferguson* a placé sa moissonneuse-batteuse automotrice sur le marché en 1939, juste avant la seconde Guerre mondiale. En conséquence, la société se présentait sur le marché d'après-guerre avec une machine ayant fait ses preuves et qu'aucun autre concurrent ne possédait. En même temps, les concurrents avaient de la difficulté à produire rapidement des machines rivales à cause de pénuries, etc., au cours des premières années d'après-guerre.

Cette situation favorable a provisoirement compensé les avantages fondamentaux des grands fabricants américains, soit une situation plus avantageuse par rapport au marché et une situation commerciale plus solidement établie.

Au début des années 50, ces avantages temporaires de notre société furent en grande partie perdus du fait que nos concurrents avaient construits des moissonneuses-batteuses automotrices acceptables qui réduisirent beaucoup notre supériorité de production. La période de supériorité n'avait pas été assez longue pour permettre l'établissement d'une forte organisation commerciale aux États-Unis, ou une forte loyauté envers la «marque» comparable à celle dont jouissaient de grandes entreprises américaines de la part des cultivateurs. Il en est résulté un déclin graduel de notre marché jusqu'à la période actuelle au cours de laquelle notre organisation de vente a été consolidée et de nouveaux articles ont été perfectionnés.

2—PRIX

Ligne de conduite

Notre société sait bien qu'elle doit donner la meilleure valeur pour le prix qu'elle reçoit, non seulement pour faire face à la concurrence, mais, chose plus importante, pour donner satisfaction au client, et comme notre client est le cultivateur, nous devons le satisfaire en lui donnant l'assurance qu'il obtient la meilleure valeur possible pour son dollar pour qu'il réussisse dans ses travaux. Le succès du cultivateur est d'une importance vitale pour nous, parce que notre réussite dépend du succès futur du cultivateur.

Notre attitude en matière d'établissement du prix pour le marché de l'Amérique du Nord est que nous ne demandons pas plus au Canada qu'aux États-Unis. Par exemple, notre prix f.a.b. fabrique est le même pour une moissonneuse-batteuse expédiée à quelque endroit que ce soit en Amérique du Nord. Cela confère aux clients canadiens l'avantage du prix résultant de notre participation au vaste marché domestique des États-Unis.

Fluctuation des prix

Il ne faut pas perdre de vue, dans l'examen des fluctuations de prix, que la société doit se contenter de proposer un prix marqué et que les prix réels aux cultivateurs doivent être débattus entre le cultivateur et le concessionnaire. La société ignore donc le prix réel versé au concessionnaire, prix qui peut comporter telles choses que rabais sur le prix courant et évaluation des reprises. Nos fluctuations de prix ne tiennent donc pas compte des prix des produits de la société autres que les prix marqués et les rabais accordés aux concessionnaires.

Dans les pièces VI et IX ci-annexées, les variations de prix de la société, de 1949 à 1960, pour quatre de ses produits représentatifs (et leurs devanciers) vendus au Canada, sont indiquées en même temps que l'indice des prix des machines agricoles du Bureau fédéral de la statistique. Étant donné que nos prix sont établis en fonction des normes de récupération des revendeurs, ils ne sont pas directement comparables à l'indice des prix des machines agricoles qui est en fonction des valeurs au détail; une comparaison est cependant établie pour montrer que nos prix suivent les mêmes tendances que celle de l'indice susmentionné. Il convient aussi de faire observer que «le montant normalement perçu du concessionnaire» est parfois réduit au moyen de concessions de prix accordées sous forme *a*) de rabais à mesure que les modèles arrivent à un état de lent écoulement par suite de l'introduction de nouveaux modèles, ou *b*) d'allocations accordées de temps à autre lors des programmes de vente, en compensation des courtes fluctuations saisonnières du marché, et que nous devons redresser en vue de maintenir le niveau régulier de production dans nos usines.

Outre les variations dans la fluctuation des prix, les pièces VI et IX donnent un résumé des modifications apportées de 1949 à 1960, dans les produits représentatifs vendus au Canada, afin qu'ils puissent être examinés en fonction de la fluctuation des prix.

3—ASPECTS FINANCIERS ET BÉNÉFICES

Ainsi que nous l'avons déjà mentionné, un examen logique de l'activité canadienne doit être compris dans une revue plus large de l'activité visant l'Amérique du Nord, parce que l'exploitation de la compagnie en Amérique du Nord se fait sur un marché réuni. Cette remarque s'applique aussi aux aspects financiers.

Depuis 1949, la concurrence a obligé à accroître les stocks en Amérique du Nord au niveau des concessionnaires, afin de mettre à la disposition du client un vaste choix de produits immédiatement disponibles non loin de chez lui. Pour montrer l'accroissement des placements résultant de ces exigences, la pièce X indique les stocks nord-américains de la société et les comptes à percevoir des concessionnaires et des clients, par comparaison avec les ventes nettes de l'Amérique du Nord. Cet accroissement peut être résumé devantage ainsi qu'il suit:

	1949		1960		Accroissement	
Amérique du Nord	Millions de dollars	% du total	Millions de dollars	% du total	Millions de dollars	% du total
	$	%	$	%	$	%
Ventes nettes	160.0	100.0	206.3	100.0	46.3	100.0
Stocks de la société	37.1	23.2	86.7	42.0	49.6	18.8
Comptes à percevoir des concessionnaires	4.6	2.9	94.9	46.0	90.3	43.1
La société et les concessionnaires	41.7	26.1	181.6	88.0	139.9	61.9
Comptes à percevoir des clients	3.2	2.0	46.7	22.6	43.5	20.6
Total des stocks et des comptes à percevoir	44.9	28.1	228.3	110.6	183.4	82.5

On peut constater, d'après le résumé ci-dessus, qu'en 1949 l'entreprise devait placer 26.1c. dans les stocks et les comptes à percevoir des concessionnaires pour chaque dollar de vente, mais qu'en 1960 elle devait placer 88c. par dollar, soit une augmentation de 61.9c. (plus de trois fois plus) depuis 1949. Cet accroissement résultait d'une augmentation de 18.8c. des stocks de l'entreprise (presque le double depuis 1949) et de 43.1c. des comptes à percevoir des concessionnaires (de 2.9c., en 1949, à 46c., en 1960). Ces comptes à percevoir des concessionnaires proviennent de l'accroissement de leurs stocks, qui, pour la plupart, ne rapportent pas d'intérêt.

Les comptes à percevoir des clients consistent presque entièrement en prêts aux cultivateurs et, en 1960, la société a dû constituer plusieurs sociétés de financement pour pouvoir s'occuper plus efficacement de ces prêts. Depuis 1958, la totalité des frais de transport et de manutention, des droits de douane et d'accise et des taxes de vente ont été inclus dans les contrats de paiement au détail quand les clients le demandaient, et des assurances sur la vie, contre la collision et les pertes matérielles, visent, aux frais de notre société, les machines vendues sous le régime du financement.

Bénéfices

Les difficultés concernant la détermination des bénéfices sont résumées dans le passage suivant de la page 16 du rapport de la Commission royale

d'enquête sur les perspectives économiques du Canada effectué par *J. D. Woods & Gordon Limited* sur l'industrie canadienne des machines agricoles; ce rapport est daté d'avril 1956:

«Bénéfices des fabriques canadiennes de machines agricoles

Il serait en somme impossible d'établir de façon précise les bénéfices relatifs des quatre principales entreprises provenant de leurs seules opérations au Canada, à cause de l'intégration de la production entre leurs usines du Canada et des États-Unis, et des modalités différentes qu'emploient ces sociétés pour fixer les prix de vente des produits passant d'un pays à l'autre. Il est également difficile de distinguer entre les bénéfices résultant de la production domestique et ceux que procurent les marchandises semblables dues à l'importation.»

Cette citation s'applique à la *Massey-Ferguson,* l'une des «quatre principales entreprises», aussi bien aujourd'hui qu'en 1956.

La pièce IV de la page 41 du rapport Woods-Gordon mentionné ci-dessus a été remise à date et annexée au présent rapport comme pièce XI.

Extrait de la pièce XI, le tableau suivant indique le revenu net ou (la perte nette) de l'année sous forme de pourcentage des ventes:

Année	Ventes	Revenu net ou (perte nette) de l'année	
	Milliers de dollars	Milliers de dollars	Pourcentage des ventes
	$	$	%
1939	21,046	705	3.3
1946	72,393	2,126	2.9
1950	164,128	17,541	10.7
1954	297,732	7,194	2.4
1955	285,744	7,521	2.6
1956	372,129	3,159	0.8
1957	412,411	(4,737)	(1.1)
1958	440.109	13,025	3.0
1959	475,544	21,018	4.0
1960	490,414	13,154	2.7
1954 à 1960	2,774,083	63,334	2.3

4—SOMMAIRE

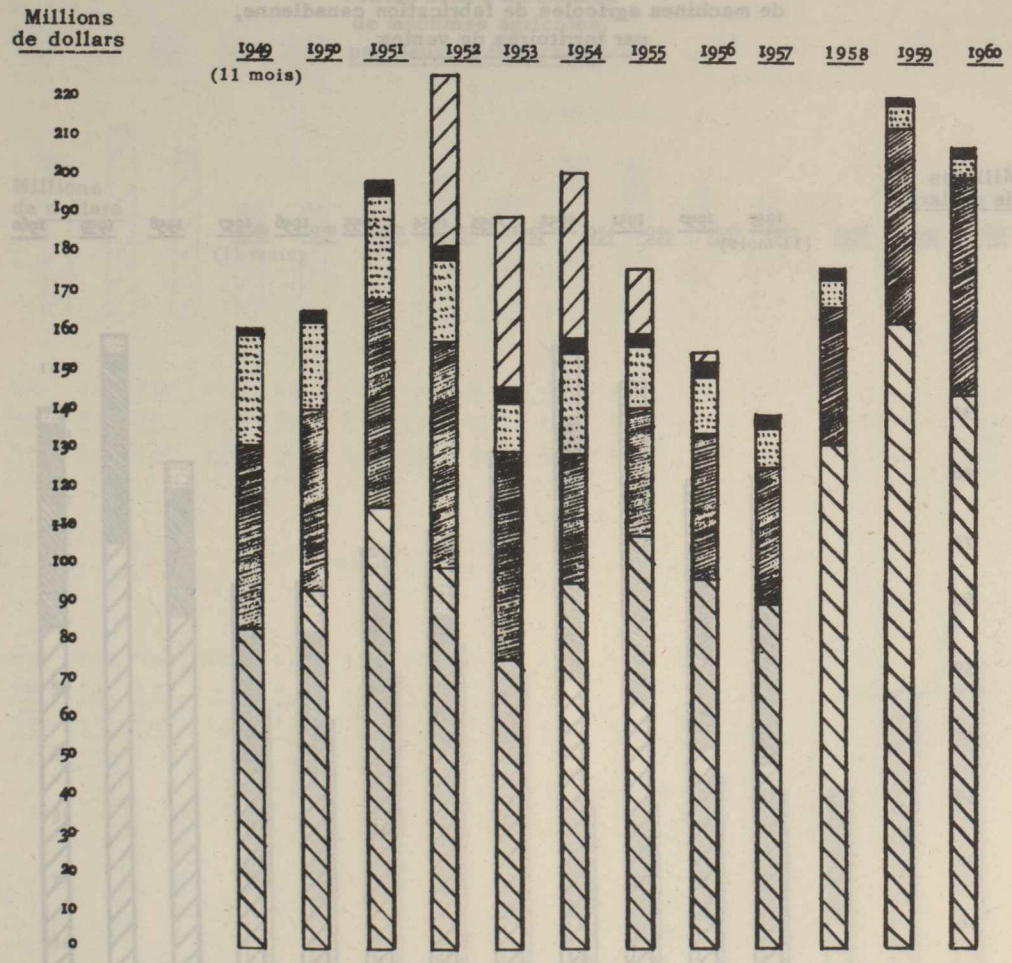
La continuation des affaires de la société sur le marché d'ensemble de l'Amérique du Nord, et particulièrement de la vente des moissonneuses-batteuses automotrices aux États-Unis, est nécessaire au maintien *a*) de l'emploi dans les usines canadiennes, *b*) d'un solde commercial favorable au Canada, et *c*) du programme de la société consistant à offrir à ses concessionnaires canadiens et américains le même prix pour ses produits.

En Amérique du Nord, le revenu de la société est régi par la concurrence et ses prix suivent généralement la même tendance que celle de l'indice des prix de détail des machines agricoles que publie le Bureau fédéral de la statistique.

Les bénéfices mondiaux réalisés par la société depuis 1954 n'ont été en moyenne que de 2.3c. par dollar des ventes nettes.

PIÈCE 1

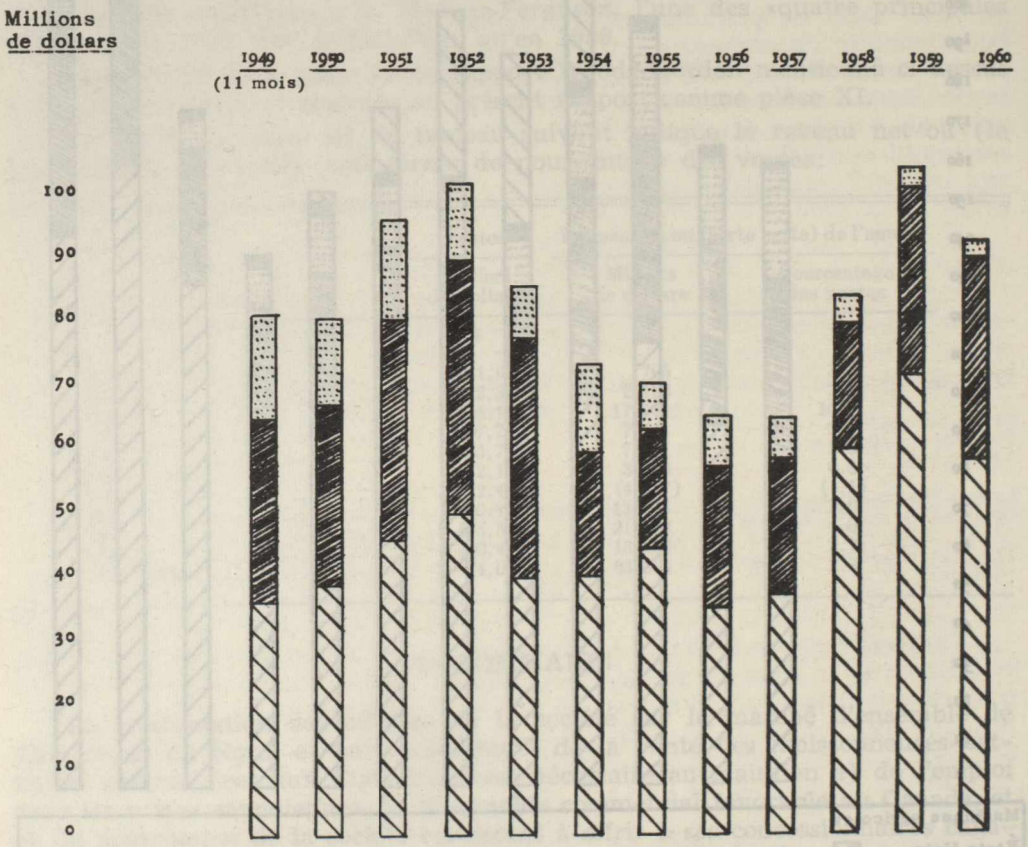
Ventes nettes en Amérique du Nord, par genres de produits



Machines agricoles	1949 (11 mois)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
États-Unis	82.2	92.9	114.5	99.0	74.8	94.5	106.5	95.7	89.3	130.2	161.6	143.2
Canada	47.7	45.9	52.8	57.6	53.4	33.1	32.7	37.2	34.9	35.1	50.2	54.9
Hors de l'Am. du Nord	28.6	23.2	26.9	20.6	12.4	25.9	15.8	14.3	10.0	7.6	5.2	5.5
Total, mach. agric.	158.5	162.0	194.2	177.2	140.6	153.5	155.0	147.2	134.2	172.9	217.0	203.6
Machines-outils	1.5	2.1	3.2	3.5	3.6	3.6	3.3	3.4	2.7	2.3	2.0	2.7
Défense	-	-	-	44.1	44.9	42.7	17.0	3.1	.4	-	-	-
Total	160.0	164.1	197.4	224.8	189.1	199.8	175.3	153.7	137.3	175.2	219.0	206.3

PIÈCE II

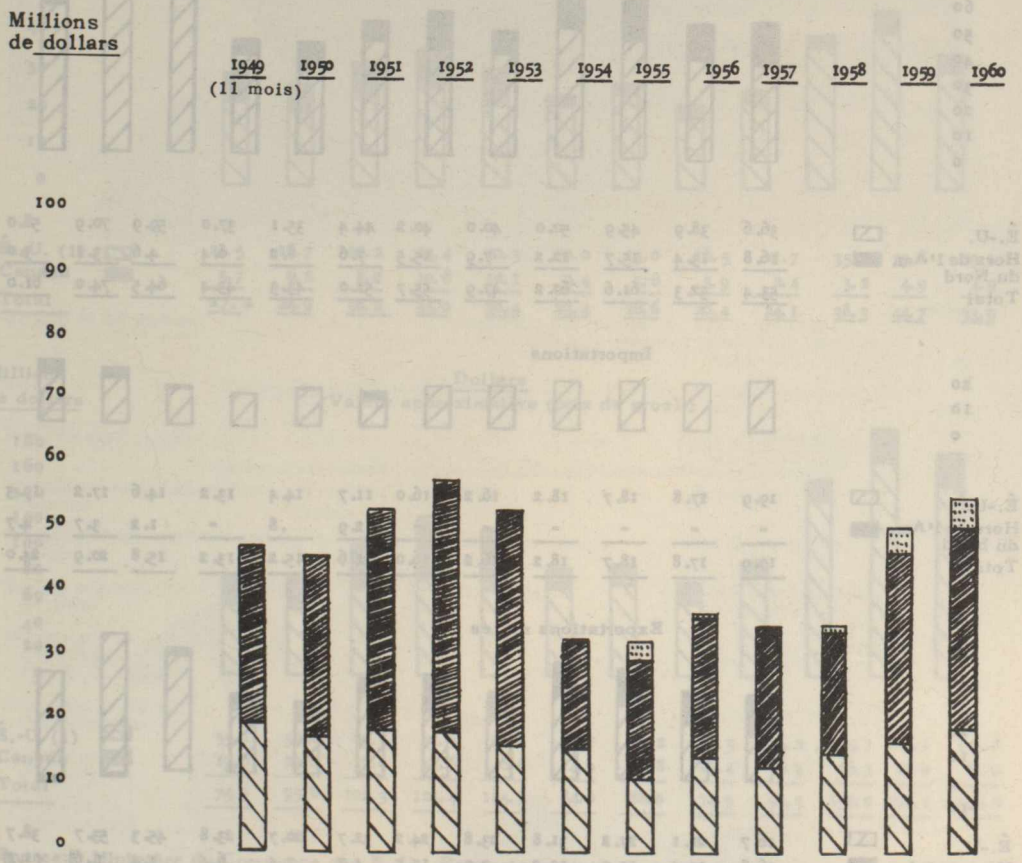
Ventes nettes en Amérique du Nord de machines agricoles de fabrication canadienne, par territoires de ventes



	1949 (11 mois)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
É.-U.	36.6	38.9	45.9	50.0	40.0	40.2	44.4	35.1	37.0	59.9	70.9	58.0
Canada	27.8	28.1	34.1	39.4	37.2	17.1	18.1	22.0	21.7	19.3	29.3	30.9
Hors de l'Am. du Nord	16.8	13.4	15.7	12.2	7.9	15.5	7.6	8.2	6.4	4.6	3.1	3.0
Total	81.2	80.4	95.7	101.6	85.1	72.8	70.1	65.3	65.1	83.8	103.3	91.9

PIÈCE III

Ventes nettes au Canada de machines agricoles, par lieux de fabrication



	1949 (11 mois)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Fabr. aux É.-U.	19.9	17.8	18.7	18.2	16.2	16.0	11.7	14.4	13.2	14.6	17.2	19.3
Fabr. au Canada	27.8	28.1	34.1	39.4	37.2	17.1	18.1	22.0	21.7	19.3	29.3	30.9
Fabr. hors de l'Am. du Nord	-	-	-	-	-	-	2.9	.8	-	1.2	3.7	4.7
Total	47.7	45.9	52.8	57.6	53.4	33.1	32.7	37.2	34.9	35.1	50.2	54.9

PIÈCE IV

Exportations nettes canadiennes de machines agricoles, par territoires de vente

Millions de dollars

	1949 (11 mois)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Exportations												
É.-U.	36.6	38.9	45.9	50.0	40.0	40.2	44.4	35.1	37.0	59.9	70.9	58.0
Hors de l'Am. du Nord	16.8	13.4	15.7	12.2	7.9	15.5	7.6	8.2	6.4	4.6	3.1	3.0
Total	53.4	52.3	61.6	62.2	47.9	55.7	52.0	43.3	43.4	64.5	74.0	61.0
Importations												
É.-U.	19.9	17.8	18.7	18.2	16.2	16.0	11.7	14.4	13.2	14.6	17.2	19.3
Hors de l'Am. du Nord	-	-	-	-	-	-	2.9	.8	-	1.2	3.7	4.7
Total	19.9	17.8	18.7	18.2	16.2	16.0	14.6	15.2	13.2	15.8	20.9	24.0
Exportations nettes												
É.-U.	16.7	21.1	27.2	31.8	23.8	24.2	32.7	20.7	23.8	45.3	53.7	38.7
Hors de l'Am. du Nord	16.8	13.4	15.7	12.2	7.9	15.5	4.7	7.4	6.4	3.4	(.6)	(1.7)
Total *	33.5	34.5	42.9	44.0	31.7	39.7	37.4	28.1	30.2	48.7	53.1	37.0

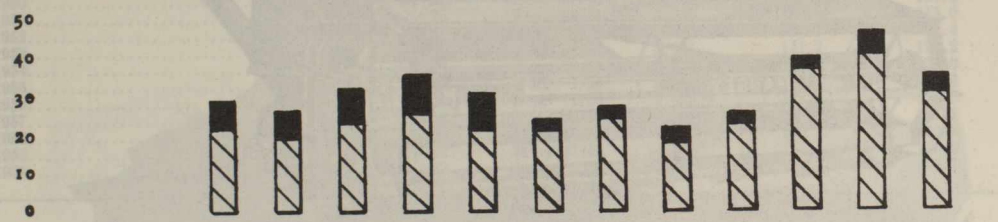
* Nota: Les exportations nettes du Canada, en dollars de vente, de 1949 à 1960, ont atteint une valeur de $460,800,000.

Sommaire des expéditions de moissonneuses-batteuses automotrices sur le marché de l'Amérique du Nord

PIÈCE V

Milliers d'unités

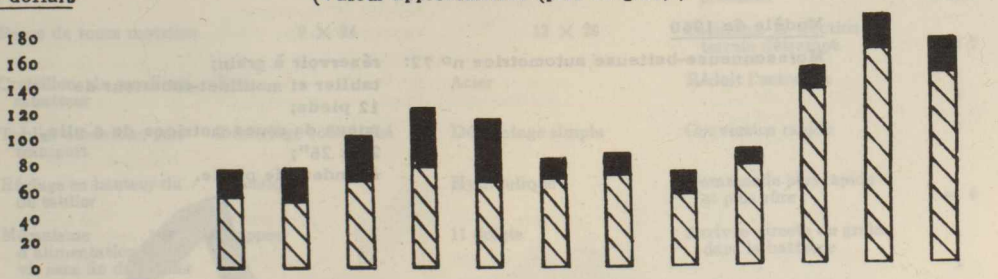
Unités



	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
É.-U. (1)	21.5	18.7	22.2	24.4	20.3	20.0	23.0	16.5	21.7	35.1	39.8	29.0
Canada	5.7	6.2	8.0	10.6	10.1	3.4	3.6	3.9	2.4	3.2	4.9	4.9
Total	27.2	24.9	30.2	35.0	30.4	23.4	26.6	20.4	24.1	38.3	44.7	33.9

Millions de dollars

Dollars
(Valeur approximative (prix de gros))



	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
É.-U. (1)	55.7	52.6	69.3	79.8	68.6	69.1	72.2	55.5	79.2	135.7	165.1	149.2
Canada	19.6	23.0	33.0	45.6	46.6	14.9	15.8	19.4	12.3	16.3	27.0	27.0
Total	75.3	75.6	102.3	125.4	115.2	84.0	88.0	74.9	91.5	152.0	192.1	176.2

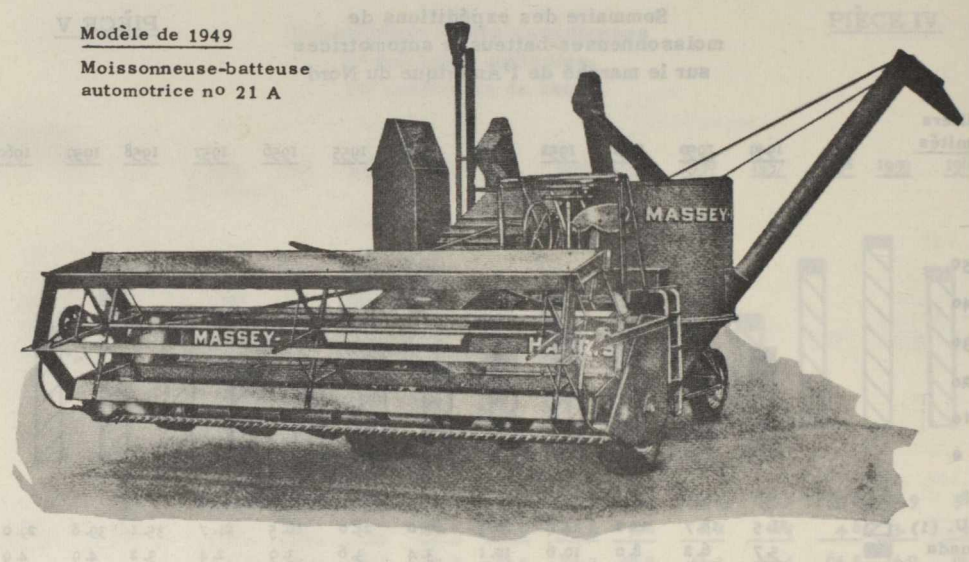
Source: Ministère du Commerce des É.-U., *Rapports industriels courants*
Bureau fédéral de la statistique, *Ventes de machines et matériel agricoles*
Bureau fédéral de la statistique, *Commerce du Canada — Exportations*

Notes: 1) Expéditions domestiques américaines, plus exportations canadiennes de moissonneuses-batteuses aux É.-U. Statistique d'exportation de moissonneuses-batteuses contenant un petit nombre de machines autres que les moissonneuses-batteuses automotrices.

2) Chiffres estimatifs de 1960.

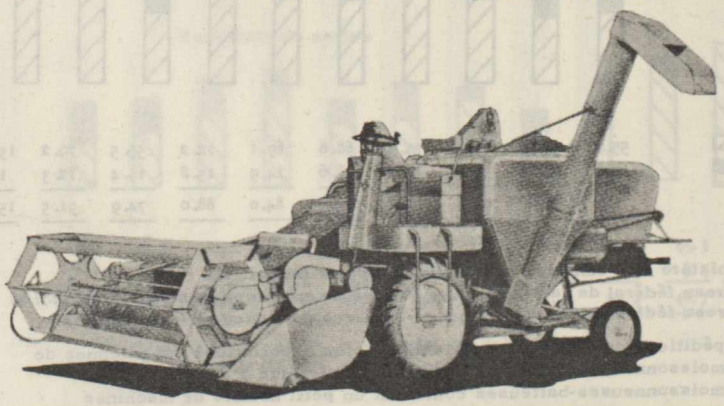
Modèle de 1949

Moissonneuse-batteuse automotrice nº 21 A



Modèle de 1960

Moissonneuse-batteuse automotrice nº 72: réservoir à grain;
tablier et moulinet-rabatteur de 12 pieds;
pneus de roues motrices de 6 plis, 26 x 26";
épandeur de paille.



PIÈCE VI

FLUCTUATION DES PRIX ET SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES
de 1949 à 1960 inclusivement

MOISSONNEUSE-BATTEUSE AUTOMOTRICE N° 72 et ses devancières
FLUCTUATION DES PRIX DE «MASSEY-FERGUSON»

Année financière la plus touchée	Modèle de machine	Date effective	Montant normalement perçu des concessionnaires — Indice de M.-F. — Montant	Indice de M.-F. (1949=100)	Prix de détail des machines agricoles — Indice du BFS (1949=100)
			$		
1949	N° 21A	Sept. 19/48	2,966	100.0	100.0
1950	N° 26	Fév. 17/49	2,937	99.0	104.3
1951	N° 26	Fév. 28/51	3,236	109.1	118.0
1952	N° 26	Oct. 29/51	3,313	111.7	123.4
1953	N° 70	Août 20/52	3,313	111.7	124.2
1954	N° 60	Nov. 12/53	3,333	112.4	125.0
1955	N° 60	Déc. 1/54	3,392	114.4	125.6
1956	N° 60	Oct. 1/55	3,629	122.4	132.3
1957	N° 60	Déc. 17/56	3,829	129.1	141.4
1958	N° 60	Mars 17/58	3,864	130.3	149.5
1959	N° 72	Mars 17/58	4,243	143.1	156.9
1960	N° 72	Nov. 1/59	4,261	143.7	160.6

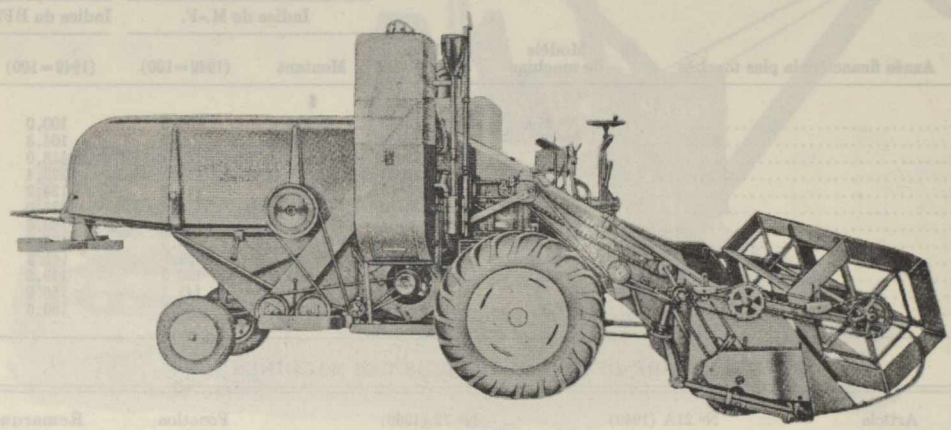
SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES

Article	N° 21A (1949)	N° 72 (1960)	Fonction	Remarques (Voir note ci-dessous)
Vitesses de déplacement	4	Engrenage à 3 vitesses, à commande hydraulique	Vitesse selon les conditions, transport rapide	1 et 2
Freins	Stationnement seulement	Double levier de direction	Facilite la commande de précision	1 et 2
Pneus de roues motrices	9 X 24	12 X 26	Facilitent la traction en terrain détrempé	1 et 2
Croisillons du moulinet-rabatteur	Bois	Acier	Réduit l'entretien	3
Tablier amovible, pour transport	Dénontage compliqué	Démontage simple	Conversion rapide	3
Réglage en hauteur du du tablier	Électrique	Hydraulique	Commande plus rapide et plus sûre	1 et 4
Mécanisme d'alimentation de la vis sans fin du tablier	Frappeur	11 doigts	Arrivée directe du grain dans la batteuse	1
Dimension du moteur: cylindrée, en po. cu.	217.8	230.2	Puissance accrue	1
Capacité de déchargement	20 bois. min.	35 bois. min.	Arrêts plus courts	1 et 3
Vis sans fin de déchargement	Rigide	Pliante	Transport et remisage rapides	1 et 3
Siège et support	Cuvette en acier sur ressort plat	Rembourré et ajustable avec dossier pliant à coussin	Confort du conducteur	2
Position de la colonne de direction	Verticale	Inclinée	Confort et commodité du conducteur	2
Visibilité	Haute aérochute	Basse aérochute	Facilité d'observation	2
Aéro-chute inférieure	Verticale	Horizontale	Plus de visibilité, transport et entreposage facile	1 et 2
Tamis de nettoyage	Choix de 3 tamis plats	Tamis à ajustage rapide au doigt	Ajustage facile pour grains différents	1 et 4
Réglage du contrebatteur	Cale d'épaisseur	Indicateur sur le cadran	Réglage de précision simplifié	4
Lubrification des coussinets	Coussinets ouverts	Coussinets scellés	Élimine les arrêts pour graissage	1 et 3

NOTE: (1) Accroît le rendement du travail. (2) Réduit la fatigue du conducteur. (3) Réduit le temps d'arrêt. (4) Réduit les pertes de grain.

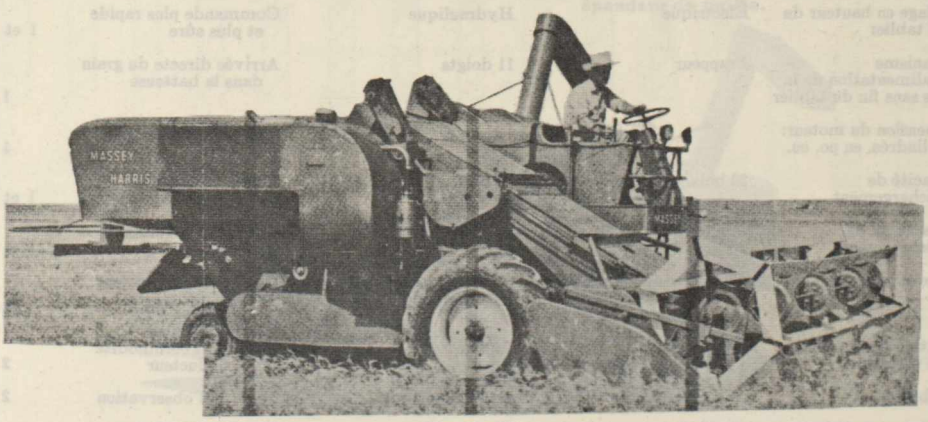
Modèle de 1950

Moissonneuse-batteuse automotrice no 27



Modèle de 1960

Moissonneuse-batteuse automotrice super 92: réservoir à grain; tablier et moulinet-rabatteur de 12 pieds; pneus de roues motrices de 6 plis, 14.9/13 x 26"; épandeur de paille; servo-direction.



PIÈCE VII

FLUCTUATION DES PRIX ET SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES
de 1949 à 1960 inclusivement

MOISSONNEUSE-BATTEUSE AUTOMOTRICE SUPER 92 et ses devancières
FLUCTUATION DES PRIX DE «MASSEY-FERGUSON»

Année financière la plus touchée	Modèle de machine	Date effective	Montant normalement perçu des concessionnaires — Indice de M.-F. — Montant	Indice de M.-F. (1949=100)	Prix de détail des machines agricoles — Indice du BFS (1949=100)
			$		
1950	N° 27	Sept. 15/49	3,377	99.0[1]	104.3
1951	N° 27	Fév. 28/51	3,759	110.2	118.0
1952	N° 27	Oct. 29/51	3,875	113.6	123.4
1953	N° 90	Fév. 10/53	4,146	121.5	124.2
1954	N° 90	Nov. 9/53	4,293	125.9	125.0
1955	N° 90 (spéc.)	Déc. 1/54	4,448	130.4	125.6
1956	N° 90 (spéc.)	Sept. 27/55	4,716	138.3	132.3
1957	N° 92	Déc. 17/56	4,963	145.5	141.4
1958	N° 92	Mars 17/58	5,014	147.0	149.5
1959	N° 92	Nov. 10/58	5,485	160.8	156.9
1960	Super 92	Déc. 30/59	5,673	166.3	160.6

NOTE [1]—Indice M.-F. de la pièce VI pour 1950.

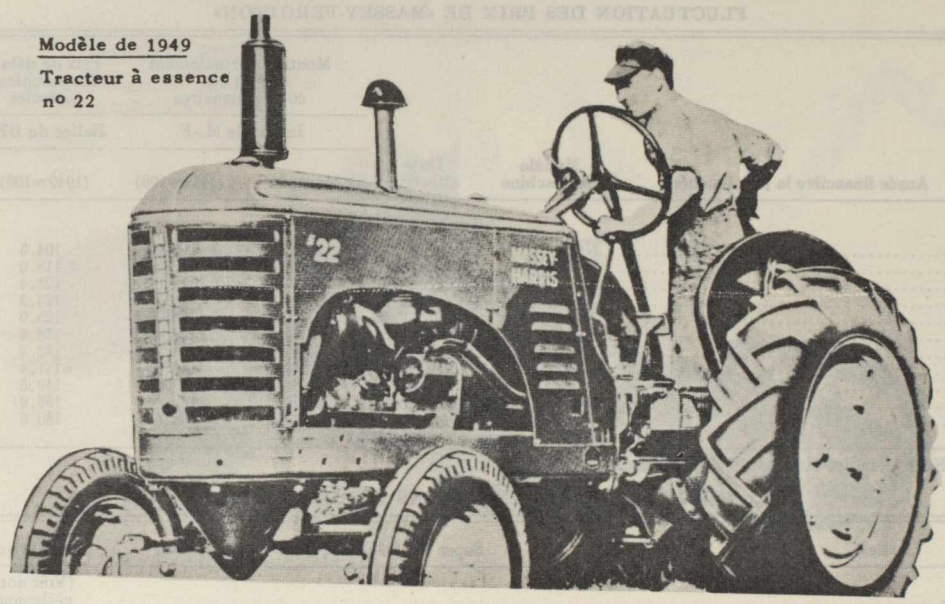
SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES

Article	N° 27 (1950)	Super 92 (1960)	Fonction	Remarques (Voir nota ci-dessous)
Vitesses de déplacement	Engrenage à 2 vitesses	Engrenage à 3 vitesses	Vitesse selon les conditions, transport rapide	1 et 2
Freins	Stationnement seulement	Double levier de direction	Facilite la commande de précision	1 et 2
Croisillons du moulinet-rabatteur	Bois	Acier	Réduit l'entretien	3
Tablier amovible pour le transport	Démontage compliqué	Démontage simplifié	Conversion rapide	3
Réglage en hauteur du tablier	Électrique	Hydraulique	Commande plus rapide et plus sûre	1 et 4
Dimension du moteur: cylindrée en po. cu.	250.6	265	Puissance accrue	1
Contenance du réservoir à essence	20 gal.	42 gallons	Moins d'arrêts pour faire le plein	1 et 3
Capacité de déchargement	30 bois. min.	35 bois. min.	Arrêts plus courts	1 et 3
Vis sans fin de déchargement	Rigide	Pliante	Transport et remisage rapides	1 et 3
Siège et support	Cuvette acier sur ressort plat acier, pliant en arrière	Rembourré, ajustable avec dossier pliant à coussin	Confort du conducteur	2
Position de la colonne de direction	Verticale	Inclinée	Commodité du conducteur	2
Visibilité	Haute aéro-chute	Basse aéro-chute	Facilité d'observation	2
Aéro-chute inférieure	Verticale	Horizontale	Plus de visibilité, transport et remisage faciles	1
Largeur du cylindre	32"	37"	Espace de battage	1
Aire de séparation	3232 po. carrés	5686 po. car.	Espace de séparation	1
Nombre de doigts du tire-paille	4	6	Mécanisme de séparation	1
Aire de nettoyage	2380 po. carrés	3085 po. car.	Espace de nettoyage	1
Tamis de nettoyage	Choix de 3 tamis plats	Tamis à ajustage rapide	Ajustage facile	1 et 4
Réglage du contrebatteur	Cale d'épaisseur	Indicateur sur le cadran	Réglage de précision simplifié	4
Coussinets	Coussinets anti-friction	Coussinets scellés	Élimine les arrêts pour le graissage	1 et 3
Pont arrière	Dents et chaînes	Coussinets scellés	Réduit l'usure et le graissage	3
Servo-direction	Aucune	Incluse	Réduit la fatigue du conducteur	1 et 2
Pédale d'embrayage	Aucune	Incluse	Facilite la commande de précision	1 et 2

NOTA: (1) Accroît le rendement du travail. (2) Réduit la fatigue du conducteur. (3) Réduit le temps d'arrêt. (4) Réduit les pertes de grain.

Modèle de 1949

Tracteur à essence
nº 22



Modèle de 1960

Tracteur à essence deluxe TO 35: tracteur à charrue bissoc ou trisoc, avec pneus arrière de 11 x 28; prise de force motrice à action constante; système hydraulique; attelage triangulaire; embrayage double et direction manuelle.

PIÈCE VIII

FLUCTUATION DES PRIX ET SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES
de 1949 à 1960 inclusivement

TRACTEUR À ESSENCE DELUXE TO 35 et ses devanciers
FLUCTUATION DES PRIX DE «MASSEY-FERGUSON»

Année financière la plus touchée	Modèle de machine	Date effective	Montant normalement perçu des concessionnaires — Indice de M.-F. — Montant	Indice de M.-F. (1949=100)	Prix de détail des machines agricoles — Indice du BFS (1949=100)
			$		
1949	N° 22	Oct. 9/58	1,173	100.0	100.0
1950	N° 22	Oct. 17/49	1,133	96.6	104.3
1951	N° 22	Fév. 21/51	1,142	97.4	118.0
1952	N° 22	Mai 1/51	1,142	97.4	123.4
1953	N° 23	Janv. 14/53	1,266	107.9	124.2
1954	N° 23	Janv. 14/53	1,269	108.2	125.0
1955	TO 35	Juin 15/55	1,603	136.7	125.6
1956	TO 35	Sept. 27/55	1,665	141.9	132.3
1957	TO 35	Janv. 18/57	1,752	149.4	141.4
1958	TO 35	Nov. 1/57	1,767	150.6	149.5
1959	TO 35	Janv. 2/59	1,856	158.2	156.9
1960	TO 35	Fév. 1/60	1,864	158.9	160.6

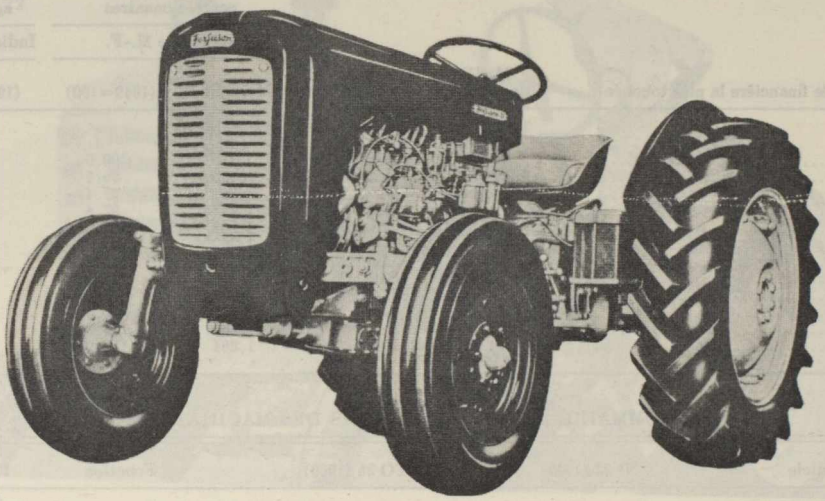
SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES

Article	N° 22 (1949)	TO 35 (1960)	Fonction	Remarques (Voir nota ci-dessous)
Transmission	4 avant	6 avant	Vitesse de déplacement selon les conditions et vitesse du moteur pour l'efficacité	1 et 3
Pneus, dimensions	10 × 28"	11 × 28"	Traction améliorée	1 et 2
Système hydr. *Ferguson* avec attelage triangulaire et contrôle du tirage	Aucun	Inclus	Combine le tracteur et l'instrument en un tout compact	1 et 2
Indicateur de vitesse	Aucun	Inclus	Indique: vitesse du moteur, milles à l'heure, vitesse de la prise de force motrice et heures totales de travail	2
Interrupteur-démarreur de sûreté	Aucun	Inclus	Empêche de démarrer quand le tracteur est embrayé	3
Cylindrée du moteur	140 po. cu.	134 po. cu.	Puissance accrue grâce à des améliorations du moteur	1 et 2
Cylindre et tubulures	Aucun	Inclus	Permet de réparer le moteur à un coût minime	4
Soupapes d'échappement rotatives	Aucune	Incluses	Levée plus longue de la soupape	4
Filtre à huile	Aucun	Inclus	Élimine les particules nuisibles de l'huile	4
Réservoir à essence	10 gal. (imp.)	11.5 gal. (imp.)	15 p. 100 plus de travail avant de faire le plein	2
Puissance à la courroie ou à la prise de force motrice	31	33	Puissance accrue	1 et 2
Prise de force motrice	Transmission	Action constante	Permet à la machine remorquée de continuer à fonctionner quand le tracteur n'avance plus	1 et 2
Rapport entre l'entraînement et la vitesse au sol	Aucun	Inclus	La prise de force motrice est transmise à la vitesse au sol	1 et 2
Siège	Cuvette	Suspension, mousse	Confort du conducteur	2
Profil	Conducteur placé haut au-dessus de l'essieu arrière	Conducteur placé bas en avant de l'essieu arrière	Plus facile et plus sûr à monter et à manoeuvrer	1, 2 et 3

NOTA: (1) Accroît le rendement du travail. (2) Réduit la fatigue du conducteur. (3) Prévient les accidents. (4) Réduit les frais d'entretien.

Modèle de 1958

Tracteur diesel deluxe FE 35



Modèle de 1960

Tracteur diesel MF 35 à embrayage double; prise de force motrice à action constante; système hydraulique; attelage triangulaire; pneus arrière de 4 plis, 11 x 28.

PIÈCE IX

FLUCTUATION DES PRIX ET SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES
de 1949 à 1960 inclusivement

TRACTEUR DIESEL MF 35 et ses devanciers

FLUCTUATION DES PRIX DE «MASSEY-FERGUSON»

Année financière la plus touchée	Modèle de machine	Date effective	Montant normalement perçu des concessionnaires — Indice de M.-F. — Montant	Indice de M.-F. (1949=100)	Prix de détail des machines agricoles — Indice du BFS (1949=100)
			$		
1958	FE 35	22 nov. 1957	2,053	150.6[1]	149.5
1959	FE 35	19 aout 1958	1,908	140.0	156.9
1960	FE 35	2 fév. 1960	1,993	146.2	160.6
	FE 35	4 mai 1960	2,002	146.9	160.6

NOTA [1]—Indice M.-F. tiré de la pièce VIII pour 1958.

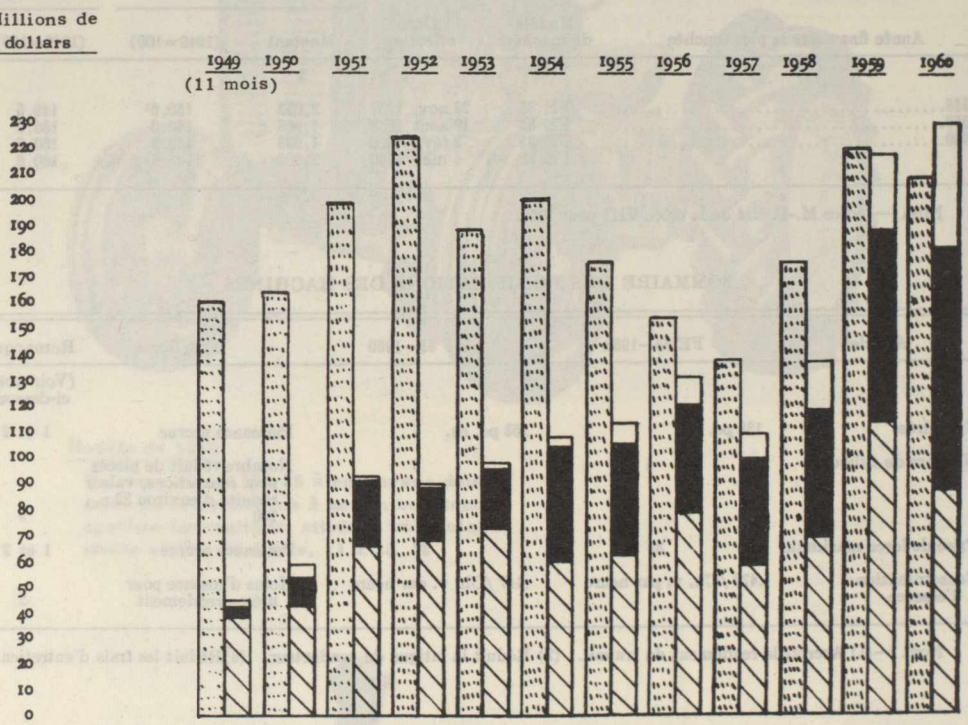
SOMMAIRE DES MODIFICATIONS DES MACHINES

Article	FE 35—1958	MF 35—1960	Fonction	Remarques (Voir nota [2] ci-dessous)
Cylindrée	138 po. cu.	153 po. cu.	Puissance accrue	1 et 2
Nombre de cylindres	4	3	Nombre réduit de pièces pour réparations, valeur réduite d'environ 22 p. 100	3
Prise de force maximum	33	37	Puissance accrue	1 et 2
Consommation d'essence	.479 /Ch. v. par heure	.447 /Ch. v. par heure	Moins d'essence pour même rendement	2

NOTA [2]—(1) Accroît le rendement du travail. (2) Réduit la fatigue du conducteur. (3)Réduit les frais d'entretien.

PIÈCE X

Comparaison des stocks de l'Amérique du Nord et des comptes à percevoir des concessionnaires et des clients, avec les ventes nettes en Amérique du Nord



	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Ventes	160.0	164.1	197.4	224.8	189.1	199.8	175.3	153.7	137.3	175.2	219.0	206.3
Stocks de la société	37.1	40.9	65.2	66.6	72.6	58.9	61.6	77.5	57.9	68.8	112.6	86.7
Comptes à percevoir des concessionnaires	4.6	13.3	25.8	23.4	24.9	44.8	44.9	42.6	41.7	48.7	75.6	94.9
Comptes à percevoir des clients	3.2	5.1	.7	.7	1.1	2.7	7.2	10.5	10.2	19.0	28.1	46.7
Total	44.9	59.3	91.7	90.7	98.6	106.4	113.7	130.6	109.8	136.5	216.3	228.3

PIÈCE XI

Activité mondiale de la
«MASSEY-FERGUSON LIMITED»

SOMMAIRE DES IMMOBILISATIONS ET DES BÉNÉFICES
(Milliers de dollars)

Année	Ventes	Immobilisations et bénéfices replacés	Dette à long terme	Bénéfice ou (perte) avant déduction de l'impôt sur le revenu	Revenu net ou (perte) pour l'année
	$	$	$	$	$
1939	21,046	18,144	11,000	885	705
1946	72,393	23,052	15,000	4,376	2,126
1950	164,128	50,740	33,500	33,816	17,541
1954	297,732	86,956	47,220	15,594	7,194
1955	285,744	111,933	44,936	13,396	7,521
1956	372,129	154,647	75,889	7,734	3,159
1957	412,411	145,001	75,291	(4,512)	(4,737)
1958	440,109	153,259	71,128	21,712	13,025
1959	475,544	193,901	96,983	27,164	21,018
1960	490,414	200,927	93,649	21,142	13,154

NOTA: (1) Les sociétés *Massey-Harris* et *Ferguson* se sont fusionnées en 1953. Les montants indiqués pour 1954 et les années suivantes résultent de leurs affaires d'ensemble.

(2) Le bénéfice de 1956 et la perte de 1957, avant déduction de l'impôt sur le revenu, sont indiqués avant la soustraction de $168,000 et $225,000 respectivement pour les participations minoritaires.

(3) Le bénéfice de 1960, avant acquittement de l'impôt sur le revenu, est indiqué antérieurement à une provision spéciale de $672,000 visant l'abandon d'outillage de production, moins l'impôt applicable.

APPENDICE C

TECHNIQUE, RECHERCHES ET RÉALISATIONS

Les fabricants de machines agricoles s'efforcent constamment d'améliorer leur produit et d'inventer d'autres machines comportant d'importants perfectionnements. La complexité même des difficultés à vaincre a contraint de faire passer la réalisation des machines de l'atelier du forgeron à des services techniques dotés d'un personnel bien formé, utilisant l'outillage technique dernier cri et consacrant ses efforts à la production de machines qui réduiront le travail manuel, seront plus efficaces et permettront de produire de meilleures récoltes à meilleur compte.

A la *Massey-Ferguson*, la technogénie relève du vice-président aux services techniques; mais elle n'est pas matériellement centralisée ou consolidée. C'est une organisation logique destinée à répondre aux besoins mondiaux de machines agricoles. Bien que les exigences d'un marché national soient caractérisées par une diversité de cultures, de sols, de climats et de pratiques agricoles, une catégorie fondamentale de machines agricoles peut répondre à une multitude de besoins de ce marché. Certaines améliorations et modifications locales peuvent devenir nécessaires pour répondre aux besoins de marchés locaux ou pour tirer parti de situations locales en matière de fabrication ou d'achats. Dans bien des cas, ces modifications peuvent être prévues, préparées et appliquées dans le croquis fondamental, et les détails définitifs peuvent être arrêtés par la section locale des services techniques.

La régie centralisée offre une économie de temps, d'argent et de talents. Elle signifie qu'un personnel de techniciens possédant un vaste ensemble de connaissances et disposant de bien des moyens est à la disposition de toute la société et lui évite le double emploi au niveau local. La répétition de travaux dans plusieurs localités se trouve éliminée, et les meilleurs talents dont dispose la société peuvent travailler aux réalisations les plus difficiles et les plus importantes.

Le service technique est chargé de concrétiser, sous forme de produits définis, les besoins des agriculteurs que signale le service des plans des machines.

Cette responsabilité peut se diviser en trois catégories principales:

a) Amélioration des modèles actuels en vue d'accroître leur rendement et d'en réduire le coût si possible.

b) Conception et réalisation de nouveaux modèles améliorés de produits actuels, ou création de produits directement reliés à l'activité présente de la société.

c) Recherches d'ordre pratique en vue d'améliorer la technologie agricole et, finalement, d'obtenir des machines agricoles qui fonctionneront plus efficacement, réduiront le travail et permettront de produire de meilleures récoltes à meilleur compte.

Le dessin détaillé d'un produit doit comporter les caractéristiques suivantes: fonctionnement convenable et régularité de marche, sécurité, entretien facile, capacité de production massive et attrait pour le client. Ces caractéristiques doivent être réalisées à un prix de revient satisfaisant.

Des épreuves de laboratoires sont effectuées en vue d'aider à la vérification des calculs et à l'exécution des dessins. Les pièces en particulier, les ajustages et les machines complètes sont soumis à des épreuves de résistance au moyen d'outillage moderne. Des tests de rotation se rapprochant autant que possible des véritables conditions de marche sont effectuées en vue de déterminer les caractéristiques de durée de divers modèles ou matières, soit sur des mécanismes d'épreuve, soit sur des pistes tortionnaires, afin d'obtenir l'article le plus satisfaisant et le plus rentable. Certaines parties, tel que le mécanisme

de nettoyage d'une moissonneuse-batteuse, sont soumises aux épreuves de laboratoire pour déterminer le rendement le plus satisfaisant par l'étude de la circulation de l'air et du mouvement. Dans nombre de cas, des épreuves de laboratoire peuvent être effectuées avant la construction de coûteux prototypes, ce qui permet de réaliser des épargnes considérables de frais de construction et d'épreuves sur le terrain. Les épreuves de laboratoire servent aussi à s'assurer que les parties de machines répondent aux exigences. Les machines destinées à la production, comme les moissonneuses-batteuses, subissent des épreuves à intervalles réguliers sur piste pour en vérifier la qualité.

Les prototypes subissent des essais sur le terrain dans les conditions réelles de fonctionnement avant d'être livrés à la production, afin que les clients soient assurés d'un produit satisfaisant. Dans le cas des moissonneuses-batteuses, des essais comparatifs de pertes sont fait en vue de déterminer l'efficacité et la capacité dans diverses conditions. Ces épreuves servent à révéler les parties faibles d'une machine, et d'autres études sont alors effectuées sur le terrain ou au laboratoire pour en améliorer le dessin. La section des essais sur le terrain, à Toronto, a mis chaque mois des moissonneuses-batteuses à l'épreuve, depuis avril 1959, dans quelque région de l'Amérique du Nord, en battant du grain dont la grosseur allait de semences d'herbes au grain de maïs et récolté en sol sec ou en sol irrigué.

La moissonneuse-batteuse super 92 S.P. de la *Massey-Ferguson* est un exemple d'une machine obtenue à la suite d'essais en laboratoire et sur le terrain qui ont aidé à en établir le dessin détaillé. Cette machine, dont le rendement, dans certaines conditions, est même de 29 p. 100 supérieur à celui de la moissonneuse-batteuse 92 S.P. de la M.-F., dont les ajustages sont plus faciles et qui comporte d'autres particularités telles que les freins tournants séparés, a pu être fabriquée moyennant une faible augmentation de prix seulement.

La *Massey-Ferguson* a le mérite de plusieurs innovations depuis quelques années; en voici quelques-unes:

a) Production en grand d'une moissonneuse-batteuse automotrice.

b) Le système *Ferguson* des instruments portés comprenant un déplacement de poids, ce qui permet d'utiliser des tracteurs plus puissants et plus légers; il en résulte un prix de revient moindre par unité et une économie de carburant. Cette innovation a fortement influée sur le dessin des tracteurs, machines agricoles et autre outillage de ferme.

c) Des commandes de traction à vitesse variable pour la moissonneuse-batteuse, permettant une meilleure adaptation de la vitesse aux conditions de culture.

d) Coussinets scellés des moissonneuses-batteuses pour diminuer le temps consacré à l'entretien.

e) Moissonneuses-batteuses à silhouette basse pour la commodité du transport et du remisage.

f) Prise de force motrice à partir du sol pour tracteurs, grâce à quoi la vitesse de fonctionnement de machines, tels que rateaux à décharge latérale continue et de divers appareils de plantage, peut être synchronisée avec la vitesse par rapport au sol.

g) Mécanisme perfectionné de déclenchement des tiges de l'extirpateur pour gros travaux donnant plus de jeu pour éviter les obstacles.

h) Moissonneuse-batteuse automotrice de petit modèle et à bas prix.

j) Écrous, boulons et autres menus articles plaqués pour empêcher la rouille.

L'uniformisation à la «Massey-Ferguson»

L'uniformisation est un aspect très important de l'activité du service technique d'envergure mondiale de la *Massey-Ferguson.*

La société a élaboré une méthode d'uniformisation visant, entre autres choses, la préparation des dessins, la mise en circulation, la normalisation, par exemple, des pignons, des chaînes, des courroies, des poulies, des coussinets et des dispositifs d'étanchéité, ainsi que des épreuves en laboratoire et sur le terrain. Cela signifie que les produits conçus dans n'importe quel secteur du service technique auront une base commune de comparaison pour tous les autres secteurs du service.

Cela permet aussi de faire servir les plans existants de machines entières ou de pièces de machines au perfectionnement de produits par tout secteur du service technique, que les plans aient été ou non élaborés en premier lieu dans ce secteur. L'utilisation de plans existants, en ne laissant pas tomber des pièces en désuétude, épargne des frais de technique et d'usinage. Dans bien des cas, la normalisation des plans abaisse le coût de production, parce que des moyens plus efficaces peuvent être fournis en vue d'une plus forte production.

Voici des exemples de pièces utilisées pendant des années par la *Massey-Ferguson:*

a) Un pignon de moissonneuse-batteuse mis en usage en 1921 sert encore en Amérique du Nord et en France et l'on se propose de l'utiliser dans de futures machines.

b) Une extrémité de cylindre de moissonneuse-batteuse, utilisée pour la première fois en 1921, a servi jusqu'en 1953 et a été remplacée en 1954 par une extrémité améliorée qui remplacera le modèle original.

c) Des tiges de cylindres utilisées de 1941 à 1943 sont utilisées dans un nouveau modèle de 1953, et elles sont encore en production.

d) Des dispositifs destinés au tracteur *Ferguson* de 1939 n'ont pas été mis au rancart par la construction récente de plus gros tracteurs. Les gros tracteurs utilisant une tige d'attelage de la catégorie ♯2, établie par la *British Standard Association,* et devenue maintenant pièce normale S.A.E. en Amérique du Nord, sont construits en vue d'utiliser les tiges d'attelage de la catégorie ♯1 employés dans des machines plus petites et plus anciennes. Le système Ferguson de montage d'instruments anciens a servi de base aux normes actuelles.

Des manivelles de secoueurs de paille dans les moissonneuses-batteuses et des transmissions de tracteurs sont des exemples de pièces produites économiquement en grandes quantités au moyen d'un outillage spécial.

a) Les manivelles sont produites à Toronto pour des moissonneuses-batteuses montées en Amérique du Nord, en France, au Royaume-Uni et en Australie.

b) Les transmissions produites au Royaume-Uni sur des chaînes de montage très automatisées sont installées dans les tracteurs montés en Amérique du Nord et au Royaume-Uni.

Normes de l'industrie

De grands efforts ont été faits en vue de réunir des normes utilisables dans l'ensemble de l'industrie du matériel agricole. En Amérique du Nord, ce travail a été entrepris par le comité consultatif du *Farm Equipment Institute,* la *Society of Automotive Engineers* et l'*American Society of Agricultural Engineers.*

Voici une liste de quelques cotes ou normes actuellement employées dans l'industrie des machines agricoles et adoptées par le service technique de la *Massey-Ferguson*:

a) *Application de la télécommande hydraulique aux tracteurs agricoles et aux instruments aratoires du type remorque.*

Cette norme établit les devis que nécessite la remorque de toute machine attelée à une prise de force de 540 t.p.m., quel que soit le tracteur ayant une puissance de traction de 540 t.p.m.

Cette norme s'applique aussi au protecteur qui doit couvrir l'arbre de traction.

b) *Courroie de transmission triangulaire pour machines agricoles.*

Cette norme a pour objet de fournir aux ingénieurs agricoles suffisamment de données techniques pour leur permettre d'appliquer convenablement la transmission par courroie triangulaire aux machines agricoles. L'emploi de cette norme permettra de concevoir des transmissions simples et peu coûteuses qui, à leur tour, assureront un service satisfaisant à l'usager.

c) *Roues pleines pour les tracteurs et autres machines agricoles.*

Cette recommandation s'applique à l'interchangeabilité du support entre les roues de tracteur et des machines agricoles de 15, 16, 18 et 20 pouces.

d) *Support des fouilleuses ou socs de l'extirpateur.*

Cette norme permet:

1. L'interchangeabilité des fouilleuses ou des socs utilisés dans divers genres de bases fournies par les fabricants de machines agricoles.
2. Bon ajustage, donc meilleur appui pour les fouilleuses ou socs sur la base.
3. Espace libre au-dessus du sol pour la base et l'extrémité du boulon inférieur quand la fouilleuse est à plat.

e) *Fil de fer à balle pour presse automatique.*

Ce devis s'applique à du fil de fer détrempé pour presse automatique.

f) *Devis pour marquer les socs de charrues et autres instruments à retourner le sol.*

Ces devis sont recommandés pour répondre au besoin universel d'identification de matériaux utilisés dans les socs de charrues et autres instruments à retourner le sol.

g) *Dispositif triangulaire à chaînon libre pour l'attelage des machines aux tracteurs agricoles à roues.*

Ce devis normalisé établit les exigences pour l'attelage de machines ou d'outillage à l'arrière de tracteurs agricoles à roues au moyen d'une attache triangulaire à chaînon libre, en relation avec un appareil de levage automatique. Ainsi qu'il a été dit précédemment, cette norme est basée sur le système Ferguson.

h) *Une pince de raccordement détachable pour les machines agricoles.*

Cette norme comprend une prise de courant pour les feux de l'instrument de ferme pris en remorque, ainsi qu'un support du phare de sûreté. Cela permet l'installation d'un phare ordinaire sur n'importe quelle machine agricole.

i) Code d'essai des tracteurs agricoles.

Cette norme tend à définir les conditions d'essai, à énumérer les essais à effectuer, à spécifier les données à obtenir; elle indique les formules et les calculs, définit les termes et établit une méthode uniforme de faire rapport, de façon que les données de rendement obtenues sur divers modèles et marques de tracteurs, mis à l'essai conformément à cette norme, seront comparables quel que soit le lieu où l'essai a été effectué. C'est le procédé suivi pour les essais du tracteur *Nebraska* qui assure l'obtention de renseignements positifs sur le rendement des tracteurs.

L'emploi de diverses normes épargne le temps des techniciens, réduit le coût de production des pièces, à cause de la production en plus grande quantité, et fait réaliser d'importantes épargnes à l'usager.

Antérieurement à l'adoption de la norme de prise de force, les cannelures des prises de force des tracteurs étaient de dimensions diverses, de même que variaient la position et la vitesse des arbres. Dans les machines aussi les arbres étaient de dimensions diverses et les prises de force n'étaient pas à la même place. Des dispositifs spéciaux étaient nécessaires pour l'attelage des machines et des tracteurs, et un changement de tracteur ou de machines réclamait très souvent un nouveau dispositif. Le besoin de dispositifs spéciaux d'attelage a été supprimé par l'adoption de cette norme.

Un dispositif mécanique de prise de force de 1,000 t.p.m. a été récemment approuvé pour les tracteurs agricoles. Le départ à plus grande vitesse est avantageux dans certains cas, surtout pour les gros tracteurs à grande puissance. Des mesures ont toutefois été prises pour rendre possible l'emploi des assemblages de conversion pour les machines et les tracteurs, de sorte qu'une grande quantité de matériel de ferme ne tombera pas en désuétude.

Uniformisation des machines

Il serait avantageux pour un fabricant d'avoir un nombre réduit de modèles de machines agricoles tels que les moissonneuses-batteuses et les tracteurs. Il en résulterait une plus grande efficacité dans la production, moins de stocks et une simplification de la distribution et du service. Cependant, pour répondre aux exigences de nos clients, les genres de produits deviennent de plus en plus variés.

Un cas d'espèce serait le nombre de changements qu'il a fallu apporter à la moissonneuse-batteuse super 92 S.P. de la *Massey-Ferguson* pour donner satisfaction aux clients:

Moissonneuse-batteuse super 92 S.P. Machine de base, moins les changements indiqués ci-après.
Machine à grain régulière pour le maïs.
Machine à grain régulière avec réservoir.
Machine à grain régulière avec ensacheuse.
Changements au cylindre (un requis).
Barre râpeuse.
Dent droite.
Modifications au tablier (une requise, sauf pour la machine à maïs).
Tabliers de ramassage de 10 pieds: réservoir seulement.
Tablier et moulinet-rabatteur de 12 pieds: réservoir et ensacheuse.
Tablier et moulinet-rabatteur de 14 pieds (régulier): réservoir et ensacheuse.
Tablier et moulinet-rabatteur de 16 pieds (régulier): réservoir et ensacheuse.
Modifications aux roues, pneus et chambre à air (une requise).

Roue avant 13 x 26 6 plis R-1, adhérence super-sûre.
Roue arrière 6.00 x 16 4 plis à côtes.
Roue avant 13 x 26 8 plis R-1, adhérence super-sûre, avec arrière 6.00 x 16 4 plis à côtes.
Roue avant 13 x 26 6 plis R-3 tous temps, avec arrière 6.00 x 16 4 plis à côtes.
Roue avant 15 x 26 6 plis R-1, adhérence super-sûre, avec arrière 6.00 x 16 4 plis à côtes.
Roues avant tous temps 15 x 26 6 plis R-3, avec arrière 6.00 x 16 4 plis à côtes.
Roues avant tous temps 18 x 26 8 plis R-3, avec arrière 7.50 x 18 4 plis une seule côte.
Roue avant 15 x 26 6 plis R2-0 adhérence spécialement sûre de roue avant, avec arrière 7.50 x 18 4 plis à côtes.

Il y a aussi la super 92 S.P. Hillside et la super 92 S.P., du genre machine à riz avec diverses combinaisons, y compris pneus de caoutchouc ou chenille pour la machine à riz.

Sont aussi produites les moissonneuses-batteuses 35 S.P., 72 S.P., 82 S.P., 35 à remorque et 72 à remorque en diverses combinaisons.

On allègue parfois que des articles d'un type régulier devraient être produits par tous les fabricants, ou qu'un fabricant devrait produire toutes les machines d'un certain genre comme les moissonneuses-batteuses, alors qu'un autre fabricant produirait les tracteurs. On est d'avis que cela abaisserait les prix et simplifierait le service.

Un tel programme priverait l'acheteur de son droit de choisir son matériel et d'indiquer ainsi son approbation ou sa désapprobation. En outre, l'emploi d'un modèle unique ralentirait l'application de perfectionnements et, en éliminant les différences entre les produits, diminuerait la concurrence entre les fabricants, probablement au désavantage de tous les intéressés. Les progrès technologiques ne peuvent pas et ne seront pas réalisés, si les changements de modèles sont interdits.

Essais indépendants de machines

On a prétendu que le matériel agricole devrait être soumis à des essais et que des rapports devraient être publiés, comme cela se pratique pour les tracteurs, en vertu du code d'essai du Nebraska. Le gouvernement de la Saskatchewan a effectué, par l'entremise de l'Administration de la machinerie agricole, de Regina, un certain nombre d'épreuves de divers genres de matériel vendu dans cette province. Des rapports sur les résultats obtenus ont été publiés, et les usagers y trouvent des renseignements sur le rendement des machines.

Massey-Ferguson entend coopérer pleinement avec l'Administration de la machinerie agricole et recourir à ses services en tant que moyen indépendant d'essai des machines en Saskatchewan. Nous sommes d'avis que ce devrait être l'attitude de tous les fabricants réputés à l'égard de cet organisme, à condition toutefois que les épreuves soient effectuées dans des conditions analogues, afin que les rapports publiés soient directement comparables.

Les machines conçues par les techniciens en matériel agricole ont eu pour résultat, au Canada, de réduire la main-d'œuvre agricole de 1,200,000 qu'elle était en 1941 à 731,000, en 1959. Un autre effet a été la mise en circulation de machines à fonctionnement plus sûr et plus confortable, de machines comportant moins de pertes de temps attribuables à l'entretien et aux pannes, de matériel plus efficace et, dans certains cas, la naissance de concepts entièrement nouveaux. Tout cela a contribué au bien-être matériel de l'agriculteur.

APPENDICE D

COMMERCIALISATION, DISTRIBUTION, SERVICE ET FINANCEMENT DES VENTES

Depuis le début du siècle, le commerce des machines agricoles, qui était alors une très modeste entreprise, a pris au Canada les proportions d'une industrie de premier ordre.

Cette période de transition a été témoin de bien des changements dans l'organisation du marché et la distribution des machines agricoles. De 1925 à 1944, les fabricants ont maintenu un grand nombre d'entrepôts et de lieux de distribution pour servir les nombreuses agences établies par chacune d'elles.

La plupart des sociétés fonctionnaient d'après un système de distribution consistant à consigner des unités complètes et des pièces de rechange à leurs agents. Elles devaient procéder ainsi parce que les moyens de transport ruraux étaient insuffisants. Il fallait donc un bon nombre d'entrepôts-succursales ou complémentaires. Tout au long de cette période, la *Massey-Harris,* nom sous lequel la société était alors connue, maintenait 17 lieux de distribution pour les unités complètes et 10 entrepôts complémentaires pour la distribution des pièces de rechange.

Les agents que la société nommait étaient nécessairement rapprochés les uns des autres, afin d'assurer un bon service et de réaliser le maximum de ventes. Il a fallu pour cela ouvrir des agences dans presque tous les hameaux ou villages.

Ces agents n'acceptaient d'autre responsabilité que celle de vendre les marchandises, et ils attendaient les employés de la société pour conclure les arrangements. Ils ne fournissaient aucun service au client. Cela signifiait donc que, pour maintenir un tel nombre d'agents, les succursales de distribution devaient disposer d'un nombreux personnel, soit de 25 à 30 hommes pour le seul personnel de service. Au cours de l'automne, période de perception des comptes de vente au détail, les personnels augmentaient jusqu'à 60 ou 70 hommes. Il fallait maintenir, pour le service de comptabilité, de 60 à 70 employés. Il fallait aussi fournir aux agences un personnel temporaire de 20 à 30 personnes à l'automne pour faire l'inventaire des unités entières et des pièces de rechange. Cela créait un onéreux système de distribution qui devait durer pendant toute cette période. En 1937, un comité de la Chambre des communes recommandait que l'industrie des machines agricoles s'efforce de faire baisser les frais de distribution.

Le nombre total des revendeurs «Massey» pendant cette période a été le suivant:

	1935	1939	1944
Saskatchewan	540	481	419
Alberta	334	365	273
Colombie-Britannique	27	31	34
Manitoba	225	205	200
Ontario	412	390	383
Québec	405	395	485
Provinces atlantiques	353	227	163
TOTAL	2,296	2,094	1,957

En 1944, la *Massey-Harris* prit une mesure d'importance majeure en modifiant son contrat de consignation ou système d'agence. Avec le changement de conditions, l'amélioration des routes et du service ferroviaire, etc., un

meilleur système de distribution commença à prendre forme. Cela Comprenait l'élaboration d'un programme de vente amélioré et plus étendu avec, comme objectif ultime, l'amélioration du service à l'agriculteur.

D'autres mesures suivirent. La première a été de fermer plusieurs entrepôts complémentaires de pièces de rechange. Néanmoins, la *Massey-Harris* maintenait encore 17 points de distribution de machines complètes et de pièces; mais la nouvelle organisation du marché réduisait la nécessité d'un personnel nombreux, puisque, en vertu du nouveau contrat, le concessionnaire assumait la responsabilité de pourvoir à la plus grande partie des besoins du service. Le personnel requis pour l'inventaire se trouvait éliminé, et la comptabilité de détail, financée par la société, se trouvant alors réduite à sa plus simple expression, la nécessité de maintenir un nombreux personnel de percepteurs à domicile était de fait supprimée. Ce système général de fonctionnement est resté en vigueur jusqu'à nos jours. Des progrès ont aussi été réalisés par la réduction du nombre de concessionnaires qui, en 1950, se répartissaient comme il suit:

Saskatchewan	373
Alberta	237
Colombie-Britannique	38
Manitoba	151
Ontario	267
Québec	172
Provinces atlantiques	112
TOTAL	1,350

Ce système de distribution a été maintenu dans l'ensemble de 1950 à 1958, avec quelques menus changements dans le nombre des concessionnaires.

Cependant, en 1958, le système de distribution par succursales a été réduit à 11 localités par la fermeture d'un certain nombre de points de distribution appelés sous-agences. Une autre succursale fut supprimée en 1959 et, en 1960, un autre fusionnement eut lieu, de sorte que les 10 succursales se trouvaient réduites à 5. L'organisation des concessionnaires consistait en 886 particuliers. Les régions de fonctionnement des succursales ont maintenant pour sièges Calgary, pour l'Alberta et la Colombie-Britannique, Saskatoon, pour la Saskatchewan, Winnipeg, pour le Manitoba, Toronto, pour l'Ontario, Montréal, pour le Québec et les provinces atlantiques.

Pendant toute cette période, l'objectif était de pouvoir offrir au concessionnaire et à l'usager un meilleur service au plus bas prix possible.

Le nombre des concessionnaires qui dépendent de ces cinq entrepôts-succursales est le suivant:

Calgary	193
Saskatoon	255
Winnipeg	101
Toronto	161
Montréal	176
TOTAL	886

Pour résumer ces modifications apportées à l'organisation, maintes améliorations ont été réalisées dans le système de distribution de la société. Les magasins de détail de la *Massey-Ferguson* ont été réduits de plus de moitié par rapport au nombre d'avant-guerre. Quand du matériel hippomobile à roues d'acier était distribué par les agents, il fallait un grand nombre de magasins de détail, ne fut-ce qu'à cause de l'insuffisance des routes et des

moyens de transport. Le concessionnaire, dont la résponsabilité est très accrue, doit maintenant avoir un territoire suffisant pour être en mesure de rendre tous les services exigés de lui.

Le concessionnaire est devenu un véritable homme d'affaires ayant une responsabilité considérable. Cela lui procure l'occasion d'offrir de plus grandes et meilleures facilités aux clients établis à des endroits assez rapprochés de son centre d'affaires.

Organisation des concessionnaires

L'organisation des concessionaires de la *Massey-Ferguson* dans tout le Canada a été améliorée. Le présent programme a fait passer le concessionnaire d'une position plus que modeste à une situation de premier plan qui fait honneur à la collectivité. Il est un homme actif dans sa localité, dont il est un des appuis tant par les impôts qu'il verse que par sa participation aux entreprises de la collectivité.

Le concessionnaire est aujourd'hui un homme d'affaires indépendant. Il a la charge de procurer à ses clients toutes les machines et pièces de rechange dont ils ont besoin, en même temps qu'il met à leur disposition tous les services d'une organisation de vente bien conçue. Nous le considérons comme partie essentielle de notre industrie au Canada. Bien servir nos concessionnaires est une fonction coûteuse dans notre système de distribution. L'efficacité avec laquelle ils s'aquittent de leurs fonctions assure le succès de notre société. En conséquence, nous prenons toutes les mesures susceptibles d'améliorer notre organisation de revendeurs. Cette façon d'agir cadre avec notre opinion, savoir que les affaires doivent être confiées à ceux qui en sont dignes. Nous devons mériter notre clientèle.

Concurrence entre les concessionnaires

L'accroissement des moyens et la réduction du nombre des concessionnaires n'a pas diminué la *concurrence* entre eux. De fait, la concurrence dans l'industrie des machines agricoles est aujourd'hui plus forte que jamais auparavant. S'il veut survivre, un revendeur doit réaliser des bénéfices et, pour cela, son volume d'affaires doit nécessairement être très élevé. Notre tendance à élargir le champ des concessionnaires est destiné à nous procurer de meilleurs hommes, hommes ayant de la compétence, de l'imagination et du capital, qualités qui leur permettent de rendre des services de premier ordre à leur collectivité. Soit dit en passant, nous ne croyons pas qu'ils fassent des bénéfices trop élevés, vu leurs mises de fonds et leurs frais administratifs.

Les clients agriculteurs sont portés à rechercher les meilleures occasions d'achat et, étant donné les meilleures conditions de transport routier, nous contatons qu'ils n'hésitent pas à parcourir bien des milles pour essayer d'obtenir un meilleur prix pour la machine qu'ils veulent échanger et de meilleures conditions au comptant. Bien que cette pratique soit parfois avantageuse pour le cultivateur, elle peut accroître ses frais réels, parce qu'il est peu probable qu'il recourre au service du concessionnaire local. Mais c'est un des faits courants de la vie d'un acheteur.

Aujourd'hui, un concessionnaire doit agir selon de sains principes d'affaires; il doit assurer un minimum de bénéfices à ses employés; la publicité par la radio et les journaux doit être maintenue; les réparations aux locaux doivent être effectuées; il doit garder un capital d'exploitation suffisant pour pourvoir aux comptes de crédit dont plusieurs sont en souffrance. Le revendeur a des charges fixes: chauffage, éclairage, eau, impôts, etc.; il doit contribuer aux œuvres charitables et sociales et, par-dessus tout, il doit maintenir une norme de vie qui le fait respecter parmi les hommes d'affaires de la localité. On comprend

facilement que, pour atteindre un tel résultat, une entreprise ne peut pas être conduite au petit bonheur, mais qu'elle doit être bien dirigée et rapporter des profits suffisants sur la mise de fonds, compte tenu des talents du concessionnaire et du temps qu'il consacre à son entreprise.

Volume des ventes

Le succès obtenu par la *Massey-Ferguson* en élargissant les régions de vente pour les raisons citées plus haut, ressort des variations du volume d'affaires de trois concessionnaires pris au hasard.

VOLUME DES VENTES

Année	*Région de vente 'A'*	*Région de vente 'B'*	*Région de vente 'C'*
1948	$ 62,202	$ 55,847	$ 19,700
1955	136,924	99,900	39,200
1958	217,762	100,892	139,640
1960	517,090	228,707	130,300

Ce tableau indique donc que l'élargissement des régions de vente assure un meilleur service au consommateur.

Distribution

Mention a été faite de la réduction du nombre d'entrepôts-succursales. Cette mesure a aidé à résoudre le grave problème des fabricants, celui du vieillissement des stocks. En vertu de la présente organisation, les articles à lent écoulement ne sont plus tenus qu'à cinq endroits du Canada, au lieu de dix auparavant; malgré cela, clients et concessionnaires obtiennent un service satisfaisant.

Les expéditions par wagonnées entières ont été avantageuses, car les taux de wagonnées entières, par opposition à ceux de moins d'une wagonnée, ont une répercussion directe sur le prix aux consommateurs. De grands progrès ont été réalisés dans l'expédition aux revendeurs de wagonnées entières de marchandises mixtes, tant des usines que des entrepôts-succursales; il en est résulté un service plus efficace et moins dispendieux.

Organisation du marché

Ce service de la *Massey-Ferguson* est chargé de la distribution de machines complètes aux entrepôts-succursales et aux concessionnaires, de l'organisation des représentants ambulants, de la comptabilité des succursales, de l'administration du crédit de détail et de gros, de l'expédition des pièces de rechange aux concessionnaires et aux clients, de la fourniture de renseignements techniques aux concessionnaires, de l'organisation et du progrès des revendeurs, de la formation générale en matière de ventes et de produits, et, de façon générale, après qu'il a acheté nos produits, de voir à ce que l'usager reçoive le service auquel il a droit, surtout de la part du concessionnaire.

Des stocks très considérables de pièces de rechange sont tenus dans neuf entrepôts de la société, établis à des endroits convenablement situés au Canada.

Ces stocks sont fournis au moyen d'un système central de régie des stocks de pièces de rechange, dont les entrepôts centraux sont installés à Brantford (Ontario) et Racine (Wisconsin).

Les stocks de réparation, dans les succursales, représentent un an d'approvisionnement de pièces de rechange dont l'écoulement annuel est de 15 unités ou plus au Canada. Les pièces ayant un écoulement annuel de 15 unités sont dites à écoulement lent et sont stockées seulement aux entrepôts centraux de pièces.

Tous les entrepôts de pièces de rechange des succursales canadiennes sont reliés entre eux, ainsi qu'aux entrepôts centraux et à toutes les succursales des États-Unis par le système «télex» qui fournit presque instantanément des renseignements quant à l'endroit le plus proche où l'on peut trouver toute pièce requise.

Service accéléré pour les clients

L'établissement de Racine comprend plus d'un demi-million de pieds carrés affectés aux pièces et à la surface de manutention, et l'entrepôt de Brantford dispose d'une superficie d'environ 170,000 pieds carrés. Ces établissements tiennent en stock environ 85,000 pièces de rechange pour les machines agricoles de la *Massey-Ferguson*. Il est intéressant de noter que 20 p. 100 de ce nombre, soit environ 18,000 pièces de rechange, forment 95 p. 100 de nos ventes annuelles.

Nos succursales et nos entrepôts canadiens de pièces du Canada ont généralement en stock plus de 20,000 pièces de rechange dont chacune est applicable à leurs territoires respectifs.

Avec notre système de contrôle central, nous avons un état d'inventaire complet et à jour de toutes les pièces de rechange, en tout temps et pour toutes les succursales. Ce résultat est atteint au moyen de systèmes modernes de calcul électronique, et toutes les succursales sont reliées entre elles par un système très efficace de télécommunication qui permet la transmission rapide de renseignements.

Pour les besoins changeants des usagers de matériel agricole, il est donc possible d'utiliser à plein les articles stockés en Amérique du Nord et d'en effectuer le transfert avec le minimum de délai.

En outre, un service indépendant de circulation a été établi pour répondre aux besoins de distribution des pièces de rechange, et les services de transport aérien sont mis à contribution dans la mesure nécessaire, ce qui permet d'effectuer des livraisons dans le délai de quelques heures après réception des commandes urgentes.

Les 20,000 pièces tenues par la plupart des succursales sont celles qui, étant d'anciens modèles, sont le plus souvent utilisées par les agriculteurs de chaque région. Des stocks de pièces à écoulement plus lent sont aussi tenus dans la mesure où un relevé indique qu'elles sont en demande. Toutes les autres pièces sont fournies sur demande par l'entrepôt principal, directement au concessionnaire ou au client. Ces commandes sont remplies selon l'urgence.

Nous sommes d'avis que notre organisation des concessionnaires est nettement chargée d'assurer le service; mais nous ne perdons nullement de vue nos propres responsabilités dans ce domaine. La société n'a aucunement l'intention de se décharger du plein fardeau de la distribution des pièces et de la responsabilité de les tenir en stock uniquement sur le revendeur. Nous tenons cependant à ce que nos revendeurs aient conscience de leurs propres responsabilités.

Nos concessionnaires doivent assumer une large responsabilité dans le service et le stockage des pièces de rechange, parce qu'ils sont naturellement plus au courant des besoins annuels et quotidiens des agriculteurs. Il n'est cependant pas pratique pour eux de stocker les pièces à lent écoulement, à usage non courant et à demi-désuétude pour toutes les machines; ils doivent plutôt faire servir leurs fonds au stockage des *pièces à écoulement rapide* applicables aux machines qu'ils vendent dans leurs propres territoires. Ils peuvent alors obtenir d'une succursale ou d'un dépôt les *pièces à lent écoulement.*

Outre le stockage réel, des systèmes spéciaux de communication et de moyens de transport avec lesquels nous appuyons nos concessionnaires, nous leur fournissons plusieurs programmes spéciaux pour leur aider à vérifier leur stock et à utiliser les fonds disponibles.

Au début de chaque année financière, nous offrons à chaque concessionnaire un programme complet de commande de pièces stockées qui lui sert de guide et lui permet d'établir judicieusement ses commandes d'après les genres de pièces de rechange applicables aux machines en usage dans son territoire. Ces commandes sont exécutées par la succursale au début de l'hiver, pour que les concessionnaires en soient bien pourvus avant le commencement des travaux des champs. La *Massey-Ferguson* offre des encouragements spéciaux aux concessionnaires pour qu'ils prennent une part active à ce programme, sous forme de conditions de paiement s'étendant au-delà de la saison d'utilisation et sans frais pour eux. En agissant ainsi, nous leur enlevons le souci des mises de fonds, ce qui leur permet d'être bien pourvus avant l'arrivée des demandes.

Pour aider davantage nos concessionnaires à connaître leur stock, nous leur fournissons:

1. Un programme de rachat des pièces de rechange.
2. Un programme de renvoi des pièces de rechange.
3. Un programme de vérification des achats de pièces de rechange.

En vertu du programme de rachat des pièces de rechange, le concessionnaire peut renvoyer à la société, une fois l'an, et se faire créditer complètement une quantité déterminée de pièces qu'il avait achetées l'année précédente.

En vertu du programme de renvoi des pièces de rechange, un distributeur peut renvoyer à la société toute pièce dans les 30 jours qui suivent réception et en obtenir plein crédit. Toute pièce que la société envoie par erreur peut être retournée pour plein crédit, plus les frais de transport aller-retour.

Le programme de vérification des achats de pièces de rechange est une méthode établie par la société pour permettre au revendeur de tenir un dossier exact de chacune des pièces qu'il tient en stock. Après avoir suivi cette méthode pendant deux saisons ou plus, il peut se faire une idée très exacte des besoins de son territoire. Cela lui permet d'établir plus exactement ses commandes de pièces et d'avoir celles-ci sous la main pour répondre aux besoins de ses clients.

Des représentants spéciaux sont assignés à un groupe particulier de concessionnaires desservis par chaque succursale. Ces hommes ont la compétence voulue pour aider les revendeurs à établir convenablement leurs commandes, leur stock et la distribution générale des pièces de rechange aux clients.

Les succursales et les entrepôts de pièces de rechange continuent de tenir à la disposition des clients toutes les pièces de machines pendant une période minimum de dix ans après qu'a cessé la production de toute machine. Pour les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, nous continuons le service des pièces pendant au moins 15 ans, et pendant au moins 12 ans pour les presses à fourrage. Cela ne veut toutefois pas dire qu'après ces périodes nous discontinuions automatiquement la fourniture de ces pièces. Tant qu'un nombre raisonnable de pièces particulières restent en demande, nous continuons de les fournir. Nous fournissons couramment, par exemple, des pièces de machines dont la fabrication a cessé depuis plus de 25 ans, parce qu'il y a encore une demande raisonnable.

L'entreposage et la distribution de pièces de machines agricoles constituent un aspect complexe et onéreux de l'entreprise. Nous pouvons en citer comme exemple nos ventes nettes des concessionnaires de pièces de réparation qui, en 1960, se sont élevées à $2,797,000 en Saskatchewan. Notre propre stock de Saskatoon et de Regina avait une valeur de $2,242,415 à l'inventaire de l'année financière 1960. Nous ne connaissons pas la valeur exacte du stock de pièces de rechange, mais nous pouvons l'estimer sans grand risque de nous tromper à $2,750,000.

Notre concessionnaire est chargé de multiples fonctions: assemblage, service avant livraison, livraison de nouvelles machines; après la vente, il voit à la fourniture des pièces de rechange et au service sur les lieux; il manutentionne, remet en état et revend les machines usagées. La complexité de l'outillage agricole actuel, à laquelle s'ajoutent les effets directs des conditions atmosphériques et de l'état du sol sur les besoins en machines agricoles, leur fonctionnement et leur réglage mécanique, font du bon concessionnaire de machines agricoles un chef de file dans la collectivité rurale. La réussite de ses affaires exige de lui une mise de fonds très importante. Il s'ensuit que le revendeur de machines agricoles a droit à un rendement raisonnable sur son placement et à une rémunération satisfaisante de ses efforts.

Nous sommes persuadés que nous distribuons maintenant notre matériel de la façon la plus économique et la plus efficace dont nous sommes capables, et nous continuons d'améliorer notre système de distribution à mesure que de nouvelles techniques démontrent leur valeur.

Concept de l'écoulement par zone

La *Massey-Ferguson,* se rendant pleinement compte de l'évolution rapide du temps et des conditions, se tient au fait des développements qui réclament de nouvelles méthodes et techniques. Pour soutenir les améliorations réalisées dans le secteur du service des machines entières et de leurs pièces de rechange, nous sommes en train de mettre à l'essai aux États-Unis un nouveau concept de zone, un système tout nouveau de distribution dont voici les objectifs:

1. Amélioration du service aux clients.
2. Expansion des affaires sur place et de la pénétration du marché.
3. Réduction des stocks.
4. Réduction des frais de distribution.
5. Amélioration de l'administration et du contrôle de l'activité sur place.
6. Institution d'un régime souple, répondant aux besoins changeants de la société.

Ce concept de zone comprend un contrôle très centralisé de la distribution dans un territoire embrassant quatre États et des parties de trois autres. Le système le plus moderne de télécommunication est utilisé à cette fin. Quand la valeur de ce concept aura fait ses preuves, il pourra être adapté au Canada.

Législation provinciale

Les gouvernements des trois provinces des Prairies se sont appliqués dans le passé à guider l'industrie des machines agricoles. Cet intérêt se conçoit facilement, puisque l'économie de ces provinces repose dans une si grande mesure sur l'agriculture, et il se traduit dans les lois et les ordonnances administratives qui imposent des conditions très précises aux fabricants de machines agricoles et à leurs concessionnaires. Il est agréable de constater que les litiges ont été très peu nombreux dans ces provinces et que, pour sa part, la *Massey-Ferguson* n'en a eu aucun. En Saskatchewan, le gouvernement a promulgué une loi autorisant l'usager à faire pendant 10 jours l'essai de tout équipement. Il a aussi établi l'Administration de la machinerie agricole qui exige un permis de tout revendeur. Pour l'obtenir, il faut répondre aux normes imposées par le gouvernement provincial. En plus de nos épreuves, la province exige l'essai au poste d'essai de l'A.M.A., à Regina, de tout équipement vendu dans les limites de la province. Cela signifie que la société doit envoyer ses machines à l'essai sans frais. Nos techniciens établissent la liaison avec l'A.M.A., et cela engendre de grands frais. Les amortissements sur l'équipement utilisé pour les épreuves occasionnent d'autres frais à la société.

Outre que l'A.M.A. oblige la société à prendre à sa charge les frais ci-dessus mentionnés, elle exige que les constatations des essais soient publiées,

et la société n'a pour tout privilège que celui de proposer des «*corrections*». Dans plusieurs cas, les changements suggérés peuvent être très coûteux et, en même temps, n'être applicables qu'à une seule région de l'Amérique du Nord. Un autre inconvénient consiste en ce que les clients ont tendance à exiger une garantie et la remise en état des machines après l'expiration de la période de garantie.

L'A.M.A. a créé ses propres normes quant à la quantité de pièces de rechange que doit tenir un concessionnaire, aux distances entre les centres de distribution, au service et au genre et à la nature des locaux des concessionnaires. Aiffinsi, il devient souvent difficile d'intéresser des hommes d'affaires à prendre de nouveaux territoires de vente.

En Alberta, le *Farm Implement Act* prescrit que nous, en tant que vendeurs, devons tenir deux entrepôts de pièces de rechange dans la province, situés à pas moins de 150 milles de distance l'un de l'autre. Nous sommes d'avis, étant donné les moyens très mécanisés de distribution de pièces que nous établissons, qu'une telle exigence assurera un meilleur service aux propriétaires d'équipement Massey-Ferguson.

Les lois du Manitoba et de la Saskatchewan exigent des formules spéciales de commande qui imposent des dépenses à la société, parce qu'elles ne valent que pour ces seules provinces et ne servent pas aux autres régions du Canada. Nous sommes aussi tenus de fournir à nos propres frais des formules spéciales de garantie incluses dans les formules de commande, ainsi qu'un volant spécial de refus que nous devons faire imprimer à nos dépens. Si nous ne nous servions pas de la formule de commande en usage dans ces provinces, cela signifierait que la période d'essai pour le refus d'accepter la machine est automatiquement portée à 30 jours au lieu des 10 jours autrement requis. Nous devons donc nécessairement veiller constamment à ce que les formules soient convenablement remplies, ce qui complique le travail administratif et augmente les dépenses.

En Colombie-Britannique et dans les Maritimes, la loi exige l'enregistrement des notes prises sur les nouvelles machines par le concessionnaire lors des ventes en gros. Cela impose une dépense supplémentaire. Dans tout le Canada, une nouvelle dépense est imposée aux succursales du fait de l'obligation de tenir des certificats d'exemption des tracteurs. Cela exige un travail considérable de comptabilité et beaucoup de temps de la part des employés aux écritures.

Fréquence des changements de modèles

On a entendu souvent affirmer que les modèles changent trop fréquemment. Voici un cas intéressant établi par comparaison entre le tracteur Ferguson 20-85 et le tracteur Ferguson «35» de 1960, dont l'apparence est tout à fait identique. Le tracteur Ferguson gris a été fabriqué pendant environ 9 ans avant d'être remplacé par le TO35. A cette époque-là, nos recherches sur l'organisation du marché indiquaient que les clients désiraient:

1. Plus de force motrice. Elle a été augmentée de 4 chevaux.
2. Une plus grande économie.
3. Une prise de force uniforme.
4. Prise de force pour traction à partir du sol.
5. Meilleur système hydraulique.
6. Indicateur de vitesse.
7. Siège plus confortable.
8. Réservoir à essence de plus grande contenance.
9. Embrayage jumelé.
10. Filtre à huile.
11. Pneus plus gros.
12. Indicateur de température.

Tout cela a été incorporé au tracteur Ferguson n° 35. Un grand nombre de pièces sont toutefois restées les mêmes, sans que cela suppose une modification importante des pièces réclamées par les cultivateurs. Il ne manque pas d'exemples de pièces composantes qui peuvent être obtenues de la section des pièces de rechange et qui faisaient partie, par exemple, de la moissonneuse-batteuse «21», construite en 1941, et l'on peut en dire autant de plusieurs pièces du tracteur. Nous savons que, même si certaines pièces en étain ou autre métal ont été modifiées, les modifications de modèles sont loin d'égaler celles qui ont été opérées dans l'industrie automobile.

Marché des acheteurs

Le concessionnaire d'aujourd'hui se trouve nettement en face d'un marché dominé par l'acheteur. Avec l'amélioration des moyens de transport, les cultivateurs vont beaucoup plus loin pour tâcher d'obtenir de meilleurs prix pour les machines qu'ils veulent échanger. Le client, dans l'exercice de son droit, oppose un concessionnaire à l'autre dans l'espoir de faire monter le prix de sa marchandise. Nous savons que les dollars gagnés par le concessionnaire sont en raison directe de son habileté à effectuer des transactions judicieuses. Le commerce du matériel usagé est de prime importance et il doit pouvoir en déterminer la valeur; il doit aussi être en mesure d'évaluer rapidement le montant qu'il devra consacrer à la remise en état de l'unité qui lui est offerte. Il faut donc qu'il soit un homme d'affaires d'une haute habileté.

Les concessionnaires ont à leur disposition plusieurs moyens de réclame tels que cadeaux, escomptes spéciaux, essence gratuite, publicité à la radio et dans les journaux, pour essayer de vaincre la concurrence. Nous leur accordons des escomptes spéciaux de morte saison comme remède au caractère hautement saisonnier des ventes. Le plus puissant facteur de concurrence est probablement aujourd'hui la sollicitation faite à la campagne. Le revendeur doit être en éveil sous ce rapport et toujours prêt à partir en campagne, s'il veut être bon concurrent.

Financement du commerce de détail

Nous voudrions rappeler brièvement la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles qui, de sa promulgation à nos jours, a fourni les moyens de financer l'acquisition de fortes quantités de matériel agricole au Canada.

Cependant, à cause des difficultés de la vente et de l'état des revenus de la ferme, particulièrement dans l'Ouest canadien, le prêt pour les améliorations agricoles a perdu de son efficacité. Nous nous trouvons en face de demandes continuelles de financement du commerce de détail. Pour répondre à ces besoins, nous avons institué une filiale dont la fonction est de s'occuper de ce financement, qui se fait à des taux bien inférieurs à ceux qui ont cours dans le financement des automobiles.

APPENDICE E

RELATIONS OUVRIÈRES

Faits relatifs à la société et à ses employés

a) L'effectif ouvrier total de la *Massey-Ferguson* en Amérique du Nord se répartissait de la façon suivante le 31 mars 1961:

	PAYÉS À L'HEURE	TOUCHANT DES APPOINTEMENTS	TOTAL
Canada	4150	2170	6320
États-Unis	799	2361	3160
Total	4949	4531	9480

NOTA:

Sur les 9480 employés de la *Massey-Ferguson* en Amérique du Nord, 6320 (ou 67 p. 100) travaillaient au Canada.

b) Près de 55 p. 100 des employés de la *Massey-Ferguson* sont syndiqués. La plupart des syndiqués du Canada et des États-Unis sont représentés par les *United Automobile Workers.*

Au Canada, une convention régissant de multiples établissements s'applique à presque tous les employés rémunérés à l'heure de Toronto, Brantford et Woodstock, soit un total de 4134 employés. En outre, la société a signé des contrats collectifs avec l'Association ontarienne des dessinateurs applicable à tous les bureaux de dessinateurs de Toronto et aux mécaniciens de machines fixes de l'*International Union of Operating Engineers* de la fabrique de Toronto. Une première convention a récemment été conclue entre la compagnie et l'*United Plant Guard Workers of America* à l'égard des gardiens de fabriques de Toronto.

Aux États-Unis, des accords collectifs séparés conclus avec l'UAW s'appliquent aux employés payés à l'heure des deux établissements de Détroit et de l'entrepôt de pièces de rechange de Racine. En outre, les commis de Bureau de Racine sont régis par une convention collective conclue avec l'UAW. Les employés à taux horaire de Wichita sont représentés par l'Association internationale des mécaniciens et, à Kansas-City, ceux de l'entrepôt sont représentés par les *United Mine Workers.* En Amérique du Nord, notre société a conclu 14 contrats collectifs avec divers syndicats englobant 5,129 employés.

c) Au Canada, la société a d'abord conclu un contrat collectif avec l'UAW le 5 novembre 1943 pour les employés de la fabrique de Toronto. Depuis la première signature d'un accord englobant plusieurs établissements, le 21 septembre 1945, il y a eu 10 accords de signés entre les parties. Au cours des négociations concernant ces accords, six commissions de conciliation ont été nommées.

d) Il n'y a eu qu'un arrêt légal du travail pendant toute la période de validité des contrats collectifs. C'était en 1954, alors que le syndicat de Toronto refusa de signer un accord que les syndicats de Brantford et de Woodstock trouvaient acceptable. Les employés de la fabrique de Toronto restèrent en grève pendant 11 semaines, du 11 septembre au 29 novembre 1954.

e) L'accord général en vigueur, qui devait prendre fin le 15 décembre 1961, existe depuis le 5 février 1959. Des négociations avec le syndicat canadien commenceront en octobre 1961.

Salaires

Bien que la compagnie ne prétende pas battre la marche dans le domaine des salaires et des prestations, il n'en est pas moins vrai que, même dans les conditions économiques actuelles, nos salaires et prestations se comparent avantageusement avec ceux de toute l'industrie canadienne et, en particulier, de l'industrie des machines agricoles.

Dans les comparaisons données ci-dessous, les données représentent les gains du particulier plutôt que les dépenses globales en salaires. L'erreur qui consiste à prendre pour base de comparaison le total des salaires est illustrée par les deux situations typiques suivantes:

i) Les dépenses totales en salaires subissent l'influence du volume des pièces achetées des fournisseurs plutôt que produites par les fabricants. La relation entre les pièces achetées et les pièces fabriquées peut subir de temps à autre d'importantes variations et modifier ainsi le bordereau global des salaires.

ii) Les dépenses totales en salaires sont influencées par l'introduction de nouvelles techniques et de nouvelles machines dans le processus de fabrication. Une telle variation aurait pour effet de réduire le coût des salaires des employés payés à l'heure, mais en même temps elle accroît d'ordinaire les dépenses au titre des appointements, ou de l'outillage, ou les deux, vu qu'il faut employer plus d'ingénieurs et de techniciens.

Nous pouvons affirmer qu'en général l'ensemble des salaires par rapport à la valeur du rendement ou de toute autre base de comparaison n'apporte rien de particulièrement intéressant aux fins de la présente enquête.

a) En décembre 1960, époque la plus récente pour laquelle nous possédons des chiffres comparables, les gains horaires moyens[1] à notre fabrique de Toronto trouvent une comparaison dans les rapports du Bureau fédéral de la statistique sur les gains horaires indiqués comme il suit:

	Gains horaires moyens
Massey-Ferguson	$2.19
Machines agricoles	2.13
Produits durables	1.97
Matériel de transport	2.08
Produits du fer et de l'acier	2.09
Tous produits fabriqués	1.82

Source: Comptabilité de la *Massey-Ferguson.*
BFS: *Man-Hours and Hourly Earnings* (novembre 1960).

Les gains horaires moyens de la *Massey-Ferguson* ont donc une moyenne supérieure à ceux de l'industrie en général et de l'industrie des instruments aratoires du Canada. De fait, ils dépassent de 37c. par heure la moyenne nationale de toutes les industries de fabrication.

b) Pendant la période d'après-guerre (depuis 1945), la société a négocié les relèvements de salaires suivants, exception faite des mises au point pour le coût de la vie non comprises dans les taux de base:

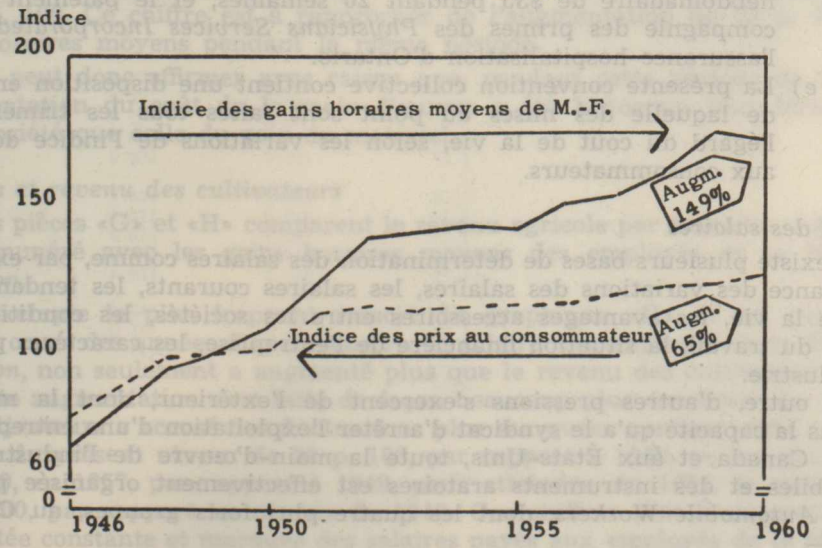
[1] L'expression «gains horaires moyens» a le même sens que lui donne le Bureau fédéral de la statistique, soit les salaires bruts avant déduction d'impôts, de cotisations d'assurance-chômage, etc. Ils comprennent les paiements pour le surtemps et les gratifications d'encouragement, de rendement et de vie chère versées à intervalles réguliers.

	Cents par heure
1946	10
(heures réduites de 48 à 45 par semaine)	
1947	13
1948	8
1949	8.5
(heures réduites de 45 à 40 par semaine)	
1950	6
1951	7.5
1952	3
1953	5
1954	3
1955	5
1956	3.0
1957	3.0
1958	9.4
1959	7.2
1960	7.2

c) Les gains horaires moyens de la *Massey-Ferguson* ont augmenté de $1.33, de 1946 à 1959. C'est une augmentation plus considérable que celles accordées dans l'industrie en général (pièce «A»). Calculés en pourcentage, les gains horaires moyens ont augmenté de 153 p. 100 sur ceux de 1946. Dans tous les secteurs de la fabrication, l'augmentation proportionnelle de 1959 sur 1946 était de 142 p. 100 et celle de l'industrie des instruments aratoires était de 149 p. 100.

d) Les salaires de la *Massey-Ferguson* ont augmenté beaucoup plus vite que le coût de la vie. C'est pourquoi le pouvoir d'achat de ses employés s'est relevé de façon significative au cours des 15 dernières années. Depuis 1946, l'amélioration des salaires «réels» (pouvoir d'achat) des employés de la *Massey-Ferguson* a été de près de 51 p. 100 (pièce «B»).

Comparaison entre l'indice des gains horaires moyens de la *Massey-Ferguson* et celui du coût de la vie:
1949 = 100



Prestations

Outre les salaires, la *Massey-Ferguson* a versé d'importantes prestations à ses employés.

a) Les prestations accessoires de la *Massey-Ferguson* sont généreuses auprès de ce qu'accordent d'ordinaire les autres sociétés. Le coût de ces prestations de la *Massey-Ferguson,* en janvier 1961, atteignait presque 28 p. 100 du bordereau annuel de paie, soit une moyenne de $1,275 par employé. Les dépenses moyennes totales pour prestations accessoires de 100 sociétés manufacturières et non manufacturières du Canada s'élevaient à 22.2 p. 100 du bordereau annuel de paie par employé, soit en moyenne $1,036 par employé[1]. Les dépenses moyennes pour prestations accessoires par industrie varient entre 16.5 p. 100 du bordereau de paie dans les fabriques de textiles à 26.6 p. 100 dans les fabriques d'aliments, de boissons et de tabac. Le coût proportionnel dans toutes les entreprises de fabrication relevées était de 22.8 p. 100, et il était de 20.2 p. 100 dans les usines de produits du fer et de l'acier (pièce «C»).

b) La *Massey-Ferguson* est l'une des rares entreprises qui versent des prestations supplémentaires de chômage qui lui coûtent 5c. par heure.

c) La société a d'abord établi en 1919 un plan de pension non à participation. Le syndicat a négocié avec elle, en 1959, un nouveau plan complètement financé par la société, sans cotisation des employés. La société pourvoit à des prestations aussi généreuses, sinon plus, que celles de l'industrie en général.

d) Le plan collectif de bien-être établi par la *Massey-Ferguson* se compare favorablement à ceux des autres grandes entreprises et il est entièrement financé par elle. Rares sont les sociétés canadiennes qui acquittent tout ce que coûte un plan collectif de bien-être. L'étude de l'*I.R.C.S.* ne mentionne que 6 sociétés sur 100 qui ont un plan à participation. Sur les 73 sociétés de fabrication relevées, 3 seulement payent tout ce que coûte le plan de bien-être (pièce «D»).

Le plan comporte une assurance-groupe de $3,000, une indemnité hebdomadaire de $35 pendant 26 semaines, et le paiement par la compagnie des primes des *Physicians Services Incorporated* et de l'assurance-hospitalisation d'Ontario.

e) La présente convention collective contient une disposition en vertu de laquelle des mises au point sont faites tous les trimestres à l'égard du coût de la vie, selon les variations de l'indice des prix aux consommateurs.

Régime des salaires

Il existe plusieurs bases de détermination des salaires comme, par exemple, la tendance des variations des salaires, les salaires courants, les tendances du coût de la vie, les avantages accessoires entre les sociétés, les conditions du marché du travail, la situation financière de l'entreprise, les caractères propres de l'industrie.

En outre, d'autres pressions s'exercent de l'extérieur, dont la moindre n'est pas la capacité qu'a le syndicat d'arrêter l'exploitation d'une entreprise.

Au Canada et aux États-Unis, toute la main-d'œuvre de l'industrie des automobiles et des instruments aratoires est effectivement organisée par les *United Automobile Workers,* dont les quatre plus forts groupes, au Canada,

---

[1] Coût des prestations accessoires au Canada, 1959.
Industrial Relations Counselors Service, Inc.

comprennent trois grandes fabriques d'automobiles et la *Massey-Ferguson.* Aux États-Unis, toutes les grandes fabriques d'automobiles et d'instruments aratoires sont organisées par les *UAW.*

Cela étant, que nous le voulions ou non, la *Massey-Ferguson* et toute l'industrie des instruments aratoires sont touchées par le régime des salaires et prestations négocié par les *UAW* dans d'autres industries du Canada et des États-Unis.

Marge de salaires entre le Canada et les États-Unis

L'histoire démontre que les salaires et prestations aux États-Unis ont été plus élevés que dans les industries semblables du Canada. La pièce «E» indique le rapport qui existe entre les gains horaires moyens des employés canadiens et ceux des employés américains dans les mêmes industries. Dans tous les établissements de fabrication des États-Unis, les employés gagnaient 29 p. 100 de plus que ceux du Canada. Dans l'industrie des biens durables, la marge est de 27 p. 100. La même marge existe dans celle des instruments aratoires. Les employés canadiens de cette industrie se trouvaient à peu près dans la même position relative que les employés des États-Unis. En 1959, les employés canadiens des instruments aratoires touchaient 17 p. 100 de plus que ceux de toutes les industries manufacturières, alors qu'aux États-Unis la marge correspondante était de 16 p. 100.

Nous avons déjà dit que les gains des employés de la *Massey-Ferguson* dépassaient de façon sensible ceux de l'industrie canadienne des instruments aratoires et d'autres industries avec lesquelles des comparaisons peuvent être établies. Mais, ainsi que l'indique la pièce «E», les gains horaires moyens dans l'industrie des machines agricoles des États-Unis étaient, en 1959, de 27 p. 100 plus élevés que dans l'industrie canadienne.

Salaires et matériel

La main-d'œuvre et le matériel sont les facteurs principaux qui influent sur les frais de production. La pièce «F» indique que, depuis 1949, les gains horaires moyens de la *Massey-Ferguson* ont augmenté plus que le prix de gros des produits du fer et de l'acier. Le prix des produits du laminoir a augmenté de 56 p. 100 depuis 1949, tandis que celui du fer a accusé une augmentation de 46 p. 100. Ce chiffre est à rapprocher de l'augmentation de 73 p. 100 des gains horaires moyens pendant la même période.

On peut donc affirmer avec raison que, pendant cette période de 10 ans, l'augmentation du coût de la main-d'œuvre a été beaucoup plus forte pour notre société que celle du prix du matériel.

Salaires et revenu des cultivateurs

Les pièces «G» et «H» comparent le revenu agricole par travailleur familial non rémunéré avec les gains horaires moyens des employés de la *Massey-Ferguson.*

L'exemple le plus frappant ressort du graphique «H». Il est manifeste que, au cours des années d'après-guerre, le salaire des employés de la *Massey-Ferguson,* non seulement a augmenté plus que le revenu des cultivateurs, mais que cette augmentation s'est faite de façon beaucoup plus constante. Le revenu des cultivateurs a accusé des fluctuations plus marquées pendant cette période, passant du présent niveau de 58 p. 100, par rapport à 1949, au bas niveau de 8 p. 100, en 1957, par rapport à 1949, pour atteindre, en 1952, le sommet de 62 p. 100, par rapport au niveau de 1949. Ces chiffres sont à rapprocher de la montée constante et marquée des salaires payés aux employés de la *Massey-Ferguson,* qui ont atteint 73 p. 100 par rapport à ceux de 1949.

PIÈCE «A»

Augmentation des gains horaires moyens de la *Massey-Ferguson* (Toronto) et des industries canadiennes 1946 à 1959

	1946	1959	Augmentation Montant	Augmentation Pourcentage
	$	$	$	%
Massey-Ferguson	0.87	2.20	1.33	153
Toutes industries manufacturières	0.71	1.72	1.01	142
Biens durables	0.77	1.87	1.10	143
Produits du fer et de l'acier	0.76	2.01	1.25	164
Outillage de transport	0.88	1.99	1.11	126
Instruments aratoires	0.81	2.02	1.21	149

SOURCE: Comptabilité de la *Massey-Ferguson*.
BFS.: *Review of Man Hours and Hourly Earnings, 1945–1959*.

PIÈCE «B»

Indice des gains horaires moyens «réels» de la *Massey-Ferguson*, de 1946 à 1960
1949=100

	Gains horaires moyens	Indice des gains horaires moyens (1949=100)	Indice des prix aux consommateurs (1949=100)	Indice des gains horaires moyens «réels» (1949=100)
	$			
1946	0.87	69.6	77.5	89.8
1947	1.00	80.0	84.8	94.3
1948	1.19	95.2	97.0	98.1
1949	1.25	100.0	100.0	100.0
1950	1.37	109.6	102.9	106.5
1951	1.56	124.8	113.7	109.8
1952	1.74	139.2	116.5	119.5
1953	1.77	141.6	115.5	122.6
1954	1.80	144.0	116.2	123.9
1955	1.79	143.2	116.4	123.0
1956	1.89	151.2	118.1	128.0
1957	1.94	155.2	121.9	127.3
1958	2.03	162.4	125.1	129.8
1959	2.20	176.0	126.5	139.1
1960	2.17	173.6	128.0	135.6

SOURCE: Comptabilité de la *Massey-Ferguson*.
BFS: *Prices and Price Indexes* (déc. 1960).

PIÈCE «C»

Coût total des prestations accessoires dans 100 entreprises, par groupes d'industries, 1959

Groupe industriel	Société	Employés	Coût total des prestations accessoires	
			Pourcentage du bordereau de paie	En dollars par employé
			%	$
Toutes les sociétés	100	490,967	22.2	1,036
Industrie manufacturière	73	189,233	22.8	1,077
Aliments, boissons et tabac	10	10,343	26.6	1,239
Textiles	6	4,599	16.5	578
Papier et produits connexes	9	14,299	17.6	831
Produits chimiques	10	19,818	23.0	1,029
Dérivés du pétrole	9	29,634	24.9	1,425
Fer et acier, articles métalliques et machines.	20	90,655	20.2	927
Divers	9	19,885	22.1	1,097
Industrie non manufacturière	27	301,734	20.5	897
Services d'utilité publique	8	68,361	23.6	1,077
Transports	5	197,168	18.0	840
Commerce	5	26,008	17.2	583
Financement et assurance	6	4,535	20.6	817
Divers	3	5,662	17.4	656

SOURCE: Coût des prestations accessoires au Canada.
Industrial Relations Counselors Service, Inc.

PIÈCE «D»

Part contributive aux régimes de prestations dans 100 entreprises, par groupe d'industries, en 1959

Groupe industriel	Régime de pension			Programmes de bien-être[a]		
	A participation[b]	Sans participation	Total	A participation[b]	Sans participation	Total
Toutes les sociétés	86	13	99	94	6	100
Industrie manufacturière	63	9	72	70	3	73
Aliments, boissons et tabac	9	1	10	10	—	10
Textiles	6	—	6	4	2	6
Papier et produits connexes	7	2	9	9	—	9
Produits chimiques	7	3	10	10	—	10
Dérivés du pétrole	9	—	9	9	—	9
Fer, acier, articles métalliques et machines	18[c]	1	19	19	1	20
Divers	7	2	9	9	—	9
Industrie non manufacturière	23	4	27	24	3	27
Services d'utilité publique	7	1	8	8	—	8
Transports	5	—	5	5	—	5
Commerce	3	2	5	4	1	5
Financement et assurance	5	1	6	5	1	6
Divers	3	—	3	2	1	3

a) Comprend: assurance-vie collective, prestations pour soins d'hôpitaux, de chirurgie et de médecin, assurance pour les frais médicaux importants ou désastreux, prestations de maladie ou d'accidents non industriels et prestations d'accidents industriels supérieures à ce qu'exige la loi.

b) Les régimes de pension et les programmes de bien-être à participation comprennent des cas ou les employés touchant des appointements sont visés par un régime à participation et les employés à l'heure (ou les syndiqués), par un régime sans participation. En outre, dans le cas de programmes de bien-être, l'entreprise peut entièrement faire les frais d'une partie de tout le programme à participation. Il faut noter aussi que, dans plusieurs cas, les cotisations pour maladie s'accompagnent d'un supplément sans participation. Dans d'autres cas, cette prestation supplémentaire n'est versée qu'aux employés touchant des appointements.

c) Une société de ce groupe n'a pas de régime de pension.

SOURCE: Coût des prestations accessoires au Canada.
Industrial Relations Counselors Service, Inc.

PIÈCE «E»

Comparaison des gains horaires moyens des industries manufacturières (Canada et États-Unis), en 1959

—	Gains horaires moyens		Pourcentage de l'excédent des États-Unis sur le Canada
	Canada	États-Unis	%
	$	$	
Toutes les industries manufacturières	1.72	2.22	29
Biens durables	1.87	2.38	27
Produits du fer et de l'acier (Canada), machines, sauf électriques (États-Unis)	2.01	2.50	24
Outillage de transport	1.99	2.66	34
Instruments aratoires (tracteurs inclus aux É.-U.)	2.02	2.57	27

SOURCE: BFS: *Review of Man Hours and Hourly Earnings, 1945-1959.*
Département du Travail des États-Unis, *Monthly Labour Review*, (déc. 1960), tableau C-1.

PIÈCE «F»

Indice des gains horaires et prix de gros moyens—(1949=100)

Année	Gains horaires Moyens		Produits de laminage Indice des prix de gros		Fer et ses produits Indice des prix de gros	
	Réel	Indice 1949=100	1935-39=100	1949=100	1935-39=100	1949=100
1947	1.00	80.0	132.7	82.7	140.7	80.2
1948	1.19	95.2	149.6	93.2	161.4	92.0
1949	1.25	100.0	160.5	100.0	175.5	100.0
1950	1.37	109.6	170.6	106.3	183.6	104.6
1951	1.56	124.8	192.3	119.8	208.7	118.9
1952	1.74	139.2	203.9	127.0	219.0	124.8
1953	1.77	141.6	209.4	130.5	221.4	126.2
1954	1.80	144.0	206.0	128.3	213.4	121.6
1955	1.79	143.2	209.1	130.3	221.4	126.2
1956	1.89	151.2	222.4	138.6	239.8	136.6
1957	1.94	155.2	241.3	150.3	252.7	144.0
1958	2.03	162.4	246.6	153.6	252.6	143.9
1959	2.20	176.0	249.2	155.3	255.7	145.7
1960	2.17	173.6	250.7	156.2	255.8	145.8

SOURCE: Comptabilité de *Massey-Ferguson.*
BFS: *Supplément de la Revue statistique du Canada, 1959; Revue statistique du Canada, février 1961.*

PIÈCE «G»

Indice des gains horaires moyens de *Massey-Ferguson* et du revenu net par travailleur familial non rémunéré en agriculture (1949 = 100)

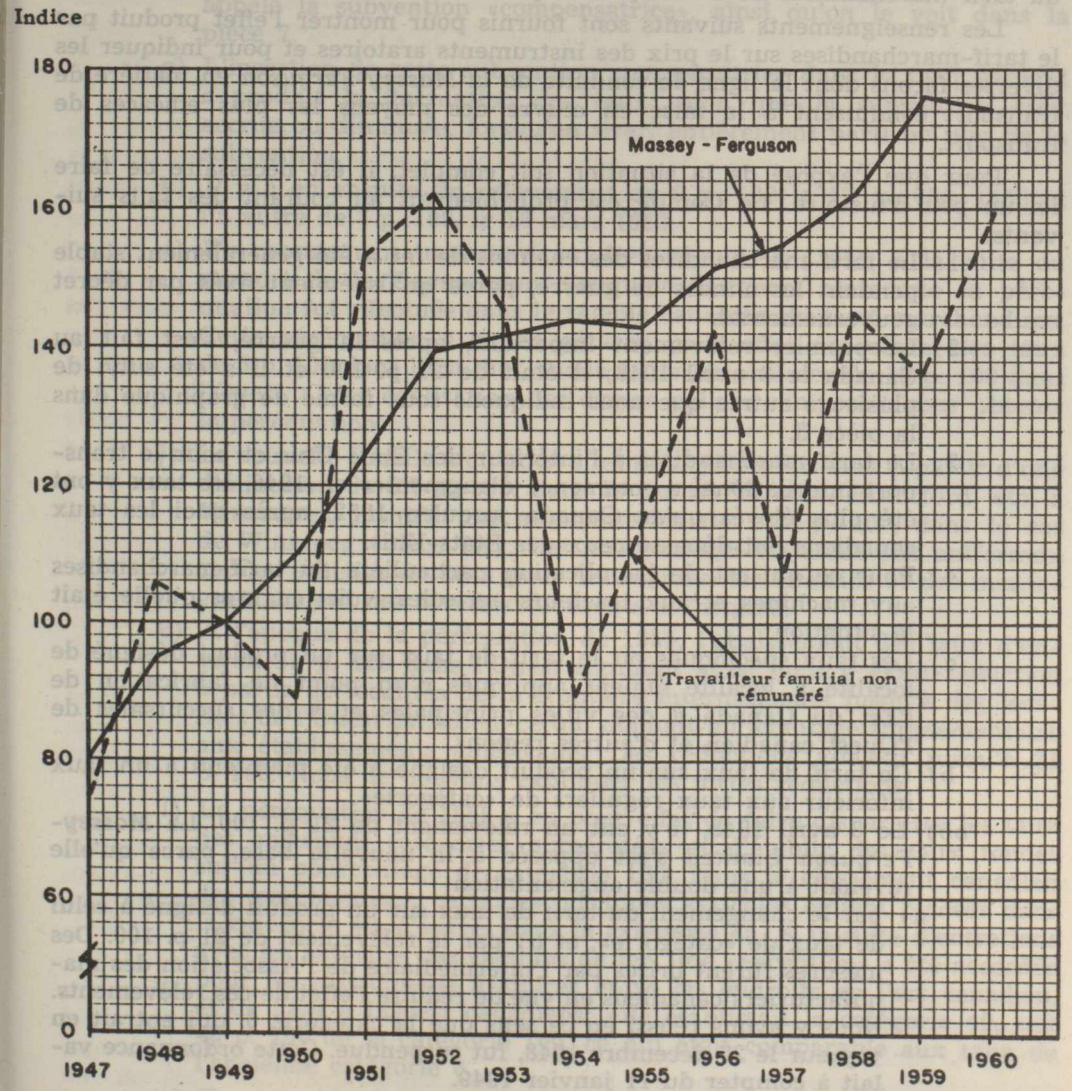
Année	Indice des gains horaires moyens de *Massey-Ferguson*	Indice du revenu net par travailleur familial non rémunéré en agriculture
1947	80.0	74.4
1948	95.2	106.5
1949	100.0	100.0
1950	109.6	88.7
1951	124.8	152.3
1952	139.2	162.3
1953	141.6	145.4
1954	144.0	89.3
1955	143.2	119.3
1956	151.2	142.6
1957	155.2	108.1
1958	162.4	145.1
1959	176.0	136.5
1960	173.6	158.4

SOURCE: Comptabilité de *Massey-Ferguson.*
Supplément de la Revue statistique du Canada, 1959.
Revue statistique du Canada, fév. 1961, tableau 8.
BFS: Statistique agricole, Partie 2, 1926–1957.
Division de l'économique du ministère fédéral de l'Agriculture, *Revue d'actualité de la situation agricole au Canada,* nov. 1960.

PIÈCE "H"

Indice des gains horaires moyens de *"Massey-Ferguson"* et du revenu net par travailleur familial non rémunéré en agriculture

(1949 = 100)



APPENDICE F

TRANSPORT

Nous faisons nôtre le souci des agriculteurs canadiens à l'égard des multiples relèvements du tarif-marchandises effectués durant les années d'après-guerre. A cause des répercussions qu'ils ont eu pour eux et pour notre société, nous exposons ci-après la situation du transport avec plus de détails que nous n'en avons mis dans tout autre pièce à l'appui du présent mémoire. Nous le faisons parce que les taux de transport sont fixés par les gouvernements, en grande partie par le gouvernement fédéral. Nous faisons appel à l'intérêt sympathique et à l'aide des membres du Comité pour que d'autres relèvements du tarif-marchandises ne soient plus imposés.

Les renseignements suivants sont fournis pour montrer l'effet produit par le tarif-marchandises sur le prix des instruments aratoires et pour indiquer les diverses façons dont la ligne de conduite de la *Massey-Ferguson* en matière de transport conduisent à la mise en œuvre des moyens les plus efficaces de transport.

Pour que l'exposé de la situation soit complet, il est nécessaire de faire ici un peu d'histoire. Le Comité est probablement au courant des faits suivants:

1. Le tarif-marchandises des chemins de fer a été généralement stable pendant les années de guerre, parce qu'ils étaient fixés par décret gouvernemental.
2. Le premier relèvement important, après la guerre, s'est fait au Canada le 8 avril 1948; il était de 21 p. 100 et il a été suivi de plusieurs autres que nous indiquons sous forme de graphique dans la pièce 3.
3. Le tarif-marchandises à l'intérieur des États-Unis et pour le transport international a commencé d'augmenter en 1946, les taux y ont été plus élevés qu'au Canada jusqu'en 1952, après quoi les taux canadiens ont dépassé ceux des États-Unis.
4. Pour ce qui est de l'application particulière du tarif-marchandises aux machines et aux tracteurs agricoles, voici en gros quelle était la situation:

a) Les taux spécifiques ou le tarif de taux sur un produit désigné de localité à localité étaient appliqués d'un point de fabrication de l'Est du Canada à des villes principales et à des succursales de l'Ouest canadien et d'autres régions.

b) Ce tarif de taux sur un produit désigné a été maintenu à un taux inférieur aux taux réguliers de «catégorie».

bb) Le 8 avril 1948, il y eut un relèvement de 21 p. 100. La *Massey-Ferguson Limited* s'est opposée à la nouvelle base, parce qu'elle revenait à une double augmentation:

a) par le changement du tarif de taux sur un produit désigné à celui de taux de «catégorie», et *b*) par le relèvement de 21 p. 100. Des mesures furent prises par l'intermédiaire de l'Association des manufacturiers canadiens en vue de réduire l'effet de ces relèvements. Nous y avons réussi en ce sens que la catégorie 6, qui entrait en vigueur le 27 décembre 1948, fut suspendue. Cette ordonnance valait à compter du 11 janvier 1949.

c) Le tarif de taux spécifique sur un produit désigné a été maintenu jusqu'au 24 juillet 1950. A ce moment-là, les chemins de fer ont décidé d'éliminer le tarif de taux spécifique sur un produit désigné qui n'était pas rémunérateur, le taux de la catégorie 6 a été imposé. Il n'était donc plus nécessaire de publier de nouveaux taux applicables aux destinations spécifiées.

d) Le passage du tarif de taux spécifique sur un produit désigné au taux de la catégorie 6 a eu pour effet de relever les taux, ainsi qu'on peut le constater dans la colonne du 16 juin 1950 (chiffres du bas dans la pièce 7).

e) Après cela, il y a eu un relèvement de 4 p. 100 le 26 juillet 1951 et une majoration supplémentaire le 11 février 1952. Dans l'ensemble, le relèvement ne devait pas dépasser 17 p. 100.

f) Le 1er mai 1952, pour venir en aide aux chemins de fer et répartir le fardeau de l'exploitation dans la région de Sudbury à Fort-William, où le coût du transport est élevé et où le volume des marchandises est faible, le gouvernement a accordé aux chemins de fer une subvention que ceux-ci ont passé aux expéditeurs et qu'on a appelé la subvention «compensatrice», ainsi qu'on le voit dans la pièce 7.

g) L'insertion de cette subvention compensatrice dans le tarif général a produit la fluctuation des taux selon que la subvention était accrue ou diminuée, lorsqu'on tirait entièrement parti ou non de la subvention.

h) Il y a eu ensuite un relèvement de 9 p. 100 le 1er janvier 1953 et un autre de 7 p. 100, le 16 mars 1953.

i) Un changement important eut lieu ensuite en 1955, à la suite du rapport de la Commission d'enquête Turgeon, alors que la péréquation fut effectuée dans le régime canadien du tarif-marchandises. Cette péréquation a eu en général pour effet de relever les taux de 5 p. 100 dans l'Est du Canada et de les abaisser de 10 p. 100 dans l'Ouest. Cette égalisation des divers paliers s'imposait pour obtenir la péréquation.

j) La nouvelle échelle a eu pour effet de modifier les taux à partir d'une diminution de 0.7 p. 100, dans le cas de Toronto, Brantford, etc. à Vancouver, jusqu'à une augmentation de 13.7 p. 100, dans le cas de Winnipeg (pièce 7A). Les pourcentages n'étaient pas uniformes, car les échelles de taux pour les régions des Prairies et des montagnes avaient des niveaux différents à l'origine.

k) A l'époque de la péréquation de 1955, l'abaissement des taux d'environ 10 p. 100 dans l'Ouest signifiait aussi qu'il y avait réduction à partir de localités de la frontière internationale jusqu'à des localités de l'Ouest canadien, ce qui donnait un avantage supplémentaire aux établissements américains. Les réductions allaient jusqu'à 31 p. 100. Nous ne pouvons expliquer les fortes réductions.

l) La péréquation de 1955 a eu pour effet de faire disparaître les taux des anciennes catégories numérotées et d'établir des taux fondés sur un pourcentage de catégorie 100. Dans le classement canadien des marchandises, certaines machines agricoles étaient placées dans la catégorie 40, d'autres dans la catégorie 45. A la suite d'entretiens avec les autorités des chemins de fer, une «exception» a été accordée pour les instruments aratoires entre les endroits de l'est canadien, et de l'Est à l'Ouest canadiens; elle établissait la catégorie 40, soit 40 p. 100 de la catégorie 100, ce qui était comparable aux taux de l'ancienne catégorie 6.

m) Il y a eu ensuite la forte augmentation de 17 p. 100 le 1er décembre 1958. C'est alors qu'une lettre a été envoyée à l'hon. A. J. Brooks et aux membres de son Comité d'enquête sur le tarif-marchandises pour les mettre au courant de la répercussion de ce relèvement sur notre propre industrie. Nous en reparlerons plus loin.

n) L'échelle actuelle restera en vigueur jusqu'à ce que le gouvernement donne suite aux recommandations de la Commission royale MacPherson. Les chemins de fer sont menacés d'une grève à cause de demandes de relèvement de salaires, et l'on ignore si les chemins de fer seront autorisés à augmenter leur tarif-marchandises. A cet égard, les chemins de fer ont déjà adressé une demande de relèvement à la Commission des transports, et l'on reconnaît généralement qu'il pourrait atteindre 20 p. 100. Qu'il nous soit permis de faire observer que tout relèvement aggraverait considérablement la situation des fabricants canadiens de machines agricoles qui se trouvent déjà dans une position nettement désavantageuse pour alimenter en grande partie le marché des États-Unis et une bonne part du marché canadien.

En ce qui concerne l'alinéa *m*) ci-dessus, à la suite de la lettre en question, des représentants de notre société ont été reçus par l'hon. A. J. Brooks au début de janvier 1959.

Nous étions l'une des trois entreprises admises en audience auprès de l'hon. M. Brooks. Outre les faits exposés dans la lettre, laquelle constitue la pièce 8, nous lui avons aussi signalé diverses méthodes que le gouvernement avait fournies à titre d'aide, telles que les suivantes:

a) Subventions pour le charbon des Maritimes.
b) Subventions pour le charbon de l'Ouest canadien.
c) Aide aux Maritimes en vertu de la loi sur les taux de transport des marchandises dans les provinces Maritimes.
d) Aide aux chemins de fer et aux expéditeurs en vertu de la subvention compensatrice.
e) Possibilité d'aide supplémentaire du gouvernement aux provinces Maritimes pour le transport de leur charbon en Ontario en concurrence de la houille américaine.

Nous nous efforcions alors d'obtenir de l'aide pour nous faire une place sur le marché des États-Unis et contrebalancer en même temps les augmentations de taux au Canada. Les graves difficultés qu'affrontaient les sociétés canadiennes de machines agricoles dans les régions très denses du marché américain sont exposées plus loin.

Nous considérons que les conditions de 1959 existent toujours.

Nous croyons que les observations que nous avons faites au gouvernement l'ont aidé à prendre les décisions voulues pour accorder la subvention qui, mise en vigueur le 1er août 1959, a abaissé le relèvement de 17 p. 100 proposé à 10 p. 100 et plus tard à 8 p. 100.

Nous avons ensuite eu une entrevue avec le vice-président des chemins de fer Nationaux du Canada et le vice-président du réseau Pacifique-Canadien, au cours de laquelle nous avons exposé les renseignements fournis à l'hon. A. J. Brooks et leur avons fait part des dangers que les augmentations du tarif-marchandises faisaient courir à une très importante entreprise canadienne d'exportation.

Nous avons parlé de ce que disait le rapport Woods-Gordon de l'industrie canadienne des machines agricoles, document rédigé pour la Commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada. Nous avons rappelé que ce rapport établit que, depuis 1919, notre industrie a fonctionné sous un régime de taux de transport qui lui confère un avantage dans les provinces de l'Ouest canadien, dans tout le Canada oriental, et dans toute la partie est des États-Unis que délimite une ligne allant du lac Michigan à un point situé légèrement à l'ouest de Cincinnati (Ohio), puis se dirige vers l'est le long de la rivière Ohio à travers la Virginie de l'Ouest et la Virginie jusqu'à Norfolk.

Depuis la publication du rapport Woods-Gordon, nous constatons que nous avons un avantage dans l'Est canadien et dans une partie de l'Est américain, bien que cette ligne se soit déplacée vers l'est à partir des points d'origine indiqués dans le rapport précité. Nous sommes maintenant désavantagés dans tout l'Ouest canadien comparativement aux établissements situés au cœur de la région manufacturière de machines agricoles des États-Unis, soit celle de Moline (Illinois)-Davenport (Ohio). Les sociétés établies dans cette région sont avantagées pour le transport dans tout l'Ouest canadien et, en direction est, à partir de la frontière du Manitoba jusqu'à Atikokan, en Ontario. Les taux pour des points représentatifs sont donnés dans la pièce 1.

A noter que la pièce 1 indique les taux de Moline (Illinois) à des localités canadiennes et, pour fins de comparaison, les taux à partir de Toronto. Le tableau montre les taux en vigueur depuis le 28 juillet 1951 jusqu'à et y compris le dernier relèvement. Nous y avons inclus les écarts de taux entre des points de fabrication canadiens et américains, afin d'indiquer l'avantage ou le désavantage dont jouit ou souffre actuellement notre société.

Nous fournissons aussi:

Pièce 2. Elle est semblable à la pièce 1 en ce qu'elle montre les taux de Moline (Illinois) et Toronto jusqu'à des endroits spécifiques de l'Ouest canadien. Le tableau indique aussi les localités frontalières qui servent de base à la combinaison des taux.

Pièce 3. Ce graphique fournit une comparaison entre le relèvement du tarif-marchandises au Canada et aux États-Unis, par pourcentages cumulatifs et pour les années au cours desquelles ces augmentations ont été appliquées à partir de 1946 jusqu'à et y compris les derniers relèvements et réductions opérés dans les deux pays.

Pièce 4. C'est une comparaison entre les taux de Toronto et ceux de Moline jusqu'à des endroits des États-Unis qui marquent les limites de la présente région à 15 p. 100 du marché nord-américain où l'industrie canadienne est avantagée. Il existe un tarif direct sur les produits désignés de l'Ontario à des localités situées dans ce qu'on appelle «Territoire central des marchandises». La région avantagée y est comprise. Le rapport Woods-Gordon indiquait (en désaccord avec notre analyse) qu'à l'époque de l'étude faite par la Commission, la proportion du territoire où le Canada avait un avantage était de 26 p. 100.

Pièce 5. État comparatif du coût de transport d'une moissonneuse-batteuse moyenne de Toronto et de Moline jusqu'à l'Ouest canadien, indiquant un avantage ou un désavantage pour l'industrie canadienne.

Pièce 6. Carte montrant la division approximative du marché canadien et américain des machines agricoles: proportion favorable de 15 p. 100 à l'industrie canadienne et de 85 p. 100 à celle des États-Unis. Ces chiffres sont à rapprocher de 26 p. 100 et 74 p. 100, respectivement, dans le rapport Woods-Gordon.

Pièces 7 et 7A. Ces tableaux donnent les taux depuis Toronto jusqu'à des localités de l'Ouest canadien, y compris les diverses majorations effectuées avant et après la péréquation de 1955, ainsi que les réductions de la subvention.

Un relevé, effectué en 1958, montre que la part proportionnelle du marché de la *Massey-Ferguson* pour les «moissonneuses-batteuses» (qu'on appellera les «moissonneuses-batteuses automotrices») diminue depuis 1951. La part de la *Massey-Ferguson* du marché réuni Canada—États-Unis, pour des moissonneuses-batteuses, accuse un pourcentage déclinant de 1951 à 1958.

Au cours des années 1955, 1956 et 1957, la production de la société vendue hors du Canada était en moyenne de 76 p. 100, et elle dépassait 79 p. 100 en 1958, le marché d'outre-mer compris. Cependant, une proportion de plus de 63 p. 100 de la production canadienne de la *Massey-Ferguson* est vendue aux États-Unis. Ces chiffres révèlent la très grande importance des taux de transport sur l'accessibilité du marché des États-Unis pour nos produits.

Pour résumer notre position, nous croyons avoir besoin:

a) D'une mise au point des taux pour vaincre le désavantage de notre concurrence dans l'Ouest canadien;

b) D'une réduction des taux de transport aux États-Unis, afin que nous puissions maintenir et améliorer notre position actuelle des ventes, ce qui aura, comme répercussion, un accroissement du revenu des chemins de fer canadiens.

Expéditions au Canada

Comme la grosseur de nos moissonneuses-batteuses et presses à fourrage a augmenté, il est devenu impossible de les charger sur les wagons à plateformes et d'obtenir le poids minimum de 24,000 livres prévu dans le tarif-marchandises, de sorte que nous avons dû payer pour la «portée en lourd».

Le 30 octobre 1952, les chemins de fer ont accédé à notre demande et abaissé le poids minimum à 18,000 livres pour les chargements sur des wagons à ciel ouvert n'excédant pas 41'8", et à 20,000 livres pour les mêmes wagons de plus de 41'8". Cela nous permettrait alors de charger deux grandes moissonneuses-batteuses sur un wagon à plateforme et d'atteindre le poids minimum de 18,000 livres, ou trois sur un grand wagon et d'atteindre le minimum de 20,000 livres. Il n'y avait aucune difficulté d'atteindre le minimum de 24,000 livres dans le cas des charrues, faucheuses, herses, etc., dans des wagons couverts de 40 pieds.

Transport vers l'intérieur

Cette question présente deux aspects: transport inter-usines des produits bruts et des parties composantes et obtention de vendeurs extérieurs de produits bruts et de parties composantes ouvrées.

En ce qui concerne les taux inter-usines, les données sont incomplètes. Nous avons toujours maintenu des taux de camionnage à forfait bien inférieurs au taux courant des voituriers publics. Les taux «normaux» de camionnage ont toujours suivi de très près ceux des chemins de fer, avec léger retard pour l'annonce des dates de majoration; à l'heure actuelle, la marge entre les deux tarifs est bien faible.

Le camionnage à forfait existe depuis 1920, entre Brantford et Toronto, et depuis 1941, sur la route Woodstock-Brantford-Toronto.

La dernière majoration des taux forfaitaires pour les parties composantes et les pièces non ouvrées entre les usines canadiennes date de 1957; elle était d'environ 10 p. 100. Certains de ces taux étaient d'environ 60 p. 100 des taux de camionnage des voituriers publics.

Antérieurement à cette majoration, nous croyons savoir qu'il n'y avait pas eu de remaniement à la hausse depuis 1952.

Pour ce qui est des expéditions aux usines par des fournisseurs du dehors, il y a eu plusieurs négociations pour l'obtention de taux moins élevés. Divers taux spécifiques sur un produit désigné ont été négociés et établis à l'égard d'expéditions de volume régulier, et des remaniements à la baisse sont continuellement effectués à mesure que des circonstances spéciales surviennent.

Les taux de transport vers l'intérieur pour l'acier, les pièces coulées etc., achetés et camionnés à l'intérieur du Canada, ont été majorés, mais pas au même degré que dans le cas des produits finis. Nous avons tout fait pour maintenir les taux à un bas niveau.

Les parties composantes ouvrées arrivant des fournisseurs américains ont dû absorber les hausses effectuées dans les taux internationaux.

Transport vers l'intérieur

Nous avons commencé, en 1958, à utiliser entre le Royaume-Uni et Toronto un service direct par bateaux pour les tracteurs, afin de réduire les frais de transport. Ces importations sont naturellement faites aux dépens de la production de Detroit. Ce service a aussi été utilisé, quand les programmes de fabrication le permettaient, pour le transport des parties composantes du Royaume-Uni à Detroit.

Expéditions aux États-Unis

A partir du 25 mai 1953, le poids minimum dans le cas des moissonneuses-batteuses, des presses à fourrage, des andaineuses et des moteurs à traction, pour le transport des lieux de production, au Canada, à des endroits situés dans ce qu'on appelle le territoire central, soit l'Illinois, l'Indiana, l'Ohio et le Michigan, a été réduit de 24,000 à 20,000 livres par wagon. Un remaniement a aussi été effectué à l'égard des taux proportionnels de transport à Keokuk (Iowa), West-Keithsburg (Iowa), Mankinaw-City et Manistique (Michigan), etc. En même temps, des taux moins élevés ont été établis comme faisant partie des taux de transport direct à Detroit (Michigan) et applicables aux marchandises destinées à des endroits au-delà, soit les États suivants: Colorado, Iowa, Kansas, Michigan (partie supérieure de la péninsule), Minnesota, Nebraska, Dakota-Nord et Dakota-Sud. Ces taux proportionnels ont amené un abaissement général des taux de transport dans ces régions.

Le volume des ventes aux États-Unis exerce des effets marqués sur les prix, et toute expansion des ventes aux États-Unis produirait des avantages économiques aussi bien au Canada que chez nos voisins du sud.

Vérification des comptes

De 1939 à 1957, les comptes de transport étaient vérifiés par une firme de l'extérieur, et les remboursements étaient répartis sur une base proportionnelle. Ces comptes sont maintenant vérifiés d'abord par l'administration interne, puis ils sont envoyés à l'extérieur pour une seconde vérification.

Cette vérification révèle quels sont les taux et les parcours les plus avantageux du point de vue financier, de sorte que nous pouvons expédier les machines aux concessionnaires au prix de transport le plus bas.

Frais de transport

Ces frais sont payés d'avance depuis la fabrique aux succursales et aux concessionnaires et inclus dans la facture. Le service général des expéditions peut ainsi protéger le revendeur contre les erreurs des chemins de fer résultant de surcharges et établir des taux combinés moins élevés.

Transit

Des ententes ont été conclues avec les chemins de fer pour l'entreposage en transit aux succursales, ce qui permet d'expédier la marchandise de ces points aux concessionnaires comme si le transport était ininterrompu depuis la fabrique; nous évitons ainsi un taux combiné comprenant deux parcours.

Réclamations

En acquittant d'avance les frais de transport, la *Massey-Ferguson* doit elle-même se charger des réclamations pour les pertes, dommages ou surcharges, ce qui fait profiter le concessionnaire de nos connaissances et de notre expérience et lui enlève cette responsabilité. Par le fait, cela réduit ses frais de transport et lui épargne du temps.

Détournement

On a recours au détournement des wagons en transit après qu'ils ont quitté la fabrique pour faire des expéditions directes aux concessionnaires au lieu de faire une nouvelle expédition de la fabrique. Cela élimine des frais de manutention qui, autrement, s'ajouteraient aux dépenses du concessionnaire.

Location d'outillage

Nous avons récemment conclu une entente de location avec Detroit, qui fournit un service à un coût inférieur à celui des voituriers publics, à l'égard de certains arrivages au Canada. Ce service sera étendu à d'autres régions s'il se révèle économiquement avantageux.

Chargement

Les méthodes de chargement sont constamment étudiées en vue de réduire les frais et d'accroître le poids pour profiter des taux moins élevés applicables aux minimums plus élevés des chargements.

Taux océaniques

Des taux ont été négociés avec les *Ocean Steamship Conferences* pour maintenir au plus bas niveau possible les taux d'importation des parties composantes.

Tarif-marchandises

Les taux font l'objet d'une étude constante et des propositions sont soumises à l'occasion pour l'obtention de taux réduits. De concert avec le *Farm Equipment Institute,* nous étudions aussi les questions de taux qui intéressent toute l'industrie.

OBSERVATIONS D'ORDRE GÉNÉRAL

Majorations des taux

Pour revenir au rapport de la Commission MacPherson, si les chemins de fer peuvent augmenter leur taux de 20 p. 100, cela signifiera que le coût de transport d'une moissonneuse-batteuse n° 72 à Saskatoon sera accru d'environ 12 p. 100, soit $25.50 de plus par unité. Cela nous désavantagera grandement par rapport à nos concurrents des États-Unis qui expédient des États du Nord-Centre aux Prairies.

Distribution

La distribution au niveau des succursales coûte cher à la société et au concessionnaire. Nous nous efforçons de faire des expéditions directes de la fabrique aux concessionnaires par wagonnée ou par plein camion. Quand cela est impossible, nous recourons à quatre autres moyens, savoir:

a) Les marchandises sont expédiées aux succursales et réexpédiées sur commandes des revendeurs. Si une wagonnée complète est commandée, l'expédition peut se faire de la succursale selon l'entente de l'entreposage en transit.

b) Les concessionnaires se rendent à une succursale et choisissent les machines dans nos entrepôts.

c) Les marchandises sont expédiées par voiturier public, camion ou chemins de fer aux taux de moins d'une wagonnée payables sur livraison.

d) Camions loués par les succursales. Quelques succursales ont conclu indépendamment des ententes pour augmenter le service des voituriers publics aux concessionnaires. Un taux quelque peu inférieur à celui des voituriers publics, basé sur le coût estimatif de l'exploitation de la succursale, leur est demandé.

Notre choix de la méthode la plus économique de transport et notre bon conseil aux concessionnaires à cet égard indiquent notre détermination d'assurer toute l'économie possible dans la distribution et d'accélérer les livraisons de la manufacture au cultivateur.

Pour réduire les frais de distribution, nous insistons sur la commande de wagonnées complètes de la part des concessionnaires ou d'une wagonnée à répartir entre plusieurs d'entre eux, ce qui élimine les frais de manutention de la succursale et réalise une épargne sur le transport de la succursale au revendeur.

Taxes convenues

En 1956, la question des taxes convenues a été exposée aux chemins de fer en ce qui concerne nos expéditions. Ils ont refusé d'accorder des taxes convenues parce que la majeure partie de nos marchandises ne se prêtaient pas au camionnage.

Pour que les transporteurs par rail consentent à accorder des taxes convenues, l'expéditeur doit démontrer qu'il y a concurrence par camion, bateau ou voiture privée.

Nos marchandises sont actuellement transportées sous le régime des taux de chemins de fer sur un produit désigné, de sorte que les voituriers n'ont pas voulu négocier de taxes convenues, parce qu'ils ne pouvaient prévoir qu'il en résulterait un accroissement du volume des expéditions.

L'absence de concurrence avec les chemins de fer dans plusieurs domaines du transport des machines agricoles peut dépendre de ce que des camionneurs à forfait, aussi bien que des voituriers publics, ne se sont pas particulièrement préoccupés de trouver les dispositifs spéciaux pour le transport de nos produits qui, nous le reconnaissons, sont généralement encombrants et difficiles à manutentionner. En outre, il est difficile de remplir les conditions de charge minimum et de gains du voiturier.

A cause de leurs dimensions inusitées, les camions transportant les moissonneuses-batteuses exigent des permis spéciaux pour rouler sur les routes provinciales. De plus, nos installations ont d'abord été établies pour les expéditions par rail, et elles rendent actuellement difficile une manutention convenable par camions, surtout à Toronto. Nous travaillons cependant continuellement à régler ce problème.

Nous savons toutefois que, pour fournir un service plus expéditif aux époques de pointes saisonnières, les camions sont souvent plus avantageux, surtout pour le transport des petites machines, et nous en profitons dans toute la mesure possible.

Emplacement des usines

Des relevés ont été faits en vue de trouver des endroits où replacer éventuellement nos usines pour que nous nous trouvions dans la meilleure situation possible de concurrence et aussi pour réduire le prix imposé aux concessionnaires et aux agriculteurs. Il est inutile d'ajouter que nous espérons fort que les frais de transport et autres facteurs ne nous obligeront pas à installer ailleurs aucun de nos établissements canadiens de production.

Dernières remarques

Le service de l'expédition doit tenir compte de plusieurs aspects du transport. Nous devons continuellement passer en revue des changements proposés à l'examen des divers organismes de régie de l'entreprise du camionnage aux États-Unis, les divers bureaux de taux ferroviaires dépendant de l'*Interstate Commerce Commission* et les chemins de fer canadiens relevant de la Commission des transports; il y a enfin les commissions provinciales du transport par camions.

Nous interjetons appel contre les majorations de taux proposées chaque fois que la chose nous est possible et recherchons d'autres moyens de transport pour compenser les augmentations existantes.

Pour indiquer l'importance des frais de transport payés par la *Massey-Ferguson* dans son commerce nord-américain, voici un tableau montrant les frais acquittés par les usines et succursales et leur relation avec les ventes nettes au cours d'une récente période de quatre ans.

Année	Frais totaux de transport	Ventes nettes totales	Pourcentage des frais par rapport aux ventes nettes
	$		%
1956	8,225,000	142,950,000	5.75
1957	7,192,000	130,974,000	5.49
1958	10,627,787	170,621,000	6.23
1959	12,747,379	217,651,000	5.86

Les renseignements ci-dessus sont fournis pour expliquer la ligne de conduite de la *Massey-Ferguson* qui, en matière de méthodes de transport et de distribution, sont motivés par la détermination de réduire les frais à tous les stades de livraison des machines agricoles à nos clients.

PIÈCE 1

TABLEAU COMPARATIF

INDIQUANT LES TAUX FERROVIAIRES DONT BÉNÉFICIENT LES CONCURRENTS DEPUIS MOLINE (ILL.), COMPARATIVEMENT AUX TAUX FERROVIAIRES APPLIQUÉS DEPUIS TORONTO (ONT.), EN VIGUEUR AUX DATES SUIVANTES

À	DE	28 JUIL. 1951	1er JUIN 1952	1er MAI 1953	7 MARS 1956	3 JUIL. 1956	26 AOÛT 1957	1er DÉC. 1958	15 MAI 1959	10 FÉVRIER 1960				24 OCTOBRE 1960			
										20M	24M	30M	40M	20M	24M	30M	40M
Winnipeg.....	Moline.....	19.2	1.83	1.83	1.90	1.93	2.12	2.19	2.18	1.96	1.87	1.77	1.59	1.96	1.87	1.77	1.59
	Toronto.....	1.64	1.61	1.83	2.08	2.06	2.14	2.33	2.30	2.26	2.26	2.26	2 26	2.21	2.21	2.21	2.21
		−.28	−.22	—	+.18	+.13	+.02	+.14	+.12	+.30	+.39	+.49	+.67	+.25	+.34	+.44	+.62
Saskatoon.....	Moline.....	2.67	2.50	2.50	2.51	2.56	2.81	2.81	2.61	2.55	2.55	2.46	2.24	2.54	2.54	2.45	2.23
	Toronto.....	2.42	2.44	2.75	2.76	2.75	2.88	3.38	3.35	3.06	3.06	3.06	3.06	2.99	2.99	2.99	2.99
		.25	−.06	+.25	+.24	+.19	+.07	+.57	+.74	+.51	+.51	+.60	+.82	+.45	+.45	+.54	+.76
Edomoton.....	Moline.....	3.21	3.06	3.06	2.98	3.07	3.33	3.41	3.21	3.12	3.12	3.03	2.81	3.10	3.10	3.01	2.79
	Toronto.....	2.91	2.91	3.32	3.25	3.26	3.42	4.02	3.99	3.64	3.64	3.64	3.64	3.58	3.58	3.58	3.58
		−.30	−.15	+.26	+.27	+.19	+.09	+.61	+.78	+.52	+.52	+.61	+.83	+.48	+.48	+.57	+.79

NOTE: Taux indiqués en cents par 100 livres.

SERVICE GÉNÉRAL DE L'EXPÉDITION,
17 FÉVRIER 1961.

TABLEAU COMPARATIF

PIÈCE 2

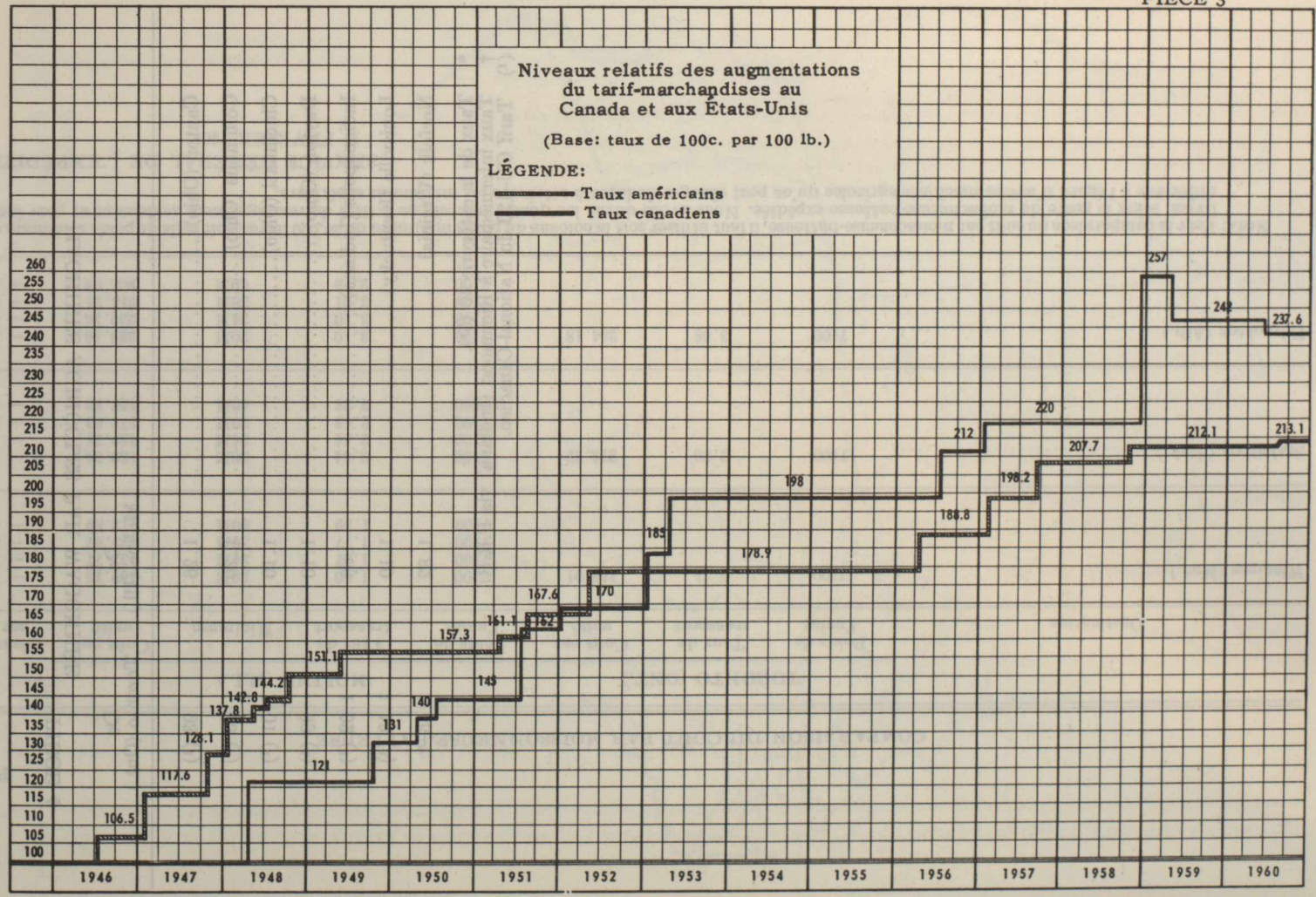
INDIQUANT LES TAUX FERROVIAIRES DONT BÉNÉFICIENT LES CONCURRENTS DEPUIS MOLINE (ILL.) COMPARATIVEMENT AUX TAUX FERROVIAIRES APPLIQUÉS DEPUIS TORONTO (ONT.)

—	28 JUIL. 1951	1er JUIN 1952	7 MARS 1956	3 JUIL. 1956	26 AOÛT 1957	1er DÉC. 1958	15 MAI 1959	10 FÉVRIER 1960 MINIMUM D'ENCOURAGEMENT				14 OCTOBRE 1960 MINIMUM D'ENCOURAGEMENT				Taux au delà modifiés (1) 1er AOÛT 1959	Taux au delà modifiés (2) 6 MAI 1960
								20M	24M	30M	40M	20M	24M	30M	40M		
De Moline (Ill.) à Winnipeg—																	
A Noyes	1.54	1.43	1.52	1.52	1.70	1.70	1.69	1.50	1.41	1.31	1.13	1.51	1.42	1.32	1.14		
Au delà	.38	.40	.38	.41	.42	.49	.49	x.46	x.46	x.46	x.46	x.45	x.45	x.45	x.45	.46	.45
Direct	1.92	1.83	1.90	1.93	2.12	2.19	2.18	1.96	1.87	1.77	1.59	1.96	1.87	1.77	1.59		
De Toronto	1.64	1.61	2.08	2.06	2.14	2.33	2.30	2.26	2.26	2.26	2.26	2.21	2.21	2.21	2.21		
De Moline (Ill.) à Saskatoon—																	
A Northgate	1.84	1.63	1.73	1.73	1.94	*1.80	*1.60	*1.60	*1.60	1.61	1.29	1.61	1.61	1.52	1.30		
Au delà	.83	.87	.78	.83	.87	1.01	1.01	x.95	x.95	x.95	x.95	x.93	x.93	x.93	x.93	.95	.93
Direct	2.67	2.50	2.51	2.56	2.81	2.81	2.61	2.55	2.55	2.46	2.24	2.54	2.54	2.45	2.23		
De Toronto	2.42	2.44	2.76	2.75	2.88	3.38	3.35	3.06	3.06	3.06	3.06	2.99	2.99	2.99	2.99		
De Moline (Ill.) à Edmonton—																	
A Northgate	1.84	1.63	1.73	1.73	1.94	*1.80	x1.60	*1.60	*1.60	1.51	1.29	1.61	1.61	1.52	1.30		
Au delà	1.37	1.43	1.25	1.34	1.39	1.61	1.61	x1.52	x1.52	x1.52	x1.52	x1.49	x1.49	x1.49	x1.49	1.52	1.49
Direct	3.21	3.06	2.98	3.07	3.33	3.41	3.21	3.12	3.12	3.03	2.81	3.10	3.10	3.01	2.79		
De Toronto	2.91	2.91	3.25	3.26	3.42	4.02	3.99	3.64	3.64	3.64	3.64	3.58	3.58	3.58	3.58		

x Les dates d'entrée en vigueur des taux canadiens au delà de la frontière internationale sont indiquées dans les colonnes 1 et 2.
* Taux combiné de Snowden—Taux à Snowden réduit en août 1958. Application permise du taux intermédiaire Northgate and Portal.

SERVICE GÉNÉRAL DE L'EXPÉDITION,
17 FÉVRIER 1961.

PIÈCE 3


Niveaux relatifs des augmentations du tarif-marchandises au Canada et aux États-Unis
(Base: taux de 100c. par 100 lb.)
LÉGENDE:
Taux américains
Taux canadiens
260
255
250
245
240
235
230
225
220
215
210
205
200
195
190
185
180
175
170
165
160
155
150
145
140
135
130
125
120
115
110
105
100
106.5
117.6
126.1
137.8
142.6
144.2
151.1
121
131
140
145
157.3
161.1
162
167.6
170
185
178.9
198
212
220
188.8
198.2
207.7
257
242
237.6
212.1
213.1
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960

PIÈCE 4

MACHINES AGRICOLES PAR WAGONNÉE

A	De Moline (Ill.)	De Toronto (Ont.)
Canton (Ohio)	1.26	.93 (1)
Columbus (Ohio)	1.20	.93 (1)
Cincinnati (Ohio)	1.10	1.01 (1)
Dayton (Ohio)	1.10	.99 (1) †
Indianapolis (Indiana)	.96	1.02 (1)
Louisville (Kentucky)	1.10	1.13 (1)
Norfolk (Virginia)	1.82	1.66 *

* Taux de la catégorie 40 (5e).
† Taux intermédiaire à Richmond (Indiana) via P.R.R.
(1) Tarif CU–120 du National-Canadien.

PIÈCE 5

COMPARAISON DU COÛT PAR MOISSONNEUSE-BATTEUSE

Destination	TORONTO (ONT.)			MOLINE (ILL.)				
	Poids de l'unité	Taux de transport	Coût par unité	Poids de l'unité	Taux de transport	Minimum	Coût par unité	Désavantage par unité
Winnipeg (Man.)	7100	2.21	156.91	7100	1.96	20M	139.16	– 17.75
				7100	1.87	24M	132.77	– 24.14
				7100	1.77	30M	125.67	– 31.24
				7100	1.59	40M	112.89	– 44.02
Saskatoon (Sask.)	7100	2.99	212.29	7100	2.54	20M	180.34	– 31.95
				7100	2.54	24M	180.34	– 31.95
				7100	2.45	30M	173.95	– 38.34
				7100	2.23	40M	158.33	– 53.96
Edmonton (Alb.)	7100	3.58	254.18	7100	3.10	20M	220.16	– 34.02
				7100	3.10	24M	220.16	– 34.02
				7100	3.01	30M	213.71	– 40.47
				7100	2.79	40M	198.09	– 56.09

NOTA: Pour la comparaison du coût par moissonneuse-batteuse, il faut utiliser soit la colonne du poids minimum de 20,000 livres, soit celle du poids minimum de 24,000 livres, selon le genre de moissonneuse-batteuse expédiée. Nous avons donné les quatre minimums à titre de renseignement seulement et pour indiquer la différence à l'égard d'autres machines agricoles qu'on peut charger de façon à atteindre les minimums supérieurs.

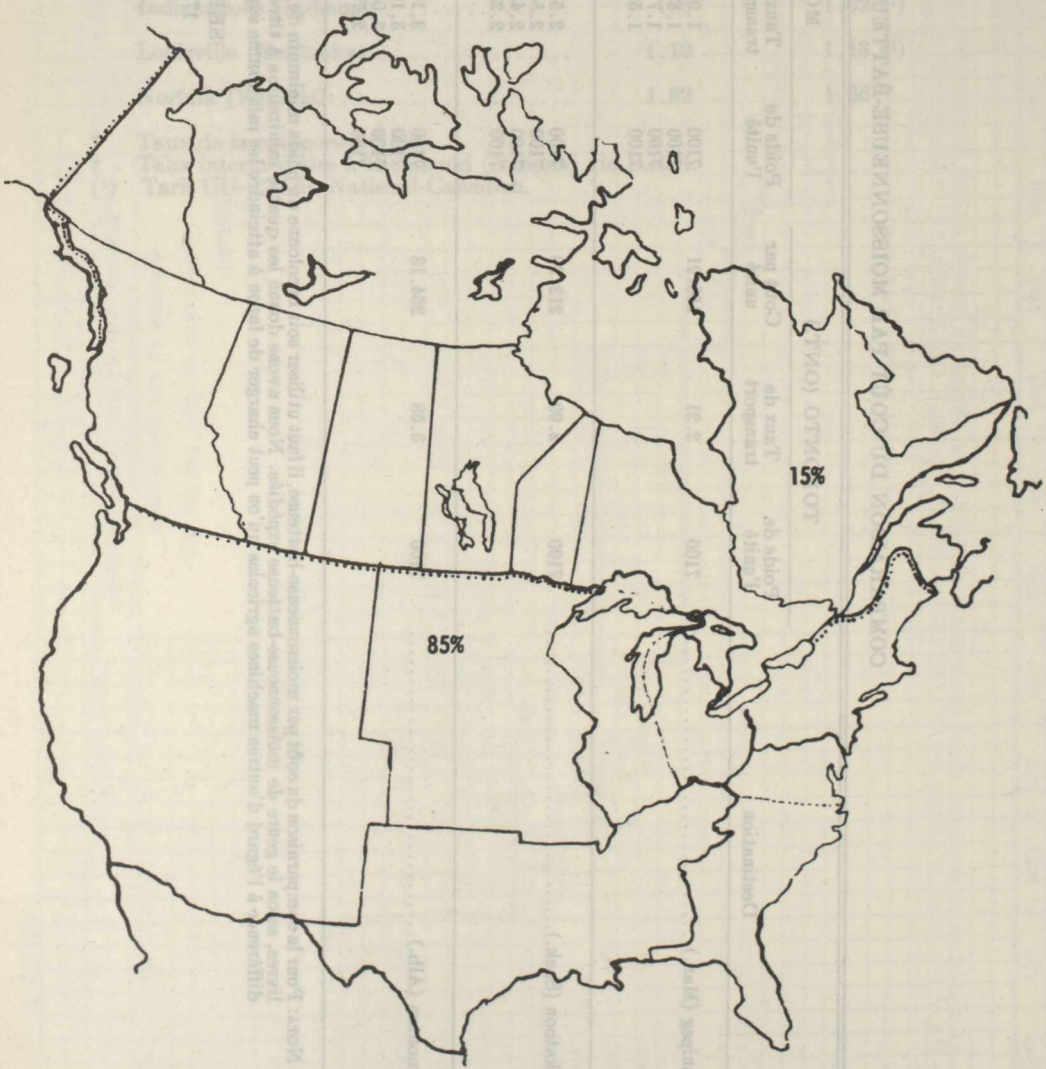
SERVICE GÉNÉRAL DE L'EXPÉDITION,
17 FÉVRIER 1961.

CARTE: Division approximative du marché canadien et américain des machines agricoles:

Favorable à l'industrie canadienne: 15%
Favorable à l'industrie américaine: 85%

PIÈCE 6

CARTE: Division approximative du marché canadien et américain des machines agricoles:
Favorable à l'industrie canadienne: 15%
Favorable à l'industrie américaine: 85%



TAUX PAR WAGONNÉE D'INSTRUMENTS ARATOIRES EXPÉDIÉS DE TORONTO, BRANTFORD ET WOODSTOCK, DE 1947 AU 1er MARS 1955

À	RB	Catégorie 6	Taux sur un produit désigné	8 avril 1948 71 21%	11 oct. 1949 72 8%	23 mars 1950 72A 7.4%	16 juin 1950 72B 3.4%	16 juin 1950 72B 20% (1)	26 juil. 1951 74 12%	11 fév. 1952 74A 4%	11 fév. 1952 74A 4% 17% (2)	1er mai 1952 76 −2.56% & 5.8¢ selon le taux	1er janv. 1953 74B 9%	16 oct. 1952 76A −2.50% & 5.85¢ selon le taux	16 mars 1953 74C 7%	16 oct. 1952 76A −2.5% & 5.8¢ selon le taux	1er mai 1953 76B −3.5% & 9.5¢
ATIKOKAN	44	.80		.97	1.05	1.13	1.17	1.16	1.30	1.35	1.36	1.27	1.48	1.38	1.58	1.48	1.43
BRANDON	116	1.16	.97½	1.18 1.40	1.27 1.51	1.36 1.62	1.41 1.68	1.42 1.68	1.88	1.96	1.97	1.86	2.15	2.04	2.30	2.18	2.12
CALGARY	182	1.79	1.66½	2.01 2.17	2.17 2.34	2.33 2.51	2.41 2.60	2.41 2.60	2.91	3.03	3.04	2.91	3.31	3.17	3.54	3.39	3.32
EDMONTON	182	1.79	1.63½	1.98 2.17	2.14 2.34	2.30 2.51	2.38 2.60	2.38 2.60	2.91	3.03	3.04	2.91	3.31	3.17	3.54	3.39	3.32
LETHBRIDGE	176	1.72	1.62½	1.97 2.08	2.13 2.25	2.29 2.42	2.37 2.50	2.36 2.50	2.80	2.91	2.93	2.80	3.19	3.05	3.41	3.27	3.20
REGINA	142	1.37	1.28	1.55 1.66	1.67 1.79	1.79 1.92	1.85 1.99	1.86 1.99	2.23	2.32	2.33	2.21	2.54	2.42	2.72	2.59	2.53
SASKATOON	154	1.49	1.39½	1.69 1.80	1.83 1.94	1.97 2.08	2.04 2.15	2.03 2.16	2.42	2.52	2.53	2.44	2.76	2.63	2.95	2.82	2.75
SWIFT-CURRENT	156	1.51	1.42½	1.72 1.83	1.86 1.98	2.00 2.13	2.07 2.20	2.06 2.20	2.46	2.56	2.57	2.45	2.80	2.67	3.00	2.87	2.80
WINNIPEG	84	1.01	.82½	1.00 1.22	1.08 1.32	1.16 1.42	1.20 1.47	1.20 1.46	1.64	1.71	1.71	1.61	1.86	1.75	1.99	1.88	1.83
YORKTON	136	1.30	1.20½	1.46 1.57	1.58 1.70	1.70 1.83	1.76 1.89	1.75 1.88	2.11	2.19	2.20	2.09	2.40	2.28	2.57	2.45	2.39
VANCOUVER	296	2.20		2.66	2.87	3.08	3.18	3.19	3.57	3.71	3.73	3.58	4.07	3.91	4.35	4.18	4.10

(1) Le 16 juin 1950, il y a eu une augmentation de 3.4 p. 100, mais il ne fallait pas excéder de 20 p. 100 le taux en vigueur avant le 10 octobre 1949.

(2) Le 11 février 1952, augmentation de 4 p. 100, mais il ne fallait pas excéder de 17 p. 100 le taux en vigueur avant le 25 juillet 1951.

NOTA: Jusqu'au 29 octobre 1952, poids minimum: 24,000 livres. Après le 30 octobre 1952, poids minimum des machines agricoles: 24,000 livres (wagons couverts).
Presses à fourrage, moissonneuses-batteuses (wagons à plateformes):
Wagons n'excédant pas 41′ 8″: 18,000 livres.
Wagons de plus de 41′ 8″: 20,000 livres.

SERVICE GÉNÉRAL DE L'EXPÉDITION,
8 FÉVRIER 1961.

PIÈCE 7A

TAUX PAR WAGONNÉE D'INSTRUMENTS ARATOIRES EXPÉDIÉS DE TORONTO, BRANTFORD ET WOODSTOCK, DU 1er MARS 1955 À LA PRÉSENTE DATE

À	RB	1er mars 1955 4 G	% aug. ou dim.	3 juil. 1956 83 7%	76B	1er janv. 1957 83A 4%	Janv. 1957 83A 11% (1)	76B	1er mars 1957 76B Sup. 4 +2¢	1er août 1958 Sup. 30 4 G	76B	76B +2¢	1er déc. 1958 84 17%	76B	76B +2¢	1er mars 1959 76B −3¢	1er aout 1959 84A 10%	76B −1¢	1er déc. 1959 76C −4.72% & 15¢	6 mai 1960 84A Sup. 1	76C
ATIKOKAN	220	1.68	+1.8%	1.80	1.64	1.87	1.86	1.70	1.72	1.86	1.70	1.72	2.18	2.01	2.03	2.00	2.05	1.87	1.80	2.01	1.77
BRANDON	364	2.26	+6.6%	2.42	2.24	2.52	2.51	2.33	2.35	2.50	2.32	2.34	2.93	2.73	2.73	2.70	2.75	2.55	2.47	2.70	2.42
CALGARY	630	3.32	—	3.55	3.33	3.69	3.69	3.47	3.49	3.68	3.46	3.48	4.31	4.06	4.08	4.05	4.05	3.80	3.71	3.97	3.63
EDMONTON	614	3.25	+2.2%	3.48	3.26	3.62	3.61	3.39	3.41	3.62	3.40	3.42	4.24	4.00	4.02	3.99	3.98	3.74	3.64	3.91	3.58
LETHBRIDGE	598	3.19	− .3%	3.41	3.20	3.55	3.54	3.32	3.34	3.54	3.32	3.34	4.14	3.90	3.92	2.89	3.89	3.65	3.56	3.82	3.49
REGINA	454	2.62	+3.6%	2.80	2.61	2.91	2.91	2.71	2.73	2.90	2.70	2.72	3.16	2.95	2.97	2.94	3.19	2.97	2.89	3.13	2.83
SASKATOON	490	2.76	+ .4%	2.95	2.75	3.07	3.06	2.89	2.88	3.06	2.86	2.88	3.58	3.36	3.38	3.35	3.37	3.15	3.06	3.30	2.99
SWIFT-CURRENT	508	2.83	+1.1%	3.03	2.83	3.15	3.14	2.94	2.96	3.14	2.94	2.96	3.44	3.22	3.24	3.21	3.45	3.22	3.14	3.39	3.08
WINNIPEG	319	2.08	+13.7%	2.23	2.06	2.32	2.31	2.13	2.15	2.30	2.12	2.14	2.48	2.30	2.33	2.30	2.53	2.34	2.26	2.48	2.21
YORKTON	436	2.54	+6.3%	2.72	2.53	2.83	2.82	2.63	2.65	2.82	2.63	2.65	3.08	2.88	2.90	2.87	3.10	2.89	2.80	3.05	2.76
VANCOUVER	818	4.07	− .7%	4.35	4.10	4.52	4.52	4.27	4.29	4.52	4.27	4.29	5.00	4.73	4.75	4.72	4.97	4.69	4.59	4.88	4.50

(1) Le 1er janvier 1957, il y a eu une augmentation de 4 p. 100, mais il ne fallait pas excéder de 11 p. 100 le taux en vigueur avant le 2 juillet 1956.

NOTA: Jusqu'au 29 octobre 1952, poids minimum: 24,000 livres. Après le 30 octobre 1952, poids minimum des machines agricoles: 24,000 livres (wagons couverts).
Presses à fourrage, moissonneuses, batteuses (wagons à plateformes):
Wagons n'excédant pas 41′ 8″: 18,000 livres.
Wagons de plus de 41′ 8″: 20,000 livres.

SERVICE GÉNÉRAL DE L'EXPÉDITION,
8 FÉVRIER 1961.

Pièce 8

Massey-Ferguson Limited

Bureau central, Toronto 3 (Canada)

Le 15 décembre 1958

A l'honorable A. J. Brooks
Ministre des Affaires des anciens combattants
Édifice du Parlement
Ottawa (Canada)

Monsieur,

Nous vous rappelons respectueusement l'ordonnance 96300 de la Commission des transports qui accordait aux chemins de fer canadiens une augmentation de 17 p. 100 des taux de chemins de fer. Cette augmentation a reçu l'approbation du cabinet fédéral et a été mise en vigueur le 1er décembre 1958.

Nous avons appris que deux comités ont été institués, l'un pour étudier le régime d'ensemble du tarif-marchandises, et l'autre pour présenter un plan visant à réduire la répercussion de cette dernière augmentation sur des industries ou des régions déterminées. Nous croyons savoir que vous êtes président de ce dernier comité.

Dans l'enquête de la Commission royale, MM. J. D. Woods et Gordon ont fait rapport sur l'industrie des machines agricoles. Nous désirons citer les alinéas 1 et 2 de la page 22 de ce rapport.

> «Cette évaluation dénote que, à l'égard des prix de transport vers l'extérieur, l'industrie des machines agricoles des États-Unis jouit d'un avantage dans les trois quarts du marché réuni États-Unis-Canada alors que l'industrie du Canada en a dans le quart de ce même marché.
>
> «La carte de l'appendice VI indique que tout le Canada entre dans la région d'où les frais de transport vers l'extérieur sont à l'avantage de l'industrie canadienne. A vrai dire, l'ouest du Canada est beaucoup plus rapproché du centre de l'industrie des États-Unis, situé à Davenport-Moline, en Iowa, qu'au centre de l'industrie canadienne des environs d'Hamilton, en Ontario. Malgré cela, les frais de transport, vers la majorité des centres de l'ouest du Canada à partir d'Hamilton, sont depuis 1919 un peu moins élevés que ceux à partir de Davenport-Moline.»

Ce rapport a été publié en 1956; cependant, les données servant à sa préparation ont dû provenir des taux en vigueur antérieurement à cette époque, car, selon les renseignements que nous possédons, l'industrie canadienne des machines agricoles était déjà désavantagée en 1956. Après ce rapport, les chemins de fer canadiens ont obtenu les augmentations suivantes:

3 juillet 1956:	ordonnance 89030 de la Commission: augmentation de 7 p. 100.
1er décembre 1958:	ordonnance 90447 de la Commission: augmentation de 11 p. 100.
1er janvier 1957:	ordonnance 96300 de la Commission: augmentation de 17 p. 100.

A l'intérieur des États-Unis et à l'égard des taux internationaux, les majorations suivantes ont eu lieu pendant la même période:

Tarif X-196A (7 mars 1956): 6 p. 100.
Tarif X-206 (28 décembre 1956): 7 p. 100.
Tarif X-206A (26 août 1957): (augmentation X-206 de 7 p. 100 annulée et 14 p. 100 ajoutés).
Tarif X-213 (1er fév. 1958): 3 p. 100.

Quand la dernière augmentation des États-Unis est entrée en vigueur dans le tarif X-212, les instruments aratoires ont été spécifiquement exclus de l'augmentation générale de 2 ou 3 p. 100 selon la catégorie.

Lors de la hausse du 3 juillet 1956, les taux avaient été graduellement relevés au point qu'ils avantageaient la région de Davenport-Moline.

Cette dernière augmentation a pour effet de relever encore plus le pourcentage du marché et du territoire dans lesquels nous sommes désavantagés. A titre d'exemple, nous donnons à l'appendice 1 les taux actuels de Moline à deux endroits de l'Ouest canadien par comparaison avec les taux à partir de Toronto pour les années 1956, 1957 et 1958; ils indiquent les changements qui se sont produits. Nous indiquons également les frais de transport par moissonneuse-batteuse.

Nous considérons que ces augmentations uniformes effectuées au Canada au cours des dernières années constituent une mauvaise méthode à employer à l'égard de toutes les marchandises, car certaines matières brutes fondamentales et certains produits ouvrés ne peuvent être l'objet de telles hausses et soutenir quand même la concurrence. La dernière en date signifie de fait que, en tant que manufacturiers canadiens de machines agricoles, nous ne pouvons concurrencer les fabricants des États-Unis dans le territoire situé à l'ouest d'Atikokan (Ontario).

Au contrecoup des augmentations du tarif-marchandises s'ajoute le prix du change du dollar canadien à payer sur les expéditions aux États-Unis et qui constitue pour notre société un désavantage supplémentaire dans la lutte qu'elle doit livrer à ses concurrents américains.

Nous soumettons ces faits à votre attention et envoyons des copies de cette lettre aux membres de votre comité pour qu'ils connaissent notre position lorsque vous étudierez l'ensemble de la situation.

Veuillez agréer, Monsieur, l'assurance de nos meilleurs sentiments.

MASSEY-FERGUSON LIMITED

Le directeur général du service de l'expédition,
L. J. Child.

LJC/nj
Copie à: Hon. D. M. Fleming (ministre des Finances)
Hon. G. M. Hees (ministre des Transports)
Hon. D. Harkness (ministre de l'Agriculture)
Hon. A. Hamilton (ministre du Nord canadien)
Hon. R. O'Hurley (ministre de la Production de défense)
Hon. G. Churchill (ministre du Commerce)

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
NOV 24 196
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT DE L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 6

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU MARDI 2 MAI 1961

TÉMOINS:

Représentant la *Massey-Ferguson Limited:* MM. T. J. Emmert, vice-président; W. J. Forsyth, directeur général des ventes; N. H. Penney, contrôleur; D. W. H. Denton, directeur du personnel et des relations industrielles; J. G. Kingsmill, contrôleur adjoint; L. J. Child, directeur général de l'expédition; R. M. Snelgrove, chef du contentieux, et H. L. Kickey, directeur général des relations extérieures.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
24990-4—1

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: MM. Paul Lahaye et C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Horner (*Jasper-Edson*)
Horner (*The Battlefords*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—(60).

(Quorum 15)

Le secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAL

MARDI 2 mai 1961
(11)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 2 heures 30 de l'après-midi; au fauteuil le président, M. James A. McBain.

Présents: MM. Clermont, Cooper, Danforth, Doucett, Drouin, Fane, Forgie, Gundlock, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*The Battlefords*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Kindt, Knowles, Korchinski, McBain, Milligan, Muir (*Lisgar*), Nasserden, Noble, Peters, Phillips, Racine, Rapp, Régnier, Ricard, Rompré, Smallwood, Southam, Tardif, Thomas, Thompson, Tucker, Villeneuve et Webb—37.

Aussi présents: représentant la «Massey-Ferguson Limited», M. T. J. Emmert, vice-président (activité en Amérique du Nord); M. W. J. Forsyth, directeur général des ventes au Canada; M. N. H. Penney, contrôleur; M. D. W. H. Denton, directeur du personnel et des relations industrielles; M. J. G. Kingsmill, contrôleur adjoint et analyste financier; M. L. J. Child, directeur général de l'expédition; M. R. M. Snelgrove, chef du contentieux et H. L. Hickey, directeur général des relations extérieures.

Le président cite des extraits de la quatrième édition de Beauchesne, de la quatrième édition de Bourinot et de la seizième édition de May sur le comportement des témoins comparaissant devant un comité de la Chambre des communes.

L'interrogatoire des représentants de la *Massey-Ferguson Limited* se continue.

A 5 heures 5 de l'après-midi, le Comité suspend la séance jusqu'à 7 h. 30.

SÉANCE DU SOIR
(12)

La séance est reprise à 7 heures 40; au fauteuil, le président M. James A. McBain.

Présents: MM. Badanai, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Cooper, Danforth, Fane, Gundlock, Hales, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Horner (*The Battlefords*), Howe, Knowles, Korchinski, Lahaye, McBain, Milligan, Montgomery, Nasserden, Pascoe, Peters, Phillips, Racine, Régnier, Rompré, Smallwood, Southam, Thomas, Thompson, Tucker, Villeneuve et Webb—34.

Aussi présents: les mêmes que l'après-midi.

Le président remet à M. Emmert une lettre faisant officiellement part à la *Massey-Ferguson Limited* des résolutions adoptées par le Comité le lundi 1er mai.

L'interrogatoire des représentants de la *Massey-Ferguson Limited* est repris et terminé.

Le président, au nom du Comité, remercie les représentants de la *Massey-Ferguson Limited* de leur présence.

M. Emmert demande au Comité la permission d'ajouter quelques mots en guise de conclusion; le Comité agrée sa demande.

M. Emmert, au nom de la *Massey-Ferguson Limited,* invite les membres du Comité à visiter, aux frais de la compagnie, les établissements et le centre d'essais mécaniques de la compagnie à Toronto. Le président remercie M. Emmert de cette invitation et dit que le Comité l'examinera.

A 10 heures 25 du soir, le Comité s'ajourne à 9 heures 30 du matin le lundi 8 mai.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons

TÉMOIGNAGES

MARDI 2 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, avant que le Comité commence son travail, je voudrais citer certaines sommités parlementaires en ce qui concerne le comportement des témoins qui comparaissent devant un comité de la Chambre des communes.

D'abord, dans la quatrième édition de Beauchesne, à la page 241:

> 295. (2) Un comité n'est pas autorisé à punir un de ses membres ou une autre personne qui, par des paroles blessantes ou une conduite méprisante ou, dans le cas d'un témoin, par le refus de témoigner ou le recours au mensonge, fait outrage au comité; mais ce dernier doit se borner à signaler ces délits à la Chambre à des fins de censure.

Deuxièmement, dans la quatrième édition de Bourinot, à la page 482:

> IX. Les témoins devant un comité choisi.—
>
> Si un témoin refuse de comparaître après avoir été assigné par le président, il est fait part de sa conduite à la Chambre et ordre lui est immédiatement donné de se présenter à la barre, ou devant le comité *q*). S'il refuse encore d'obtempérer, «ordre peut être donné au sergent d'armes d'aller le quérir, et à l'Orateur d'émettre un mandat en conséquence, ou bien il peut être déclaré coupable d'une violation de privilège, et ordre peut être donné au sergent d'armes de procéder à la prise de corps» *r*). On a recours à des procédures semblables quand un témoin refuse de répondre à des questions *s*).

Troisièmement, dans la 16e édition de May, à la page 674:

> Récalcitrance de témoins devant les comités choisis.—Si un témoin refuse de répondre à une question qui lui a été convenablement posée, ou d'obtempérer à l'Ordre de produire un document, le cas est habituellement soumis à la Chambre. La coutume veut que la Chambre ordonne alors au témoin récalcitrant de se présenter à la barre, où l'Orateur l'exhorte à répondre à toutes questions que le comité peut lui poser *o*).

Enfin, dans la 16e édition de May, à la page 674, voici un autre extrait montrant l'étendue de l'autorité que possède un comité interrogeant un témoin:

> Cependant, un témoin est tenu de répondre à toutes les questions que le comité juge à propos de lui poser *f*), et il ne peut pas s'excuser en prétendant, par exemple, qu'il s'exposera ainsi à une poursuite civile *g*), qu'il a juré de ne pas révéler ce qu'on lui enjoint de dire *h*), ou que les renseignements demandés lui ont été communiqués sous le secret professionnel, par exemple lorsqu'un avocat est appelé à révéler les secrets de son client *i*), ou que son avocat lui a dit qu'il ne peut pas répondre sans courir le risque de s'incriminer lui-même ou de s'exposer à une poursuite civile *k*), ou de se causer un préjudice comme défendeur dans une cause pendante *l*), motifs dont certains seraient acceptés comme excuses valides par une cour de justice. Un témoin ne peut pas non plus refuser de produire des documents qui sont en sa possession en alléguant que, tout en étant en sa possession, ces documents lui ont été confiés par un client qui lui a interdit de les révéler sans son autorisation expresse *m*).

Avez-vous des observations à faire sur les extraits dont je viens de donner lecture? Je les ai cités parce que, comme vous vous en souvenez, on a exprimé des doutes, hier, sur l'étendue des pouvoirs du Comité, et j'espère que ces doutes se trouvent maintenant dissipés dans une certaine mesure.

M. T. J. EMMERT (*vice-président, Massey-Ferguson Limited*): Monsieur le président, puis-je poser une question? Si j'ai bien compris, il s'agit dans tout cela d'un comité choisi. Ce comité-ci est-il un comité choisi?

Le PRÉSIDENT: Il s'agit bien d'un comité choisi. Cela ne fait aucun doute. Tous les comités permanents, selon moi, sont des comités choisis.

M. EMMERT: N'y a-t-il aucune différence entre un comité permanent et un comité choisi?

M. GUNDLOCK: Les comités permanents sont des comités choisis, par opposition au comité plénier.

M. EMMERT: Êtes-vous de cet avis, monsieur Snelgrove?

Le PRÉSIDENT: Me permettez-vous d'expliquer ce qu'est un comité choisi? Il est choisi parmi tous les membres de la Chambre. Notre Comité permanent compte 60 membres, tous choisis parmi l'ensemble des membres de la Chambre. C'est pourquoi on l'appelle comité choisi.

M. SNELGROVE: Monsieur le président, je ne cherche qu'à rectifier une impression qu'on avait peut-être donnée jusqu'ici et vous me reprendrez si je fais erreur, mais il me semble qu'un comité permanent est un comité qui continue d'exister une fois créé par la Chambre, et qu'un comité choisi est d'ordinaire un comité formé en vue d'une tâche particulière. Une fois cette tâche accomplie, il est dissous. Je lis dans les comptes rendus publiés que ce comité-ci s'appelle le comité permanent de l'agriculture et de la colonisation. Je ne trouve pas le qualificatif ni le mot «choisi» dans cette description. Nous voulons simplement des éclaircissements.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous vu une mention quelconque d'un comité choisi?

M. SNELGROVE: Aucune, monsieur le président. Pas dans ces comptes rendus.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser là-dessus? Je crois que nous devrions probablement reprendre notre travail là où nous l'avions interrompu hier soir, alors que j'avais donné la parole à M. Thomas.

M. THOMAS: La mémoire me fait quelque peu défaut en ce qui a trait aux questions que je vais poser. Tout d'abord, au sujet du mandat de crédit, aux pages 11 et 20, voici ce que je voudrais savoir: cela restreint-il les facilités de crédit ou bien est-ce que de meilleures facilités de crédit tendraient à réduire les prix exigés des usagers de machines agricoles? Ce qui inspire ma question, c'est qu'on sous-entend, je crois, vers la dixième ligne au sommet de la page 11, que les cultivateurs achètent de plus en plus à crédit. Il est dit ensuite que cette circonstance a inévitablement pour effet d'augmenter les montants qu'un dépositaire doit immobiliser en magasijn, d'augmenter les frais de distribution et les frais d'installations de service. Je ne discerne là aucun lieu de cause à effet. Et à la page 20, il est fait mention de la Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, d'apports à l'économie agricole et, là non plus, je ne vois rien qui puisse influer sur les prix des machines agricoles. C'est pourquoi je pose cette question. M. Emmert pourrait-il commenter ou éclaircir ces affirmations? A son avis, si le crédit était plus abondant, est-ce que les prix des machines agricoles tendraient à baisser?

M. EMMERT: Monsieur Thomas, si vous me le permettez, je répondrai à la deuxième partie de votre question, c'est-à-dire celle qui se rapporte à la page 20, où l'on fait mention des prix des machines agricoles. J'avoue que ce passage est obscur. A notre point de vue, si la vente au détail était mieux

financée, les clients seraient mieux en mesure de se procurer le matériel dont ils ont besoin, ce qui aurait pour effet d'augmenter la quantité de matériel vendue par les manufacturiers. Naturellement, la quantité exerce une influence prépondérante sur les prix. A mesure qu'elle augmente, les prix de revient baissent. Les charges fixes se trouvent réparties sur un plus grand nombre d'unités. J'ai expliqué hier, si vous vous en souvenez, que nous n'étions pas en affaires pour acheter des reconnaissances de dette. Nous avons établi ces trois filiales de crédit pour la vente au détail avec la seule intention de fournir à nos dépositaires un instrument de vente, et nous avons la forte et sincère conviction que nous rendons aussi service à nos clients en leur fournissant un moyen de se procurer du matériel qu'ils ne pourraient peut-être pas obtenir autrement. Il s'ensuit, je pense, qu'ils ne seraient pas intéressés à acheter du matériel si l'acquisition de ce matériel ne leur semblait pas avantageuse.

M. THOMAS: Monsieur Emmert, êtes-vous d'avis que les moyens actuels de crédit n'ont aucun effet sur le coût des machines agricoles?

M. EMMERT: Non, monsieur Thomas, je ne suis pas de cet avis, car je crois que, sans un crédit suffisant, la quantité de matériel agricole achetée par les clients diminuerait, et que la quantité influe grandement sur les prix.

M. THOMAS: Vous dites que les cultivateurs canadiens n'ont pas assez de crédit actuellement pour l'achat de machines?

M. EMMERT: Je ne suis pas compétent pour dire s'ils en ont assez ou non. Le plus que je puisse faire est de répéter les chiffres que j'ai cités hier au Comité sur l'augmentation de l'usage qu'on fait des services offerts par nos filiales qui s'occupent d'avances de fonds.

M. THOMAS: Ce que nous voulons connaître ici, je pense, c'est votre opinion quant au degré de disponibilité. Peut-être consentirez-vous à exprimer simplement votre opinion personnelle fondée sur l'expérience acquise à la *Massey-Ferguson Company.*

M. EMMERT: En fût-il autrement, à mon avis, et je me fonde sur l'usage qu'on fait des facilités de paiement offertes par la société, les cultivateurs seraient privés de ce qu'ils tiennent pour des facilités de crédit suffisantes.

M. THOMAS: En outre, vu que le nombre des machines achetées diminuerait les prix s'en ressentiraient et monteraient. Est-ce exact?

M. EMMERT: Non. Je dirais plutôt que des facilités suffisantes de paiement, en permettant aux cultivateurs de s'équipper s'ils le désirent, tendent à augmenter le volume des ventes et, par conséquent, à stabiliser les prix, qui devraient être majorés si le volume était moindre.

M. THOMAS: C'est ce que je veux dire. Êtes-vous d'avis qu'ils n'ont pas actuellement de facilités suffisantes de paiement, c'est-à-dire un crédit suffisant pour acheter des machines et que, par conséquent, le volume des achats n'est pas ce qu'il pourrait être?

M. EMMERT: C'est exact.

M. THOMAS: Par conséquent, les prix des machines tendent actuellement à monter à cause de l'insuffisance du crédit?

M. EMMERT: J'ai ajouté, cependant, monsieur Thomas, que nos facilités de paiement semblent avoir comblé la lacune. C'est pour cela que nous les avons établies.

M. THOMAS: Une autre question, monsieur Emmert. Est-ce que les facilités de paiement fournies par la *Massey-Ferguson* augmentent de quelque façon le prix, en y ajoutant des frais de service?

M. EMMERT: Non. Nous avons exposé, hier, le simple taux absolu d'intérêt que portent nos contrats de vente au détail. Nous avons dit que, du point de vue du taux d'intérêt, et je puis ajouter aussi de la durée des versements, nos conditions étaient tout à fait de nature à affronter la concurrence

de n'importe quelles autres conditions offertes. Nous avons ajouté qu'elles étaient plus favorables que les conditions qu'un client peut obtenir en ce qui concerne l'achat d'automobiles ou d'articles de ménage. Il n'est pas tenu compte de l'activité de la société de financement dans le prix d'une machine agricole. Cela devient une transaction distincte entre notre dépositaire et notre client. C'est le prix que le client paie et, quel que soit le marché conclu entre le revendeur et le client, le prix demeure le même, que ce dernier paie à tempérament ou qu'il paie comptant, dans les limites des possibilités propres du revendeur.

M. THOMAS: J'ai une autre question à poser à propos de l'énoncé que je trouve à la page 23 du mémoire, près de la fin du dernier paragraphe. Le mémoire dit:

> Nous ne sommes pas en désaccord avec la conclusion du rapport Woods-Gordon (page 37) où il est dit que la *Massey-Ferguson* «avec ses importantes entreprises de fabrication tant au Canada qu'aux États-Unis sera en mesure de choisir l'endroit de toute expansion en tenant compte des conditions relatives au coût de production et au marché à ce moment-là». Nous reconnaissons aussi que les sociétés établies aux États-Unis profitent indiscutablement de leur situation avantageuse dans le marché nord-américain où les ventes sont volumineuses. Des événements défavorables par rapport aux taux de transport ou à nos taux de salaire pourraient rendre l'expansion en Amérique du Nord de nos moyens de production impossible du point de vue économique.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai certaines questions à poser à propos du financement.

M. THOMAS: Il y a certaines conclusions très graves à tirer de ce passage du mémoire et j'aimerais à obtenir des renseignements un peu plus précis. Dans le mémoire, vous dites:

> Des événements défavorables par rapport aux taux de transport ou à nos taux de salaire pourraient rendre l'expansion en Amérique du Nord de nos moyens de production impossible du point de vue économique.

M. EMMERT: Oui.

M. THOMAS: Alors, est-ce qu'une réduction des frais de transport tendrait à augmenter la fabrication de machines agricoles au Canada par votre société?

M. EMMERT: Oui.

M. THOMAS: Je passe à la question du prix de la main-d'œuvre. Est-ce qu'une augmentation des frais de main-d'œuvre tendrait à diminuer la fabrication de machines agricoles par votre société au Canada?

M. EMMERT: Oui.

M. THOMAS: Est-ce qu'une diminution des frais de main-d'œuvre tendrait à augmenter la fabrication de machines agricoles par votre société au Canada?

M. EMMERT: Oui.

M. THOMAS: Il y a un autre passage. A la page 21 . . .

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je ne désire pas interrompre, mais nous avons sauté du financement au transport et, maintenant, nous sautons à la maind'œuvre. Hier, nous posions des questions sur le même sujet jusqu'à ce qu'il fût épuisé. Aujourd'hui, il semble que nous battons la campagne en tous sens. Cela va-t-il continuer?

Le PRÉSIDENT: Je permets à un membre du Comité, quand il a une question à poser, de la faire suivre de diverses questions; d'autres membres peuvent

intervenir en posant des questions supplémentaires. Je crois que vous avez une question supplémentaire à poser et vous aurez la parole dès que M. Thomas aura fini.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne dis pas cela pour moi-même. Je songe au compte rendu quand il paraîtra. Ce sera un mélange incohérent. Si nous abordions les différents sujets dans l'ordre où ils se présentent—l'aspect financier, l'aspect technique, la recherche, la distribution, la main-d'œuvre et le transport —nous aurions sûrement une continuité quelconque dans le compte rendu.

M. THOMAS: Parlons des taux de salaires; à la page 3, l'appendice «E» mentionne les taux de salaires. La *Massey-Ferguson* paie en moyenne $2.19 l'heure à ses employés. Dans l'industrie des machines agricoles au Canada, la moyenne est de $2.13; dans celle des articles d'usage courant, elle est de $1.97; dans celle du matériel de transport, $2.09; dans celle des produits de fer et d'acier, $2.09; dans l'ensemble des industries manufacturières au Canada, elle est de $1.82. Voici la question que je veux poser. Pourquoi la *Massey-Ferguson* paie-t-elle à ses employés un taux moyen de $2.10 l'heure tandis que le taux moyen de l'ensemble des industries manufacturières au Canada est de $1.82? On y a déjà jeté un peu de lumière sur cette question. Dans un récent communiqué aux journaux, M. Eugene Forsey, conseiller économique du Congrès canadien du travail, a fait observer que les syndicats n'étaient pas entièrement responsables des augmentations de salaires, que les compagnies manufacturières avaient majoré les salaires et portaient une part de la responsabilité de l'augmentation des salaires.

Or, pouvez-vous nous dire, monsieur Emmert, pourquoi la *Massey-Ferguson Company* a jugé nécessaire de verser des salaires supérieurs aux autres salaires payés dans l'industrie canadienne, étant donné qu'on a dit hier que cette compagnie était en affaires pour réaliser des bénéfices, ce que nous avons trouvé facile à comprendre? Pouvez-vous expliquer encore mieux pourquoi vous payez des salaires plus élevés que les salaires des autres industries en général?

M. EMMERT: Monsieur le président et monsieur Thomas, quand on compare notre moyenne horaire de $2.19 à la moyenne horaire de $1.82 de tous les manufacturiers, il s'agit d'une différence de 37c. l'heure. Je crois qu'il y a deux raisons principales expliquant pourquoi *Massey-Ferguson* paie un taux plus élevé que l'ensemble de l'industrie. En premier lieu, comme M. Denton l'a dit hier, nos employés rémunérés à l'heure sont tous syndiqués; ils sont tous membres d'un syndicat. Au Canada, ils sont tous, ou à peu près tous, membres d'un même syndicat, les *United Automobile Workers*. Ce syndicat est très puissant. Il possède une formidable puissance de négociation. Notre entreprise est heureuse de n'avoir eu, depuis quelque temps du moins, qu'un seul arrêt de travail. Mais pour éviter les arrêts de travail, il nous a fallu rester raisonnablement proches, je crois, des revendications du syndicat représentant nos employés.

La deuxième raison pour laquelle les taux de la *Massey-Ferguson* sont peut-être plus élevés que ceux d'un secteur mieux comparable de l'industrie, c'est-à-dire les autres manufacturiers de machines agricoles, c'est, comme on l'a dit hier, que nous avons trois grands modes de rémunération pour nos employés: le taux journalier pur et simple, la journée mesurée et le régime de primes au rendement. Ce dernier n'a qu'un seul but: obtenir un meilleur rendement d'un outillage donné par la production d'un plus grand effort—rien d'exagéré—mais un plus grand effort de la part de l'employé. S'il le fournit, il est rémunéré à un taux plus élevé que l'homme travaillant au taux journalier pur et simple. Ces deux facteurs vous donnent l'explication. Monsieur Denton, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. DENTON: Je crois que les chiffres que vous avez cités étaient des moyennes nationales, ce qui est tout à fait légitime. L'emplacement géographique est, cependant, un facteur dont il nous faut tenir compte.

M. EMMERT: C'est un point très important.

M. THOMAS: Est-ce que la moyenne de $2.19 l'heure comprend ces primes?

M. DENTON: Oui. Elle comprend tous les gains.

M. THOMAS: Et les avantages supplémentaires?

M. DENTON: Les avantages supplémentaires ne sont pas comptés.

M. THOMAS: Vous prenez un nombre «x» d'employés et vous divisez par ce nombre le total qui leur a été payé pour tant d'heures de travail, et le total gagné comprend tout, même les primes au rendement?

M. DENTON: Ce sont les montants directement payés aux employés, mais ils ne comprennent pas les avantages supplémentaires, comme la participation de la société à la caisse de retraite.

M. EMMERT: Monsieur Thomas, un autre mot d'explication. Nous ne parlons ici que des produits que notre société fabrique au Canada, surtout des moissonneuses-batteuses et des presses à foin; ces gros appareils sont à peu près entièrement fabriqués au Canada. Nous avons une fonderie, une usine d'emboutissage et nous partons de l'acier brut dans bien des cas. Il en résulte que notre compagnie a une forte proportion de travailleurs spécialisés, surtout dans l'utilisation des machines-outils. Or, une abondance de travailleurs spécialisés dans toute entreprise tend à relever la moyenne des taux horaires. Vous admettrez, je crois, monsieur Denton, que notre proportion de travailleurs spécialisés par rapport aux travailleurs affectés aux chaînes de montage est plus forte que celle de la plupart des autres compagnies.

M. THOMAS: Voulez-vous bien vous reporter à ce qu'il est dit au sommet de la page 27 de votre mémoire?

> Nous pouvons corroborer les conclusions du rapport Woods-Gordon d'après lequel notre société, en élaborant ses plans pour l'avenir, devra examiner attentivement les avantages qui découlent du coût de la main-d'œuvre canadienne pour une entreprise exploitée au Canada, au regard des avantages en matière de transport et autres d'une entreprise exploitée aux États-Unis.

Vous avez mentionné les frais de transport et les avantages de l'emplacement. Je crois que cela nous a été expliqué hier. Par exemple, il est plus avantageux pour un fabricant de machines agricoles d'être placé dans la région de Chicago, en Illinois, qu'à Toronto ou à Hamilton, villes qui sont plus éloignées des grandes zones agricoles du continent nord-américain. Vous parlez du transport et des autres avantages qu'il y a d'être aux États-Unis. Quels sont ces autres avantages, en plus du transport?

M. EMMERT: Monsieur Thomas, certains des autres avantages ne sont pas aussi faciles à définir que ceux que représentent le transport et la main-d'œuvre mais, à nos yeux, il y en a plusieurs. Par exemple, l'expérience nous a montré que les moyens de fabrication coûtent moins cher aux États-Unis qu'au Canada. La raison en est bien simple. La plupart des manufacturiers d'outillage industriel sont aux États-Unis. Presque tout le matériel importé au Canada pour la construction d'une nouvelle usine est assujetti aux droits de douane. Il se fait beaucoup plus de construction aux États-Unis et, bien que les salaires soient plus élevés là-bas dans l'industrie de la construction, il est possible d'obtenir une usine à un prix moindre qu'au Canada dans la région qui nous intéresse. Chicago et ses environs offrent des avantages marqués parce que si toute votre entreprise est au centre du marché, les gens parmi lesquels la compagnie puise ses employés sont beaucoup plus familiers avec cette industrie agricole que les

gens de Toronto ou de Hamilton, mettons. Certains avantages sont assez nébuleux, mais il faut quand même en tenir compte avant de prendre une décision. L'élément de notre entreprise qui nous permet de faire au Canada un chiffre d'affaires aussi important et d'apporter au pays 490 millions de dollars américains, comme nous l'expliquions hier, c'est la différence entre les prix horaires de la main-d'œuvre au Canada et aux États-Unis. Si l'on tentait avec succès d'égaliser les prix de la main-d'œuvre entre le Canada et les États-Unis, toute nouvelle expansion nous deviendrait interdite au Canada.

M. HORNER (*Acadia*): J'avais une question à ajouter à celle de M. Thomas sur le financement, mais il s'est écarté depuis assez longtemps de ce sujet. A cause de l'intérêt considérable que ces chiffres suscitent, je voudrais savoir si, des deux filiales de crédit de la *Massey-Ferguson,* l'une fonctionne seulement au Canada et l'autre seulement aux États-Unis?

M. EMMERT: C'est exact.

M. HORNER (*Acadia*): Laquelle a le plus gros chiffre d'affaires?

M. EMMERT: Celle des États-Unis.

M. HORNER (*Acadia*): Celle des États-Unis. Y a-t-il un moyen de comparer le chiffre d'affaires fait aux États-Unis avec celui de cette société de crédit au Canada? Vous avez dit que celle-ci finançait 33 ou 34 p. 100 de vos ventes au Canada. Quelle proportion de vos affaires au Canada représente le chiffre d'affaires de votre société américaine de crédit?

M. EMMERT: Monsieur Horner, j'ignore quelle est la proportion financée par notre société de crédit des États-Unis. Tout ce que je puis vous dire, c'est que la proportion est plus faible et beaucoup plus faible qu'au Canada. Si on me le permet, je voudrais vous fournir maintenant les renseignements que je vous avais promis hier sur la répartition entre l'Ouest et l'Est.

Hier, nous avons dit qu'en 1959, 17.2 p. 100 des ventes au détail s'étaient faites à crédit. Vous désiriez savoir la proportion dans l'Ouest et la proportion dans l'Est afin de comparer.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois que les pourcentages des années précédentes, 1957 et 1958, étaient de 33 et 34?

M. EMMERT: Non, ce sont là les pourcentages de 1960 et 1961.

M. HORNER (*Acadia*): Pardon.

M. EMMERT: En 1959, dans l'Ouest, c'est-à-dire de la province du Manitoba en allant vers l'Ouest, 20.5 p. 100 des ventes ont été faites par l'entremise d'un système de financement au détail; dans l'Est, c'est-à-dire en allant de l'Ontario vers l'est, 12.6 p. 100. En 1960, comme nous l'avons dit hier, la proportion était passée de 17.2 p. 100 à 34.1 p. 100. Je voudrais rectifier ce dernier chiffre. Le chiffre exact est 31.4 p. 100. C'est une faute typographique.

M. KORCHINSKI: S'agit-il du total des ventes au Canada?

M. EMMERT: Au Canada, 31.4 p. 100 des ventes ont été financées au moyen de notre régime de vente à crédit. Dans l'Ouest, la prooprtion a été de 34.9 p. 100 et, dans l'Est, de 25.6 p. 100. Monsieur Horner, je crois m'être acquitté de la promesse faite hier.

M. HORNER (*Acadia*): Très bien. Je désire vous remercier d'avoir fourni ces renseignements aussi vite. De plus, je dois dire que vous avez répondu à ma question touchant les ventes faites avec l'aide de votre société de crédit aux États-Unis en disant que la proportion était beaucoup moindre. Je voulais seulement savoir si elle était plus grande ou moins grande. Elle est moindre?

M. EMMERT: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): La Chambre est saisie actuellement d'un bill ayant pour objet de porter de 300 à 400 millions de dollars le montant qui pourra être prêté jusqu'au 30 juin 1962. Je me demande si le cultivateur a tout le crédit

dont il a besoin. Presque toutes ces compagnies, surtout au Canada, exigent un intérêt de 11 p. 100 et l'intérêt sur les prêts pour les améliorations agricoles est de 5 p. 100. Le Comité a longuement étudié l'aspect financier. D'autres membres du Comité ont dit que, si le taux d'intérêt était porté à 6 p. 100 et si les banques étaient autorisées à prêter à 6 p. 100 sous le régime des prêts pour les améliorations agricoles, elles seraient plus empressées à accorder des prêts. On dira peut-être que cela se trouve confirmé par le fait qu'à l'égard de 34 p. 100 des ventes dans l'Ouest canadien on exige un intérêt de 11 p. 100. Seriez-vous disposé à révéler, plus tard peut-être, les bénéfices réalisés par ces filiales, surtout celle du Canada, afin que nous puissions juger s'il faudrait qu'un autre organisme, comme la corporation financière du gouvernement, enlève ce rôle aux banques. Apparemment, les banques ne se sont pas rendu compte des besoins de crédit des cultivateurs, et je me demande si, comme on l'a dit au Comité, les nouvelles sociétés de crédit agricole ne pourraient pas faire davantage dans ce domaine. Je songe, peut-être, à un taux d'intérêt qui serait encore lucratif pour les gens qui se lanceraient dans une telle entreprise. Pour que le Comité puisse juger convenablement la question, il faudrait savoir si votre société—et je crois comprendre qu'elle exige un intérêt uniforme de 11 p. 100 de tous les cultivateurs—et les autres sociétés de crédit varient leur taux d'intérêt en fonction du crédit de chaque emprunteur. Il y a des taux aussi bas que 7 p. 100 et d'autres qui dépassent 11 p. 100. Est-il vrai que votre société a un taux fixe de 11 p. 100 et une fraction?

M. EMMERT: Il s'agit d'un intérêt simple.

M. HORNER (*Acadia*): Et il ne varie pas suivant la qualité ou la solvabilité du client?

M. EMMERT: Voulez-vous répondre à cette question, monsieur Snelgrove?

M. SNELGROVE: Monsieur le président, en réponse à la question de M. Horner, le taux ne varie pas suivant la solvabilité ou l'avoir d'un client. Cependant, je tiens à faire observer qu'il ne s'agit pas d'un taux uniforme de 11 p. 100. Comme je l'ai dit hier, il est d'environ 11.08 p. 100 et, naturellement, il varie légèrement selon que les paiements mensuels sont réguliers ou que le client fait irrégulièrement des versements quelconques au cours de l'année, ou pendant la durée du contrat. Ce taux d'intérêt, sauf dans l'État de l'Arkansas, est le même dans toute l'Amérique du Nord. L'exception dans le cas de l'Arkansas dépend des lois de cet État, qui fixent à 10 p. 100 le taux maximum d'intérêt.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai quelques autres questions à poser à ce sujet. Vous avez laissé entendre que les versements n'étaient pas tous mensuels. Or, on sait depuis longtemps que les cultivateurs n'aiment pas avoir d'échéances à la fin de chaque mois parce que leur revenu a un caractère beaucoup plus semestriel que mensuel. Quelle proportion de vos prêts sont remboursés semestriellement?

M. EMMERT: Je l'ignore. Cependant, je sais que nous offrons au client divers modes de remboursement entre lesquels il choisit celui qui lui convient le mieux dans les circonstances. Je crois, et c'est une opinion seulement, que la proportion de ceux qui remboursent mensuellement, par opposition à ceux qui font des versements saisonniers, varie avec le climat économique et, surtout sans aucun doute, avec le genre de machine achetée. A mon avis, le prix d'achat d'une moissonneuse-batteuse est fort susceptible d'être payé par versements saisonniers, tandis qu'une machine d'usage plus courant, une qui sert toute l'année comme un tracteur, se paiera probablement par versements mensuels. Cependant, nos clients sont libres de choisir entre nos modes de paiement.

M. HORNER (*Acadia*): Il serait peut-être utile au Comité de savoir quelle proportion de ces prêts sont remboursés mensuellement. J'imagine que celui

qui préfère les versements mensuels n'est cultivateur qu'une partie du temps. Peut-être a-t-il un emploi à salaire en plus d'une ferme et c'est pourquoi il préfère les versements mensuels, car il a un revenu stable, tandis que l'autre cultivateur—je ne veux pas dire le cultivateur *bona fide*—mais le cultivateur qui compte entièrement sur l'agriculture, peut avoir une préférence pour les versements saisonniers. Si nous avions des renseignements détaillés à ce sujet, le Comité saurait mieux à qui la plupart de ces prêts sont accordés. Autrement dit, nous saurions à quel genre d'emprunteurs vont la plupart des prêts qui ne proviennent pas du crédit pour les améliorations agricoles.

M. EMMERT: Je crois que le rapport entre versements mensuels et versements saisonniers doit varier sensiblement d'une partie à l'autre de notre pays. Il est fort probable que le cultivateur de l'Ouest sera beaucoup plus susceptible que celui de l'Est d'opter pour les versements saisonniers. On a cité le cas du propriétaire d'un troupeau laitier, qui jouit d'un revenu relativement stable. Il en est de même de l'aviculteur.

M. HORNER (*Acadia*): Pourriez-vous revenir plus tard afin de fournir des renseignements au Comité à ce sujet? Pourriez-vous nous fournir des chiffres approximatifs indiquant si la plupart des emprunteurs dans l'Ouest remboursent par versements saisonniers, afin que les membres du Comité comprennent clairement où et pourquoi cette lacune existe.

M. EMMERT: Nous analyserons les données que nous avons à ce sujet, monsieur Horner, et si nous pouvons en dégager les renseignements que vous désirez, nous vous les fournirons volontiers.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser à ce sujet; mais je n'insisterai pas. Je ne crois pas qu'on puisse mettre un fabricant de machines agricoles dans une position embarrassante vis-à-vis ses concurrents en lui demandant de rendre publics des renseignements semblables, car d'autres sociétés financières publient chaque année des chiffres révélant leurs bénéfices, les ventes et leurs passifs. Pourrions-nous avoir une idée des bénéfices de cette compagnie établie au Canada?

M. EMMERT: Monsieur Horner, si le Comité décide, dans sa sagesse, de demander ce renseignement à toutes les sociétés de crédit agricole, je crois que nous déciderons sans peine de vous fournir ce renseignement. Cependant, si notre société de crédit doit être la seule à qui ce renseignement sera demandé, il me faudra dire que nous ne pouvons pas révéler des renseignements compromettеurs vis-à-vis nos concurrents.

M. HORNER (*Acadia*): Eh bien, monsieur Emmert, si Dieu le veut, je serai ici pour poser des questions semblables à tous les fabricants qui comparaîtront devant le Comité.

M. EMMERT: Je veux être bien compris. Je n'ai pas dit seulement les autres fabricants de machines agricoles, mais toutes les sociétés finançant l'achat de machines agricoles. Cela comprend les banques, les sociétés de financement et les sociétés dispensatrices de petits prêts.

M. HORNER (*Acadia*): Il y en a une liste ici. Il y a la *Canadian Acceptance Corporation*, l'*Equipment Finance Company Limited*, la *Traders Finance*, l'*Industrial Acceptance Corporation* et d'autres. J'ignore ce qu'elles prêtent aux cultivateurs, mais les résultats de leurs opérations ont été divulgués au public. En 1959, la *Traders Finance* a réalisé un bénéfice net d'environ $4,781,000. Il me semble que c'est là beaucoup d'argent, je le sais, mais tous ces renseignements sont publics.

M. EMMERT: Non, pas tout à fait. Ce que vous ne trouvez pas, dans le cas de la *Traders Finance*, ce sont les comptes d'une filiale en propriété exclusive et c'est ce que vous nous demandez. Vous trouvez là les mêmes renseignements que nous publions dans notre propre rapport annuel.

M. HORNER (*Acadia*): Fort bien. Comme je l'ai dit, je n'insisterai pas.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, j'ai une question supplémentaire à poser. La dernière question que M. Thomas a posée au sujet de votre compagnie de crédit, ou de la filiale que vous avez établie pour financer vos ventes, m'a intéressé. Avez-vous bien dit que cette filiale était entièrement capable de se suffire à elle-même? Je présume que cet intérêt de 11 p. 100 que vous exigez rend cette société capable de payer ses charges fixes et qu'elle ne fait rien payer directement par la société mère afin de pouvoir faire crédit.

M. EMMERT: Au risque de prendre beaucoup de temps à expliquer cela, je crois devoir le faire, car c'est un sujet important pour le Comité. Permettez-moi d'expliquer comment est organisée notre société canadienne de crédit et comment elle fonctionne.

La *Massey-Ferguson* offrait du crédit depuis nombre d'années à ses clients au détail. Nous avions depuis longtemps des modes de paiement faciles au détail. Pendant plusieurs années, nous les avons offerts au nom de la *Massey-Ferguson Limited.* Comme l'indique l'exposé que j'ai fait, la valeur des reconnaissances de dettes acceptées des acheteurs au détail avait considérablement augmenté en ces dernières années. L'an dernier, nous avons jugé que nous en étions rendus à un point où il nous fallait tenter de séparer les comptes de crédit des autres comptes de la compagnie fabricante. Nous avons donc établi la *Massey-Ferguson Finance Company Limited of Canada,* filiale en propriété exclusive de la *Massey-Ferguson Limited.* Nous n'avons à Toronto qu'un personnel fort restreint sur la liste de paye de la *Massey-Ferguson Finance Company Limited.* Cette société a conclu avec la société mère une entente par laquelle elle s'est engagée à rembourser à la société mère le prix des services des hommes déjà sur le terrain, les hommes qui font partie du personnel de M. Forsyth, dont le travail consiste à voyager dans le territoire et à visiter les dépositaires. Une partie de leur travail consistait et consiste encore à percevoir les comptes et à s'assurer qu'il sont gardés en ordre. La société mère se fait rembourser les frais qu'entraîne la gestion des comptes de la société de crédit, plus un bénéfice insignifiant.

Je crois que la société de crédit a été constituée en août ou en septembre l'an dernier. Notre année se termine le 31 octobre. Nous avons donc acquis peu d'expérience avec l'année courte de 1960 et peu d'expérience cette année. Bien sûr, nous espérons que cette société de crédit soit une entité capable de se suffire à elle-même. Mais nous ne le savons pas encore. Il y a un élément en matière de crédit dont les répercussions financières sont d'une extrême importance. Cet élément, qu'il est impossible de prédire avec exactitude, c'est le nombre de mauvaises créances qu'on aura à porter. Il est lié d'une façon très intime à l'ensemble du climat économique et au degré de prospérité des clients qui ont opté pour notre mode de paiement. Naturellement, nous nous fondons sur le passé pour essayer d'estimer d'avance les mauvaises créances, les reprises de possession et les montants que les reventes permettront de récupérer, mais seul l'avenir peut dire si nous avions raison ou tort. Naturellement, il en va de même pour toute société de crédit et pour les banques.

M. SOUTHAM: Je persiste à vouloir établir si nous fournissons assez de crédit aux cultivateurs. Vous autres, vous avez constaté qu'il était bon pour vous d'en fournir vous-mêmes afin d'augmenter vos ventes. Si une société de crédit indépendante exerçait cette fonction ou si une société de l'État se chargeait de toute cette responsabilité, est-ce que le prix total d'une machine agricole s'en trouverait diminué pour le cultivateur? Les facilités de paiement que vous offrez aident-elles? Est-ce qu'elles augmentent l'ensemble du coût pour le cultivateur?

M. EMMERT: Il me faut répondre non. Nous offrons des taux plus attrayants que les autres sociétés de crédit, exception faite du crédit agricole fédéral.

Permettez-moi de répéter ce que j'ai dit hier. Nous encourageons nos clients et nos dépositaires à recourir à d'autres sources de crédit. Nous n'essayons pas de prêter. Notre crédit est un instrument de vente et il sert à augmenter nos ventes. A notre point de vue, c'est une facilité pour le client. Nous serions heureux de saisir une occasion d'employer moins de capitaux limités que nous avons dans ce domaine, car je pense que nous pouvons faire un usage plus avantageux de cet argent dans d'autres domaines de nos affaires.

M. SOUTHAM: Merci.

M. MILLIGAN: Quelle peut être la proportion des mauvaises créances?

M. EMMERT: Heureusement, elle est très faible au Canada. Elle a été jusqu'ici de moins qu'un p. 100.

M. KORCHINSKI: Vous avez mentionné que vous faisiez crédit depuis bon nombre d'années. Pourriez-vous nous dire depuis combien de temps?

M. FORSYTH: Monsieur le président et monsieur Emmert, cela remonte à 1930 au moins. Je crois que cela remonte à l'époque où les premières machines agricoles se sont vendues à crédit, peu après 1920, je crois. Depuis cette époque, c'est une pratique courante dans l'industrie, ou plutôt c'est un service qu'on rend à l'acheteur.

M. KORCHINSKI: Ce service se rendait-il avant l'époque où les dépositaires n'étaient que de simples commis de poste, ainsi qu'on les appelait quand ils n'avaient qu'à envoyer les commandes à la société? S'accordait-il du crédit à l'égard de ces ventes?

M. FORSYTH: Il y a là une grande différence. Je regrette de ne pouvoir mentionner une date, mais il fut un temps dans le commerce des machines agricoles, et je crois que cela a duré jusqu'après 1930, où il y avait une différence sensible entre le prix d'une machine achetée à crédit au détail et une machine vendue comptant. Avant 1930, on ne savait pas si une vente allait se faire à crédit ou au comptant. Si c'était une vente à crédit, on établissait le prix en conséquence. Les frais de financement s'y ajoutaient. Puis à un moment au cours de cette période la différence de prix a été éliminée. Je crois qu'il en a été ainsi dans toute l'industrie.

M. KORCHINSKI: Y a-t-il eu des différences entre les taux d'intérêt au cours des années?

M. FORSYTH: Oui. Il y en a certainement eu au cours d'une longue période d'années. Je ne pourrais vous répondre avec tant soit peu de précision. Il fut un temps avant mon entrée dans l'industrie où l'on exigeait même un intérêt composé sur les dettes à l'égard des machines agricoles.

M. KORCHINSKI: De combien d'années en arrière faut-il remonter pour trouver la date où l'on a commencé d'exiger un intérêt de 11 p. 100?

M. FORSYTH: Je crains de ne pouvoir répondre avec précision à cette question. Je ne puis même trouver une réponse vague. Je crois que ce taux de 11 p. 100 est peut-être légèrement inférieur au taux qu'on exigeait auparavant, et qui se rapprochait de 12 p. 100.

M. KORCHINSKI: Peut-on dire qu'aux environs de 1950 le taux communément exigé était de 11 p. 100?

M. FORSYTH: En toute sincérité, je ne puis répondre à cette question. Ma mémoire n'est pas trop bonne pour les chiffres.

M. KORCHINSKI: J'ai une autre question à poser sur les taux d'intérêt. Il me semble que certaines des autres sociétés ont un taux plus bas que cela. Serait-il juste de dire qu'elles subissent une perte, ou bien êtes-vous d'avis que vous pourriez vous en tirer avec un taux d'intérêt inférieur à celui que vous exiger actuellement?

M. EMMERT: Permettez-moi de répondre. Il me faut contester l'exactitude des renseignements qui vous font dire qu'il y a des taux plus bas.

M. KORCHINSKI: Si l'on me permet de présenter ceci, il me semble que certaines des autres compagnies offrent des taux d'intérêt aussi bas que 6 p. 100. Ce sont les renseignements tels qu'ils m'ont été présentés. Ils ne sont peut-être pas exacts, mais il me semble qu'il y a des taux d'intérêt inférieurs à 11 p. 100. Seriez-vous en mesure, vous-mêmes, d'exiger un taux inférieur à 11 p. 100?

M. FORSYTH: Monsieur Korchinski, je crois que vous parlez du cas où l'on exige un demi p. 100 par mois et où le total de la dette diminue constamment au cours de l'année. Si vous vous donniez la peine d'établir le taux de l'intérêt annuel, vous arriveriez à un taux sensiblement supérieur à 11.8.

M. KORCHINSKI: Le cultivateur sait-il quel intérêt il va payer quand il achète de vous?

M. EMMERT: Il le sait sûrement.

M. KORCHINSKI: Avez-vous une formule qui vous permettrait de nous donner un exemple?

M. EMMERT: Permettez-moi de vous lire ce que le cultivateur a sous les yeux. Ceci est le document qu'il signe: prix comptant, prix de vente, transport et manutention, prix comptant total—quel que soit le marché conclu par le cultivateur—montant versé comptant, valeur de l'article donné en échange, total crédité pour l'article donné en échange, solde à acquitter—c'est le montant sur lequel il paiera intérêt—frais de financement exprimés en dollars, frais d'assurance, honoraires d'enregistrement, autres frais s'il y a lieu, solde total à payer à tempérament, prix global du contrat. Nous avons passé beaucoup de temps à rédiger cette formule parce que nous voulions avoir la certitude que nos clients sauraient exactement ce qu'ils signeraient. Je crois pouvoir dire que c'est rédigé en anglais clair.

M. KORCHINSKI: Mais il n'est pas fait mention de l'intérêt?

M. EMMERT: L'intérêt est exprimé en dollars.

M. KORCHINSKI: Mais le taux n'est pas indiqué.

M. EMMERT: Vous voulez consigner vos observations au compte rendu.

M. KORCHINSKI: Je voulais que cela fût établi.

M. SNELGROVE: Monsieur le président et monsieur Emmert, je reviens, monsieur, à ce taux apparent de 6 p. 100 dont vous avez parlé. Savez-vous si ce taux d'intérêt comprenait les frais d'assurance?

M. KORCHINSKI: Il ne les comprenait probablement pas.

M. SNELGROVE: Savez-vous quelle était la durée maximum des délais de remboursement? Ce sont là des facteurs qui comptent. Deuxièmement, cette formule—celle du contrat de vente conditionnelle—que le client signe a été copiée sur nos formules américaines. Vous savez peut-être que dans la plupart des États des États-Unis les ventes à tempérament au détail sont régies par des lois beaucoup plus sévères que les nôtres. La seule loi sur les ventes à tempérament que je connaisse au Canada est celle de l'Alberta, la loi sur les contrats de crédit et de prêt. Nous avons fait entrer dans cette formule les exigences de cette loi de la province de l'Alberta. Comme je l'ai dit tantôt, l'énumération des diverses conditions de cette transaction provient des formules des États-Unis, où l'on exige la mention de beaucoup plus de renseignements que n'en exigent les lois du Canada ou de toute province. Avec nous, par conséquent, le cultivateur canadien bénéficie de l'énumération de beaucoup plus de renseignements qu'on ne lui en fournirait normalement si nous n'étions pas une compagnie à mentalité nord-américaine.

Le PRÉSIDENT: Votre président voudrait intervenir ici. Je me suis efforcé de vous donner une grande latitude en ce qui concerne l'exposé général, car je sais que plusieurs d'entre vous trouvent difficile d'assister à la séance entière. D'autres obligations vous appellent ailleurs. Mais je me demande maintenant si le Comité admettra qu'il est temps de passer à l'appendice 1, la vente, les prix, l'aspect financier et les bénéfices. La discussion a tourné autour de ces sujets cet après-midi. Si nous nous en tenons strictement au texte, nous pourrons passer à B, C et D, puis essayer d'en finir avec le mémoire. Cela convient-il au Comité?

M. KORCHINSKI: J'ai encore une autre question à poser là-dessus.

Le PRÉSIDENT: Sur le même sujet?

M. MUIR (*Lisgar*): Je n'ai à poser qu'une brève question demandant une brève réponse. C'est à la page 12.

M. KORCHINSKI: Pourrais-je poser une autre question sur le financement? Vous pouvez y répondre vite ou ne pas y répondre. Voici cette question: avez-vous des renseignements qui vous portent à croire que, dans tous les cas de ventes facilitées par votre mode de crédit, les acheteurs ont tenté d'obtenir un prêt du crédit agricole ou qu'ils en ont déjà contracté un et ont atteint leur limite? Êtes-vous convaincus que cela se produit?

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, je crois qu'en réalité vous vouliez demander si nous avons des renseignements nous permettant de répondre à cette question. Nous n'en avons pas. Nous ne demandons pas au client qui se présente s'il a tenté d'obtenir un prêt personnel. Nous présumons qu'en demandant le service que nous offrons il demande exactement ce qu'il veut.

M. KORCHINSKI: Il peut arriver à des gens, il me semble, de croire qu'il est difficile d'obtenir un prêt du crédit agricole, et c'est ce qui me préoccupe le plus.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, M. Emmert a dit hier, je crois, qu'à son avis cette forme de crédit était nécessaire soit parce que les acheteurs avaient déjà épuisé leurs possibilités d'emprunter du crédit agricole ou ne pouvaient le faire parce qu'ils n'étaient pas cultivateurs et avaient une autre occupation. J'ai cru que c'est ce qu'il avait dit, à moins que ce ne soit un autre de ces messieurs qui a formulé cette observation.

M. EMMERT: C'est en réalité M. Forsyth qui a traité ce sujet.

M. MUIR (*Lisgar*): Il y a une question à laquelle j'avais espéré obtenir une réponse. C'est à la page 12. Il s'agit des prix de revient. Je vois qu'à la page 12 vous dites que, depuis 1947, le prix de l'acier a monté de 88 p. 100 et que les taux horaires de la main-d'œuvre ont monté de 117 p. 100. La machinerie a monté de 101 p. 100. Je me demande comment vous êtes arrivés à ces chiffres et quelles données statistiques vous avez employées.

M. EMMERT: Les données statistiques dont vous parlez, je vous l'assure, sont fort claires. Nous avions un taux horaire moyen au taux de base en 1947; nous avons un taux horaire moyen actuellement et la différence se calcule. Nous utilisions alors des produits d'acier laminé, ce qui est de beaucoup l'acier que nous utilisons le plus; et là encore nous avions un prix de tant la tonne d'acier à payer. Aujourd'hui, nous avons un prix de tant la tonne à payer pour le même produit. Là encore la différence se calcule.

M. MUIR (*Lisgar*): Et les prix de revient de la machinerie?

M. EMMERT: Le prix de revient de la machinerie est le rapport entre ce que nous récupérions de nos dépositaires et ce que nous récupérons actuellement en moyenne.

M. MUIR (*Lisgar*): Autrement dit, ces renseignements sont entièrement fondés sur les chiffres de votre propre entreprise?

M. EMMERT: Je crois que ce n'est pas tout à fait vrai.

M. DENTON: Voyez l'appendice F du document E. Je crois que vous y trouverez les données dont nous nous sommes servi dans cet appendice.

M. MUIR (*Lisgar*): Je me demandais—et c'est la dernière partie de ma question—si ces prix provenaient du Bureau fédéral de la statistique.

M. EMMERT: Le document révèle, monsieur Muir, que les taux horaires moyens sont des chiffres de la *Massey-Ferguson;* quant aux produits laminés, il s'agit de l'indice des prix de gros du Bureau de la Statistique.

M. MUIR (*Lisgar*): Les seules données statistiques qui manquent ici, ou que je ne trouve pas, sont celles qui ont trait aux prix de la machinerie.

M. EMMERT: Monsieur Kingsmill, d'où ces renseignements proviennent-ils?

M. KINGSMILL: C'est l'indice des prix des machines agricoles fourni par le Bureau fédéral de la statistique.

M. GUNDLOCK: Avant que nous allions plus loin, monsieur le président, je voudrais savoir s'il serait admissible de répéter certaines questions que j'ai posées hier et auxquelles j'estime qu'il n'a pas été répondu. Est-ce que je pourrais les poser?

Le PRÉSIDENT: Si les membres sont de mon avis, je crois que nous allons nous efforcer de limiter les questions à la section B de l'appendice 1.

M. HORNER (*Acadia*): Le transport. J'ai une question à poser à propos de la page 1.

M. GUNDLOCK: J'en ai une aussi.

M. DANFORTH: Ma question s'applique nettement à B, et il s'agit des prix et de la façon dont les prix sont établis avec les établissements de détail. En lisant la section B, j'en conclus que la société a pour ligne de conduite d'exiger un prix fixe de ses détaillants, le prix que ceux-ci doivent payer à la société pour chaque machine. Est-ce là la ligne de conduite de la société? Autrement dit, en distribuant vos machines, vous vous trouvez à les vendre aux commissionnaires qui, à leur tour, les vendent aux cultivateurs?

M. EMMERT: Notre méthode, monsieur Danforth, consiste à vendre à nos commissionnaires, qui sont nos débouchés, non seulement ici au Canada, mais aussi aux États-Unis. Notre entreprise possède aussi un petit nombre de magasins aux endroit où nous n'avons pas pu trouver de revendeurs et nous nous attendons de recevoir de ces débouchés un montant d'argent qui est connu d'eux quand ils achètent les produits.

M. DANFORTH: Est-ce un prix établi par la société?

M. EMMERT: Le prix établi et publié par la société.

M. DANFORTH: J'ai une autre question, ou plutôt une série de courtes questions à poser là-dessus.

Voici ma deuxième question: les prix que vous exigez de vos débouchés varient-ils en fonction de leur débit? Autrement dit, si un débouché écoule 200 machines, le prix de l'unité que vous exigerez sera-t-il différent du prix exigé d'un détaillant vendant, mettons, 10 machines?

M. EMMERT: Monsieur Danforth, si vous n'y voyez aucune objection, il nous faut modifier votre question pour parler de dollars plutôt que d'unités.

M. DANFORTH: A votre aise.

M. EMMERT: La réponse, c'est que le rendement net pour la société varie en fonction de l'importance des concessionnaires. Nous avons un prix de base fixe. En plus de cela, comme beaucoup d'autres manufacturiers et en conformité des lois canadiennes, nous avons un système de primes pour les concessionnaires et ce système est fondé sur le nombre de ventes. Nous avons aussi des primes

fondées sur les réalisations des concessionnaires, c'est-à-dire des primes accordées si leurs comptes sont à jour à une date donnée. Une fois ces déductions faites, le reste nous revient.

M. DANFORTH: Peut-on dire que ce sont des rabais supplémentaires sur le prix récupéré?

M. EMMERT: On peut les appeler ainsi, monsieur Danforth, parce qu'en réalité ce sont des primes accordées pour la quantité vendue ou pour les réalisations.

M. DANFORTH: Entendons-nous bien. Autrement dit alors, le revendeur paie le prix régulier, ou le prix établi et, plus tard, il touche des ristournes sous forme de primes.

M. EMMERT: Fondée sur la quantité vendue et les réalisations.

M. DANFORTH: Il peut donc arriver qu'il obtienne les machines à des prix différents que ceux que paient nos revendeurs vendant les mêmes machines?

M. EMMERT: Cela se peut, oui.

M. DANFORTH: En somme, cela veut-il dire que deux magasins de détail peuvent offrir la même machine en vente à deux prix différents?

M. EMMERT: Monsieur Danforth, cela peut se produire même si aucun d'eux ne gagne une prime.

M. DANFORTH: Oui, mais cela peut vouloir dire qu'avec ce système ou tout autre système deux magasins de détail vendant des machines de la *Massey-Ferguson* auront deux prix différents.

M. EMMERT: Je ne puis répondre à cette question parce que c'est une question touchant le commerce de détail. Je préfère dire qu'il est possible que deux magasins de détail n'aient pas les mêmes prix coûtants nets.

M. DANFORTH: Je vous l'accorde, mais ce que je veux savoir c'est s'il est possible, avec votre mode de distribution, que deux revendeurs établis dans des régions voisines aient des prix de détail différents pour la même machine?

M. EMMERT: J'ai dit, monsieur Danforth, que cela était possible même sans prime au rendement. Cela dépend de chaque revendeur.

M. DANFORTH: Je fais abstraction de la prime. Ce que je veux savoir, monsieur, c'est si la société peut exercer une autorité là-dessus et dans quelle mesure.

M. EMMERT: Les lois canadiennes nous permettent d'établir, en le suggérant seulement, un prix maximum de détail. Les lois sont très précises et ne nous permettent pas d'établir, sauf sous la réserve que j'ai mentionnée, les prix que nos concessionnaires exigent.

M. DANFORTH: Monsieur Emmert, afin qu'il vous soit plus facile de répondre, est-ce que je pourrais poser ma question autrement? Si j'étais revendeur et si j'exigeais un prix que votre société considérerait comme exorbitant et comme susceptible d'être à son propre détriment, y a-t-il une mesure quelconque à laquelle vous pourriez recourir contre moi?

M. EMMERT: En respectant la loi et en conformité du contrat accordant une concession, les sanctions disciplinaires que nous pourrions appliquer peuvent aller jusqu'à l'abolition de la concession.

M. DANFORTH: Autrement dit, étant maîtres de la concession, vous êtes en mesure de sévir contre tout ce que vous tenez pour une infraction à la règle touchant les prix exigés du cultivateur?

M. EMMERT: Seulement dans la mesure où nous pouvons démontrer que le revendeur a outrepassé le prix maximum de détail que nous lui avons suggéré. Si nous lui avons suggéré un prix maximum de $100 pour une

charrue et s'il a exigé et obtenu comptant un prix de $1.50, il y aurait là une atteinte indéniable à nos droits. Nous aurions alors recours à toute sanction disciplinaire que nous jugerions sage d'appliquer.

M. DANFORTH: Je reviens à l'autre question au sujet des primes. Si j'étais en mesure de posséder une grande agence et si j'avais un formidable volume de ventes—ce qui ne pourrait arriver que dans une région ayant une population dense de petits cultivateurs—je serais capable d'accorder de meilleurs prix aux cultivateurs qu'un concurrent établi dans une région à population plus clairsemée?

M. EMMERT: La possibilité pour vous d'accorder de meilleurs prix tiendrait à la fois de ce qu'il vous faudrait nous payer et de vos frais généraux à titre de commerçant. C'est un truisme, je crois, dans ce commerce et dans tout autre commerce semblable, de dire que plus l'établissement de détail est grand, plus les charges fixes sont fortes et plus les frais d'exploitation sont élevés. Il est certain que l'homme qui est seul à exploiter son entreprise est celui qui a le moins de charges fixes, de frais d'exploitation et de frais de main-d'œuvre. Cela ne fait aucun doute. Les prix que vous pouvez vous permettre de demander dépendent de ces deux éléments, les frais d'exploitation comme détaillant et les prix coûtants à payer.

M. DANFORTH: Mais, en ce qui concerne la Massey-Ferguson, je disposerais d'une meilleure marge ou réserve pour agir?

M. EMMERT: Il vous serait possible, si vous atteignez vos objectifs du point de vue du nombre de ventes et si vous produisez le rendement attendu de vous, d'obtenir les marchandises achetées de nous à des prix coûtants moindres, tout compte fait. La question de savoir si vous abaisserez vos prix à cause de cela dépend de votre façon de conduire vos affaires.

M. DANFORTH: Ne se pourrait-il pas que, si j'étais importateur en gros, j'importe 135 tracteurs de Grande-Bretagne?

M. EMMERT: Je ne connais rien qui puisse vous empêcher d'acheter en Grande-Bretagne si vous le désirez, mais vous ne pourrez pas acheter de notre compagnie en Grande-Bretagne parce que nous avons là-bas un système de concessionnaires. Naturellement, vous pourriez acheter par tous les moyens à votre disposition et importer au Canada.

M. DANFORTH: A titre de grossiste?

M. EMMERT: Et puis vendre les tracteurs aux prix que vous voudriez les vendre. Nous ne pourrions vous en empêcher.

M. DANFORTH: Parmi vos concessionnaires en Amérique du Nord et au Canada, y en a-t-il qui sont à la fois importateurs et détaillants et qui sont en mesure de cueillir une double commission?

M. EMMERT: S'il y a des concessionnaires qui sont à la fois importateurs et détaillants?

M. DANFORTH: Qui agissent comme grossistes et détaillants?

M. EMMERT: Pas dans notre organisation, mais je pense que vous avez donné une forme hypothétique à votre question. On peut imaginer un concessionnaire semblable, mais à ma connaissance il n'en existe pas.

M. DANFORTH: Est-ce qu'un concessionnaire semblable serait en mesure de prélever une double commission?

M. EMMERT: Je ne puis répondre sans savoir combien il paie les tracteurs en Grande-Bretagne et quelle entente relative au paiement il a là-bas.

M. DANFORTH: Mais il se conçoit qu'un importateur grossiste touche une commission s'il a un établissement de détail? Il pourrait obtenir aussi une commission?

M. EMMERT: Je ne saurais répondre à cette question hypothétique car je puis imaginer à peu près n'importe quoi. Je me bornerai à vous dire que cela ne se fait pas parce que cela n'est ni pratique, ni profitable. Il est très difficile d'acheter en Europe à des conditions assez avantageuses pour qu'on puisse faire cela.

Plus tard, je parlerai des concessionnaires, et il y en a beaucoup dans notre pays. Permettez-moi d'ouvrir la liste avec un tracteur du nom de *Hanemag,* d'Allemagne. Les revendeurs font exactement ce que vous dites. Ils importent et vendent au détail. J'ignore quel prix ils paient en Allemagne et j'ignore s'ils prélèvent une double commission. Cela les regarde, mais ce que je veux faire comprendre au Comité, c'est que les sociétés qui agissent ainsi nous font une aussi vive concurrence que les fabricants de notre pays et si le Comité désire obtenir des renseignements sur les prix des machines agricoles, je maintiens qu'il doit, pour être juste, les obtenir de sociétés comme celles-là qui vendent aux clients et non pas seulement des manufacturiers. Je crois avoir répondu à votre question. Il faudrait que vous fassiez venir un représentant de la *Hanemag* que je vous recommanderai comme importateur-détaillant et qui vous dira ce que vous vous voulez savoir.

M. DANFORTH: Pourrais-je tirer cela au clair? Vous avez parlé de l'importation de tracteurs européens, mais est-ce que je pourrais importer 120 tracteurs de votre usine à Détroit? Pourrais-je importer 100 tracteurs *Massey-Ferguson* de Détroit et les vendre au détail ici? Pourrais-je le faire et prélever une double commission?

M. EMMERT: Si nous savions que c'est ce que vous avez l'intention de faire, nous ne vous accorderions jamais une concession au Canada. Vous ne seriez pas un revendeur autorisé de la *Massey-Ferguson;* mais, à titre de simple particulier, rien ne vous empêcherait d'importer 100 tracteurs *Massey-Ferguson,* sauf que vous ne pourriez pas les acheter de notre société des États-Unis aux conditions accordées à nos revendeurs autorisés.

M. DANFORTH: Autrement dit, je ne pourrais pas les acheter de votre société au prix de reprise à moins d'être concessionnaire?

M. EMMERT: C'est exact.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Gundlock, vous désirez poser une question?

M. GUNDLOCK: Je vais attendre.

M. RAPP: Monsieur le président, il est dit dans le mémoire...

M. PETERS: Avant que nous passions à un autre sujet, je voudrais savoir s'il y a d'autres compagnies du même genre et dans la même situation que la *Hanemag.* Je n'ai jamais entendu parler de cette compagnie auparavant. La *David Brown* n'est pas une compagnie bien connue et, pourtant, elle vend beaucoup de tracteurs dans ma région. Elle est nouvelle et n'a une agence que depuis quelques mois.

M. EMMERT: Je vous répondrai ainsi. A ma connaissance, les entreprises qui se disputent la clientèle des cultivateurs et qui ont des usines de quelque importance au Canada sont la *Massey-Ferguson,* l'*International Harvester,* la *Cockshutt,* la *John Deere*—moins importante—l'*Otaco,* la *George White Company* et la *Versatile* de Winnipeg. Je crois que le vrai nom est *Hydraulic Engineers* maintenant. Il y a aussi les *McKee Industries.* Ce n'est peut-être pas une liste complète, mais peu s'en faut.

Je voudrais maintenant inviter M. Forsyth, qui affronte chaque jour sur le marché des concurrents de tous côtés, à vous énumérer le mieux qu'il pourra les gens qui nous font concurrence sur le marché canadien, mais qui ne fabriquent pas au Canada. Autrement dit, ce sont des revendeurs de toutes sortes de machines.

M. FORSYTH: Monsieur le président, je vais commencer par les tracteurs à combustion interne. Avant de les nommer, cependant, je désire faire observer que je ne suis pas tout à fait au courant de la structure exacte de ces sociétés et de leurs méthodes de vente au Canada. Cependant, parmi les tracteurs, il y a le *David Brown*, le *Nuffield*, le *Renault*, le *Porchet*, le *Hanemag*, déjà mentionné. La société *Oliver* importe un type de tracteur *David Brown* sous son propre nom et je crois que la société *Allis-Chalmers* en importe un aussi. Il me faut aussi mentionner le *J.J.K.* et le *Minie-Moline*. Je devrais avoir une liste sous les yeux pour répondre à cette question. Ce sont là de gros tracteurs. Oh! j'oubliais le *Fordham*, mais j'ignore s'il est fabriqué au Canada. Il y a quelques autres grands concurrents.

Passons à d'autres genres de fabricants, comme la *New Holland*, qui est une assez grande industrie. Cette société fabrique une variété restreinte de machines à fenaison surtout. Puis il y a la *New Idea*, la *Gale*, aussi la *Blundel* et les tondeuses *Caldwell*. Cela vous donne une idée de la variété.

Je veux retourner un moment aux machines européennes. Il s'importe de nombreux types de machines, comme des outils de labour et des genres particuliers de cultivateurs. Il y a des installations très coûteuses comme le nettoyeur d'érable, qui représente une immobilisation considérable pour un cultivateur. Puis il y a différents types d'appareils de laiterie. Vous songez peut-être déjà à des compagnies comme la *Surge* et la *deLaval*. Je crois que la *de-Laval* a une usine près de Peterborough. C'en est une que j'avais oubliée.

Il y a aussi d'autres appareils très coûteux, comme les élévateurs à grain.

Or, très peu des sociétés dont j'ai mentionné les noms, sauf la *de Laval*, ont des usines au Canada. Cependant, la plupart d'entre vous peuvent probablement en nommer une ou deux autres que nous n'avons pas mentionnées.

Ces tracteurs s'importent à des conditions qui varient. Je n'ai pas mentionné le *Fiat*, dont la *Cockshutt Plow* est l'unique distributrice au Canada. C'est un autre tracteur qui nous fait concurrence au Canada par l'entremise d'un manufacturier canadien si mes renseignements sont justes.

Je ne crois pas que je pourrais vous citer de mémoire d'autres noms importants en plus de ceux que j'ai mentionnés. Je devrais peut-être ajouter, pour les députés de l'Ouest, qu'il s'importe un et peut-être deux modèles de moissonneuses-batteuses *Klaus*. Je me demande si la *Ransome* n'en a pas importé quelques-unes. Tout cela est hors du domaine des manufacturiers canadiens. Est-ce que j'ai répondu à la question?

M. EMMERT: Oui.

M. RAPP: Il est dit ici dans le mémoire qu'en 11 ans, c'est-à-dire depuis 1949, la vente des machines de la *Massey-Ferguson* aux États-Unis a produit un bénéfice net de 460 millions de dollars.

Or, est-ce que ces machines de la *Massey-Ferguson* vendues aux États-Unis avaient été entièrement fabriquées au Canada avec du matériel canadien et montées par des travailleurs canadiens au Canada, ou bien étaient-elles surtout composées de pièces importées d'autres pays et montées ici au Canada? Voulez-vous nous parler de cela?

M. EMMERT: Je réponds avec plaisir à cette question. La somme de 490 millions que nous mentionnons représente à peu près exclusivement du matériel canadien et de la main-d'œuvre canadienne, sauf les moteurs qui sont importés de la *Chrysler Corporation*. Elle ne les fabrique pas au Canada.

Il y a quelques accessoires des moissonneuses-batteuses qui sont dans le même cas. La presse à fourrage est un autre article important qui se fabrique entièrement au Canada, sauf les moteurs des modèles motorisés. Les outils d'emballage, les râteaux et les tondeuses se fabriquent à Brantford et à Woodstock.

La réponse à votre question concernant les 490 millions est que ce montant provient à peu près entièrement de matériel canadien et de main-d'œuvre canadienne.

M. RAPP: C'est au cours d'une période de 11 ans. Est-ce que la tendance est à la hausse? Autrement dit, la balance deviendra-t-elle plus favorable encore avec le temps? Les ventes augmenteront-elles aux États-Unis, ou bien ont-elles été limitées à une période de 11 ans? Il m'intéresse beaucoup de savoir quelle est la tendance actuelle, en 1960-1961.

M. EMMERT: Permettez-moi de vous reporter à la page 3 de la section B. Le tableau de la page 3 fait voir qu'en 1949 nous avons fabriqué au Canada pour 81 millions de dollars de marchandises, dont $36,600,000 de ventes aux États-Unis.

Pour répondre à votre question, nous sommes d'avis que la proportion de marchandises fabriquées au Canada et vendues aux États-Unis va augmenter, car notre posture sur le marché des États-Unis est plus faible qu'au Canada, toutes proportions gardées. Comme je l'ai fait observer hier, le marché des États-Unis est huit fois plus grand que le marché canadien.

Le principal souci de l'entreprise nord-américaine dont je suis responsable est de conserver et d'améliorer nos positions sur le marché canadien et aussi, car c'est d'une importance capitale, d'améliorer nos positions sur le marché des États-Unis.

M. RAPP: C'est très noble. Je vous comprends.

M. KINDT: Est-ce que je pourrais poser une autre question? Avez-vous des chiffres donnant la répartition exacte des ventes de la *Massey-Ferguson*, le résultat net du va-et-vient du matériel agricole entre les deux côtés de la frontière? C'est de trouver le résultat net qui m'intéresse. Nous connaissons ce montant de 490 millions de dollars provenant de machines dont vous dites qu'une certaine proportion est fabriquée au Canada et expédiée aux États-Unis.

Quelle partie de cela est venue des États-Unis? Quel est le résultat net du va-et-vient des machines et des pièces?

M. EMMERT: Monsieur Kindt, le montant de 490 millions est le résultat net auquel nous sommes arrivés par voie d'élimination. Comme preuve, à la page 3, vous verrez que, sur les ventes de $47,700,000 faites au Canada en 1949, il y avait $19,900,000 de fabrications américaines et $27,800,000 de fabrications canadiennes.

En 1960, sur 50 millions de ventes, il y avait 31 millions de fabrications canadiennes et 19 millions de fabrications américaines. Mais le montant de 490 millions est un montant net. Pardon, je veux dire 460 millions. Nous nous mêlons. Le montant de 490 millions est le chiffre des ventes de l'an dernier.

M. KINDT: Les proportions demeurent-elles sensiblement les mêmes si elles étaient mises à jour, si elles étaient établies, mettons, pour l'année 1960?

M. EMMERT: Le chiffre de 1960 est au tableau de la page 3, monsieur Kindt. Le chiffre de 1960 indique que les importations des revendeurs des États-Unis sont demeurées à peu près constantes depuis 1949. L'amélioration de nos ventes au Canada est entièrement venue des manufacturiers canadiens.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, je me demande si M. Emmert consentirait à répondre à une question que j'ai posée hier. Je veux simplement savoir quelles sont les parties constituantes des prix de revient—si vous voulez employer cette expression—la répartition réelle des prix, présentée peut-être de la façon à laquelle la plupart d'entre nous sont habitués dans tout le pays, une décomposition comme celle du budget, dont certains éléments sont élevés.

Je me souviens de la conversation d'hier et, puisqu'il s'agit d'une entreprise mondiale, je préférerais même avoir cette décomposition de la société canadienne ou de la société américaine ou de toute autre société, si l'on veut et aussi—et je veux qu'il soit bien compris que je ne tiens pas à couper les cheveux en quatre—de bons chiffres approximatifs. C'est tout ce que je voudrais avoir et de plus peut-être, si ce n'est pas trop demander, les mêmes données pour l'année précédente ou les deux années précédentes, peut-être même en remontant en arrière de dix ans, de cinq ans, le tout en regard des chiffres actuels afin qu'apparaisse toute tendance qui peut exister dans l'une ou l'autre des parties constituantes du dernier prix.

M. EMMERT: C'est votre question?

M. GUNDLOCK: Oui.

M. EMMERT: J'apprécie, je dois le dire, la façon dont M. Gundlock relate la conversation d'hier, mais je ne parviens vraiment pas à saisir sa question.

M. GUNDLOCK: Voici simplement quelle est ma question. Le Comité pourrait-il savoir quelles sont les parties constituantes, si vous voulez les appeler ainsi, du prix même? Il y a le transport, le loyer de l'argent, l'acier, les salaires, les appointements, le profit, et ainsi de suite. Je voudrais voir tout cela décomposé en pourcentages du prix, et pour deux ou trois produits, peut-être pendant trois périodes, afin que nous puissions discerner toute tendance que peuvent trahir ces chiffres.

M. EMMERT: Monsieur le président, monsieur Gundlock, nous avons passé beaucoup de temps sur cette question hier et je considère qu'il s'agit d'une enquête en perspective ou d'une enquête proposée sur toute la question interne des prix de revient de notre société. J'ai déclaré hier, aussi catégoriquement que je l'ai pu, que si l'on nous contraignait de révéler des renseignements de ce genre nos concurrents en profiteraient. Je le déclare encore aujourd'hui. Je vous ai dit hier que rien dans les instructions que nous avons reçues, dans la lettre que nous avons reçue ne nous laissait entendre que le Comité désirait enquêter sur les affaires internes de la *Massey-Ferguson*. Je vous ai dit également hier que j'étais perplexe et ne savais pas ce que le Comité voulait vraiment savoir. A propos je ne voudrais pas que vous pensiez, monsieur le président, que je parle entièrement d'après mes souvenirs d'hier. J'ai eu l'occasion ce matin de lire toute la transcription et, en passant, je désire féliciter votre personnel, monsieur le président, de l'excellent travail accompli. Je n'ai trouvé qu'une seule différence importante avec ce que j'ai dit, du moins pour ma part. Il s'agit du taux du dividende de la société, qui est donné dans la transcription comme un dividende annuel de 40 p. 100. Nos actionnaires seraient très heureux s'il en était ainsi.

J'ai une proposition à faire au sujet de votre résolution, qui ne nous a pas encore été livrée et que nous voudrons avoir l'occasion d'examiner et d'étudier si nous la recevons. Je propose que le président charge les économistes du ministère de l'Agriculture de définir avec précision ce que le Comité demande. Je regrette d'avoir à dire qu'à l'aide des définitions fournies je ne puis même pas commencer de comprendre comment nous pourrions fournir ces renseignements, si ces renseignements sont disponibles. J'espère, monsieur le président et monsieur Gundlock, que je me fais clairement comprendre.

Je regrette plus que je ne saurais le dire que nous soyons incapables de fournir au Comité les renseignements qu'il a demandés à ce sujet. J'ignore si nous pourrons le faire même après que la demande aura été formulée avec précision. J'incline à croire qu'une définition précise est de la plus grande importance. J'incline à croire que, si le Comité décide de demander ce genre de renseignements internes à une société en particulier, il doit se préparer à donner à cette entreprise l'assurance que tous les autres fournisseurs de

machines agricoles du Canada seront tenus de fournir exactement les mêmes renseignements. Je ne parle pas de ceux qui fabriquent au Canada. Si l'on s'en tient à ceux qui fabriquent au Canada, on se trouvera à les châtier parce qu'ils le font. C'est une proposition, monsieur le président, que je livre à votre examen.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, je regrette d'avoir mal compris, mais je croyais qu'on avait fait disparaître les obstacles qui nous empêchaient d'obtenir des réponses à ces questions. Je tiens à répéter ce que j'ai dit hier et c'est simplement ceci. Je ne parviens pas à comprendre comment nous pouvons enquêter sur les prix des machines agricoles sans connaître les parties constituantes de ces prix. Si nous ne pouvons pas les connaître, je crois que nous perdons notre temps. Si vous me le permettez, monsieur le président, je voudrais demander à notre économiste si, à son avis, c'est une façon raisonnable d'agir ou une attitude raisonnable à prendre.

Le PRÉSIDENT: Voici ce que j'ai à proposer, monsieur Gundlock. Je viens de recevoir une proposition. Elle pourrait probablement être étudiée par un sous-comité. J'espère que le Comité consentira à continuer d'interroger les témoins de la même façon qu'il faisait avant que ce problème ait surgi de nouveau. Nous l'avons discuté très à fond. Je me suis efforcé d'expliquer les devoirs du Comité avant la reprise de nos délibérations aujourd'hui, les devoirs qui nous sont dévolus et les pouvoirs que nous pouvons exercer au besoin. J'espère qu'un sous-comité pourra discuter tout cela plus tard et ensuite, au besoin, l'ensemble du Comité pourra y revenir.

M. HORNER (*Acadia*): Je fais un rappel à l'ordre, monsieur le président. Cette question a été traitée à fond. Il y a eu une proposition de faite et elle a été adoptée. Maintenant, si le Comité veut qu'on lui présente une autre proposition pour que tous ces fabricants de machines agricoles échappent au grappin et qu'ils puissent se contenter de servir des généralités au Comité, il sera possible de préparer un rapport qui fera dire aux cultivateurs, dans leur langage ordinaire, que ces gens ne sont qu'un tas de... Mais si nous voulons pénétrer au cœur du problème, il nous faut recevoir l'analyse des prix de revient que fait préparer chaque fabricant de machines agricoles qui met ses produits sur le marché. La résolution adoptée produira ce résultat. Je ne crois pas qu'il faille livrer la question à un sous-comité qui proposera un changement. Si le Comité décide qu'il veut avoir ces renseignements et si la *Massey-Harris,* la *John Deere* ou la *Cockshutt* ne veut pas les fournir, nous réglerons ce problème quand il surgira.

Le PRÉSIDENT: M. Emmert a demandé une définition et a proposé que nous demandions à nos fonctionnaires du ministère de l'Agriculture de rédiger cette définition. C'est en rapport avec cette proposition que j'ai parlé de la résolution adoptée hier.

M. NASSERDEN: Je crois que M. Emmert a fait une excellente proposition en disant que nous devrions charger nos économistes d'énoncer les choses qui peuvent nous intéresser en ce qui concerne les prix de revient et les prix de vente des machines agricoles. Je ne crois pas que nous puissions aller plus loin actuellement parce qu'il est évident qu'ils n'ont pas ces renseignements sous la main et qu'il y a beaucoup d'autres renseignements que nous aimerions avoir. Peut-être ferions-nous mieux de suivre cet autre filon et de les faire revenir plus tard.

M. GUNDLOCK: Monsieur le président, un autre mot seulement. M. Emmert a pris position hier sur la question de l'analyse des prix de revient. Je veux qu'il soit clairement compris que je veux connaître seulement les parties constituantes du prix. Il se peut que mon langage ne soit pas bon, que ma grammaire soit boiteuse, mais je tiens, monsieur le président, à rendre parfaitement clair ce que je veux obtenir. Je ne demande nullement une analyse

des prix de revient. Je demande ce que j'appelle les parties constituantes. Puis-je demander à l'économiste ici présent si j'emploie la bonne expression: les parties constituantes des prix des machines agricoles?

Le PRÉSIDENT: Le Comité désire-t-il que M. Haase exprime son opinion là-dessus?

M. HAASE: Je ne dirai rien de plus pour le moment, sauf que, si vous désirez qu'un exposé semblable soit préparé, nous voudrons connaître les désirs du Comité.

M. GUNDLOCK: C'est ce que j'essaie d'expliquer.

M. PETERS: Il faut reconnaître que la *Massey-Ferguson* n'était pas prête à nous donner ces renseignements hier, probablement parce qu'elle ne prévoyait pas et que notre lettre ne lui indiquait pas que ces précisions pourraient lui être demandées. Ce sont des précisions qui ont été données à d'autres séances déjà aux États-Unis et au Canada et je crois que, grâce à nos résolutions, nous les obtiendrons de la *Massey-Ferguson*. Je ne crois vraiment pas qu'il y ait lieu de tout ressasser et d'essayer de les obtenir des témoins aujourd'hui. Je crois que ce ne serait pas juste, étant donné qu'ils ont appris hier seulement notre intention et que nous leur posons aujourd'hui la même question. De plus, monsieur le président, je crois qu'un argument très juste a été avancé et que le Comité a peut-être été négligent. Je suis membre du sous-comité directeur et j'en suis donc en partie responsable. C'est que, si nous voulons connaître les parties constituantes du prix d'un tracteur, par exemple, nous serons injustes en ne demandant ces renseignements qu'à trois ou quatre des compagnies qui fabriquent ce type particulier de tracteur. Je crois qu'il nous faudra poser la même question à toutes les compagnies fabriquant ce genre de tracteurs. S'il s'agit d'un épandeur de fumier, nous voulons en connaître le prix et nous devons passer toute la liste qui nous a été donnée aujourd'hui et obtenir ces renseignements de toutes les sociétés. Il est aussi très clair, monsieur le président, que tous les membres du Comité savent que, pour atteindre les résultats que nous espérons, le Comité devra obtenir la décomposition que M. Gundlock demande en dollars et en cents afin que nous-mêmes et les cultivateurs nous puissions y comprendre quelque chose. La seule condition acceptable qui ait été posée à mon avis, c'est celle que le vice-président a posée en disant que sa société ne devrait pas être la seule à fournir ces renseignements, mais qu'il faudrait les demander aussi à toutes celles qui fabriquent les mêmes produits. Le Comité devra donc s'occuper de ceux qui importent aux conditions des manufacturiers. Je propose que cet aspect soit déféré au sous-comité directeur, qui décidera s'il y a lieu, d'enjoindre ces sociétés de fournir ce genre de renseignements.

M. EMMERT: Au sujet de ce que vient de dire M. Peters, et je dis ceci seulement pour que le Comité comprenne que s'il donne suite à la résolution qu'il a adoptée il faudrait qu'il l'applique à toutes les sociétés qui vendent des marchandises au Canada, si vous y donnez suite, je considère que la justice vous commandera d'agir ainsi. Si vous vous engagez dans cette voie, il me semble que vos conseillers devront vous dire, non seulement qu'il faut en arriver à une définition précise, mais que cette définition devra être nuancée d'une compagnie à l'autre, car, comme nous l'avons expliqué hier, chaque société possède une constitution interne différente, une structure interne différente et une comptabilité différente pour ses prix de revient.

Vous vous voyez devant l'obligation, non seulement de solliciter les conseils d'économistes quant à la définition des divers renseignements que vous voulez, mais aussi, je pense, de charger un groupe de vérificateurs d'en arriver à une définition applicable aux diverses sociétés. On a beaucoup parlé du livre que M. Horner possède et qui se rapporte à 1937. L'année 1937 remonte à un quart de siècle environ. Beaucoup de choses ont changé depuis. Mais même à cette

époque de simplicité, les renseignements que renferme ce livre et qui provenaient des gouvernements et des sociétés sont d'une grande complexité. Ma mémoire me dit que le gouvernement avait chargé des vérificateurs d'obtenir ces renseignements et, même à cette époque de simplicité, il a fallu des mois pour les obtenir. Quand toutes les définitions et tous les compromis auront été établis et acceptés, la compilation par les sociétés devra durer un an ou un an et demi. Et au bout de ce temps, au risque d'encourir encore la colère du Comité, il me faut répéter que les renseignements que vous aurez n'auront pas grand sens pour l'usage que vous espérez en faire.

M. PETERS: Monsieur le président, le vice-président ferraille très bien. Je crois que tous les membres du Comité sont d'accord sur un point et c'est que nous voulons savoir combien, dans un tracteur, coûtent les charges fixes, combien coûte la main-d'œuvre, combien coûtent les matériaux et combien coûte le profit du manufacturier. Peut-il nous en donner une idée? La distribution, avec les profits et les frais qu'elle comporte, nous intéresse aussi et nous obtiendrons ces renseignements ailleurs. Nous ne pouvons pas les attendre de vous. Mais je crois qu'en général, d'un bout à l'autre du pays, les cultivateurs veulent savoir cela. Le vice-président pourrait-il nous dire de quelle façon nous pourrions arriver à cela autrement que par le genre de rapport auquel un comité est arrivé en 1937? N'étant pas économiste, je ne comprends pas très bien ces questions et je sais fort bien qu'une société comme la vôtre peut tergiverser à l'infini si elle n'a affaire qu'au Comité seulement. Vous pouvez tergiverser avec des choses comme un prototype et le montant d'argent qu'il y entre et les frais de mise au point et l'argent que vous dépensez en essais, et tout l'argent consacré à beaucoup de choses dont certaines sont fort intangibles. Le vice-président peut-il nous proposer un autre moyen qui nous permettra d'arriver à ce genre de renseignements? Nous sommes tous décidés à obtenir ce genre de renseignements même s'il nous faut recourir à la manière forte pour les obtenir. Les méthodes de comptabilité et les procédés auxquels nous pourrions recourir sont très familiers au vice-président, je le sais, et peut-être consentirait-il à nous indiquer une façon d'arriver à ce que nous voulons sans recourir aux grands moyens?

M. EMMERT: Monsieur Peters, une de mes principales fonctions consiste à comprimer les frais de production. J'exerce en réalité deux fonctions en plus de choisir nos hommes: l'une consiste à comprimer les frais et l'autre, également importante, consiste à conduire les affaires de notre société de façon à réaliser la pénétration la plus complète possible des marchés que nous alimentons. Ce sont les deux principales tâches de toute direction. Je ne parviens pas à me faire dans l'esprit une idée nette du genre de renseignements que vous cherchez actuellement à obtenir de nous, même si je voulais personnellement m'en servir. Il est tout simplement impossible d'aligner les parties constituantes des prix, telles qu'on les a mentionnées ici, de façon à pouvoir comparer une époque à l'autre. Il y a trop de choses qui changent. Tout d'abord, et j'y ai fait une très brève allusion hier, pour différentes raisons nous achetons plus ou nous achetons moins de pièces d'une machine hors de nos propres usines. Cela seul a pour résultat...

M. NASSERDEN: C'est une des choses que nous voulons savoir: combien achetez-vous au dehors?

M. EMMERT: Est-ce que je puis continuer, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. EMMERT: Cela même est lourd de sens, la quantité de main-d'œuvre employée dans nos propres installations, puis la production nette que nous avons le privilège d'atteindre chaque année compte et exerce un effet marqué sur la proportion de main-d'œuvre que renferme le produit de nos ventes. Ce

ne sont pas là des facteurs constants. Je me suis efforcé hier de démontrer aussi clairement que je le pouvais qu'il n'y a rien de constant dans cette industrie, sauf qu'on en sort quand on ne fait pas d'argent.

M. HORNER (*Acadia*): Toute cette discussion est irrégulière.

M. KORCHINSKI: Il y a seulement un point sur lequel je tiens à insister, car j'ai passé autant de temps que n'importe qui d'autre hier ici à essayer d'arracher des renseignements de ce genre à M. Emmert. J'étais guidé par un passage à la page 5 où il est dit que les principaux éléments du prix de revient sont l'acier, la main-d'œuvre et le transport. Je présume que l'acier, la main-d'œuvre et le transport sont les facteurs qui servent à établir le prix. Il a raison quand il dit que vous avez le pouvoir d'enquêter sur les prix de la machinerie. Nous présumons tous ici, les membres du Comité, que les prix de l'acier, de la main-d'œuvre et du transport servent à établir le prix de vente. Je pense que c'est peut-être là que nous faisons fausse route. Si on me permet de poser quelques questions, j'espère pouvoir établir que ce ne sont pas là les facteurs qui servent à établir le prix. Si M. Emmert consentait en ce moment à reconnaître que ce ne sont pas là les facteurs qui lui servent de guides pour établir un prix, il nous évitera beaucoup de peine. Voulez-vous vous prononcer là-dessus, monsieur Emmert?

M. EMMERT: J'y consens volontiers, monsieur Korchinski. Et même, j'avais encore beaucoup à dire sur l'autre question avant d'être interrompu. D'une part, nous disons dans notre mémoire que l'importance que nous attachons à la demande en fixant les prix de nos produits ne diminue en rien l'importance de nos frais de production. Cette importance explique les coups de barre de notre régie interne. Il faut amortir les frais au cours d'un certain nombre d'années.

Nous disons dans notre mémoire que nos prix résultent en grande partie des conditions qui prévalent sur la place du marché. Quelqu'un a tenté de me faire dire que nos prix étaient fixés par nos concurrents. Nous n'avons pas dit cela et nous le nions. Nous n'avons pas dit, ni dans ce mémoire ni devant le Comité, que les frais d'exploitation, y compris la main-d'œuvre, le matériel et les autres éléments du prix de revient, n'établissaient pas les prix des machines agricoles. Il ne peut en être autrement dans une industrie. Mon mémoire s'applique à la *Massey-Ferguson*, mais comme dans toute industrie, monsieur Korchinski, les frais d'exploitation déterminent les prix dans une grande mesure. Or, malheureusement il nous faut supporter des frais d'exploitation plus élevés que certains de nos concurrents. Par conséquent, nous ne faisons pas autant d'argent. Nous essayons de rectifier cette situation déplorable et nous ne négligeons rien à cette fin.

Est-ce que j'ai répondu à votre question?

M. KORCHINSKI: Est-ce que vous avez fini?

M. EMMERT: Oui, pour l'instant.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, cette discussion me semble rendue à un point où le président doive intervenir. Nous devrions continuer d'interroger les témoins comme nous faisions il y a 15 ou 20 minutes. D'après ma liste, la parole appartient maintenant à M. Horner.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, ma question porte sur...

Le PRÉSIDENT: Avant que vous commenciez, monsieur Horner, je voudrais faire observer que nous siégeons depuis 2 heures et demie. Il est maintenant près de 5 heures moins le quart et, si le Comité n'a pas fini à 5 heures, vous conviendrait-il de suspendre alors la séance et de revenir à 7 heures et demie ce soir?

Des VOIX: Entendu.

Le PRÉSIDENT: Alors, très bien. Nous suspendrons la séance à 5 heures.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, ma question a trait aux ventes, dont il est fait mention à la page 1 de la section B. Il est dit là que la *Massey-Ferguson* fait 12½ p. 100 de ses ventes au Canada. Je vois, dans l'état financier, que les tracteurs constituent 45 p. 100 des ventes. La même proportion s'applique-t-elle aux ventes au Canada?

M. EMMERT: Je ne le crois pas, monsieur Horner. Nous examinions le document dont M. Kindt a parlé tantôt et il montrait, si ma mémoire est bonne, que 19 millions de nos ventes au Canada venaient des États-Unis et il s'agit là de tracteurs auxquels s'ajoutent ceux que nous importons du Royaume-Uni. Le reste des ventes, soit quelque 31 millions de dollars, est formé de fabrications canadiennes, ce qui exclut les tracteurs. Ce tableau indique, je pense, que la proportion n'est probablement pas aussi élevée au Canada.

M. HORNER (*Acadia*): Environ le quart.

M. EMMERT: Avez-vous une idée de la proportion, Bill?

M. FORSYTH: Je le regrette, monsieur Emmert, mais je ne puis vous donner même un chiffre approximatif et j'admets que je devrais pouvoir le faire. J'imagine, cependant, que la proportion est légèrement inférieure à 45 p. 100 du chiffre des ventes en dollars.

M. EMMERT: Le marché canadien, à cause de l'Ouest, absorbe surtout des moissonneuses-batteuses.

M. HORNER (*Acadia*): C'est ce que je voulais savoir. Une autre question. Quand la *Massey-Ferguson* a-t-elle fait l'acquisition de la *Standard Tractor* en Grande-Bretagne?

M. EMMERT: L'acquisition de la *Standard Motors* a été faite vers le milieu de l'été en 1959.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question sur le même sujet. Pouvez-vous nous fournir ce renseignement à l'aide de vos chiffres? Vous ne pouvez pas le faire maintenant, mais peut-être pourrez-vous le faire plus tard. Je vais avouer franchement ce à quoi je veux en venir. J'essaie d'établir, pour ma satisfaction propre et celle des autres, quelle proportion du marché canadien la *Massey-Ferguson* possède. Je sais que, l'an dernier, il s'est vendu 26,000 tracteurs au Canada. Combien de tracteurs la *Massey-Ferguson* a-t-elle vendus au Canada l'an dernier?

M. EMMERT: Nous vous fournirons ce chiffre volontiers.

M. FORSYTH: Je suis incapable de vous le donner à un tracteur près.

M. HORNER (*Acadia*): Nous serons satisfaits si vous nous donnez un chiffre approximatif plus tard.

M. FORSYTH: Nous pourrons vous donner le nombre exact.

M. EMMERT: Entendons-nous bien. Voulez-vous savoir combien de tracteurs nous avons vendus à nos concessionnaires, ou bien combien de tracteurs ont été vendus au détail?

M. HORNER (*Acadia*): Peu m'importe. J'accepterai le chiffre que vous pourrez produire le plus facilement.

M. EMMERT: Mais je vais vous fournir le chiffre que vous aurez demandé. Quel est ce chiffre?

M. HORNER (*Acadia*): Le nombre de tracteurs vendus au détail.

M. EMMERT: Nous vous donnerons le chiffre des ventes au détail.

M. HORNER (*Acadia*): Je demande ce renseignement parce qu'à mon avis il est de plus en plus évident, à cause du grand nombre de fabricants de machines agricoles qu'on a énumérés tantôt, que le Comité soit bien fixé sur l'importance des compagnies qui viendront devant lui.

Il y a une autre question que je voudrais poser sur le même sujet. Quand la *Massey-Ferguson* a pris possession de la *Standard Tractors,* est-ce que celle-ci fabriquait alors le tracteur Massey-Ferguson 95, ou ce qu'on appelle maintenant le modèle 95?

M. EMMERT: Non. Les usines de la *Standard Motors* dont la *Massey-Ferguson* a fait l'acquisition étaient exclusivement affectées à la fabrication du modèle 35 et de certaines pièces du modèle 65.

M. HORNER (*Acadia*): Alors, pour éclaircir cela un peu plus, pourriez-vous me dire pourquoi, il y a environ deux ans, tout à coup—et je crois que c'était le modèle de la *G. B. Minneapolis*—la couleur de la peinture est passée du jaune à l'orange et cela est devenu le Massey 95?

M. EMMERT: Je puis vous expliquer cela très facilement. La *Massey-Ferguson* n'a pas eu le temps de mettre au point dans ses propres laboratoires et par ses propres recherches un tracteur de la portée du Minne-Mo, dont vous parlez. Nous avons conclu une entente avec la *Minneapolis-Moline* pour qu'elle modifie légèrement son tracteur, le peinture à nos couleurs et nous le vende pour que nous en fassions le distribution à nos dépositaires au Canada. Nous n'avons pas pu conclure la même entente avec la *Minneapolis-Moline* pour notre marché aux États-Unis et, par conséquent, nous avons conclu une entente semblable avec la compagnie *Oliver* pour son gros tracteur.

M. HORNER (*Acadia*): C'est très intéressant. Je voulais attirer l'attention du Comité là-dessus. Si je me suis enquis de cela, c'est que les témoignages rendus devant le Comité ont montré que les sources d'approvisionnement avaient une grande influence sur les prix de concurrence. Or, dans un sens, ce gros tracteur est vendu par deux des plus grandes fabriques de machines agricoles du Canada. Elles vendent le même tracteur et je dois ajouter, pour l'édification du Comité, qu'elles le vendent sensiblement au même prix. J'ignore quel est le prix de base, celui fixé par la compagnie qui le fabrique. C'est un point important qui nous justifie, je pense, de vous demander de nous fournir une décomposition de vos ventes de tracteurs entre le 35, le 65, le 85 et le 95. J'essaie de savoir si les prix du marché sont établis par une libre fluctuation de la demande et des prix compétitifs.

M. EMMERT: Est-ce que je puis répondre?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. EMMERT: Les faits économiques régissant chez nous la distribution de ce *Massey-Ferguson* 95 sont fort simples en réalité. Nous avons conclu le meilleur marché que nous pouvions avec la *Minneapolis-Moline.* Je sais fort bien que si nous établissions un prix sensiblement supérieur au prix du *Minneapolis-Moline* qui se vend au Canada nous ferions mieux de cesser d'y penser. Donc, le prix établi du marché et le prix qu'il nous fallait payer ce tracteur nous comprimaient par le haut et par le bas. En offrant ce tracteur à nos clients la *Massey-Ferguson* répondait surtout à un besoin de nos dépositaires, dont les clients réclamaient un gros tracteur. Cette forme de commerce n'est évidemment pas très attrayante. Sinon, beaucoup de gens tenteraient de faire la même chose. C'est exactement pour la même et seule raison que nous avons conclu une entente avec la société *Oliver* aux États-Unis, afin de rendre service à nos dépositaires des Grandes Plaines.

Il s'ensuit que, si un revendeur n'a pas une gamme complète de produits à offrir à ses clients, il ne les intéressera pas. Les faits sont tous très simples. Si vous vous imaginez que la *Massey-Ferguson* et la *Minneapolis-Moline* ont conclu une entente pour que celle-ci fabrique le gros tracteur et que nous fabriquions le petit, qu'elle vende notre petit et que vous vendions son gros, je vous assure que vous vous trompez. On me permettra de dire de plus au

Comité que, depuis trois ans et demi, nous sommes aux prises avec la tâche de mettre au point un tracteur possédant toutes les caractéristiques *Massey-Ferguson* que les cultivateurs ont appris à aimer et ayant cette puissance. Quand nous aurons réussi à le mettre au point, nous n'aurons plus besoin de la *Minneapolis-Moline*. Elle le sait fort bien. L'entente dont vous parlez n'a rien d'inusité. Cette année, la société *Ford* a mis sur le marché une moissonneuse-batteuse construite pour elle par la société *Oliver*. C'est une pratique courante.

M. HORNER (*Acadia*): Cela se peut. J'espère que vous jugerez à propos de décomposer vos ventes de tracteurs afin que nous sachions si ce seul tracteur représente ou contrôle 33 p. 100 des ventes de tracteurs.

M. EMMERT: Là encore le renseignement que vous demandez est un secret de concurrence très jalousement gardé. Nos concurrents seraient enchantés de savoir combien de modèles 35 M. Forsyth a pu vendre, aussi combien de modèles 55, de 65 et de 85. Ils voudraient savoir cela dans les détails les plus intimes. Nous aimerions posséder des renseignements semblables touchant nos concurrents. Ces faits ne sont connus que d'une poignée d'hommes dans notre société. Je crois qu'il serait injuste de la part du Comité d'essayer de mettre à jour ces données de concurrence.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, monsieur Emmert, j'ai une autre question sur le même sujet. Vous invoquez la concurrence, mais je prétends que le tableau que vous avez ici, le document VIII, rend sûrement service à vos concurrents en leur apprenant ce que coûterait à la *Massey-Ferguson* le modèle 35. Il coûterait $1,864. Si j'étais dans le commerce des tracteurs, c'est un renseignement qui me serait précieux à titre de concurrent.

M. EMMERT: Qu'on me permette de faire observer que ce montant de $1,864 dont vous parlez est répété, peut-être, sur dix milliers d'autres morceaux de papier. Nous avons obtenu ce renseignement sur tous les produits qui nous font concurrence en allant simplement chez les concessionnaires et en calculant les prix. On ne peut nullement considérer cela comme renseignements arrachés à des concurrents. Ce sont des renseignements à la portée de tous ceux qui se donnent la peine d'aller les chercher.

M. HORNER (*Acadia*): Voici un tracteur qui, à cause de sa grosseur, constitue une classe à part, le Massey-Ferguson 95. C'est un des plus gros tracteurs qui se vendent. Il est évident, je pense, que deux entreprises assez importantes distribuent actuellement ce tracteur partout au Canada et surtout dans l'Ouest canadien. Les prix actuels de ce tracteur au détail sont sensiblement les mêmes. Je m'étonnerais un peu, même, s'il y avait un écart de $25 entre les prix de détail des deux sociétés. Je suis bien au courant, car en 1957 je suis venu près d'acheter un *G.B. Minneapolis* 95. J'ai demandé le prix et j'y ai songé très sérieusement. Je vous apprendrai que j'ai fini plutôt par acheter un Massey 555. Peu après, la *Massey* commençait à vendre le tracteur *G.B.* Je suis entré et j'ai demandé le prix, environ $5,600. C'était si près du prix que m'avait mentionné le dépositaire de la *Massey-Ferguson* que je n'y ai rien vu de drôle. Je prétends que le Comité serait fort bien avisé d'établir si, oui ou non, il y a libre concurrence dans l'établissement des prix. Je ne le sais pas. Il se peut que le tracteur de cette série commande 80 p. 100 du marché. Je ne le crois pas, mais il se peut qu'il commande 80 p. 100 du marché, en quel cas il règle les prix des tracteurs de cette grosseur. Par conséquent, je crois qu'il est très à propos que le Comité apprenne combien de ces machines de la *Massey-Ferguson* se sont vendues l'an dernier; nous pourrions demander aux autres sociétés qui comparaîtront devant nous combien de tracteurs des mêmes classes elles ont vendus.

M. EMMERT: La question a changé un petit peu. Je me réjouis et M. Forsyth aussi, j'en suis sûr, d'apprendre que dans cette catégorie de tracteurs où nous sommes en concurrence avec le tracteur *Minne-Mo* on suppose que nous attirions une si forte proportion des acheteurs. C'est gentil, mais je voudrais appeler votre attention sur le fait qu'il y a beaucoup d'autres concurrents dans cette catégorie particulière. Le 4010, le nouveau *Deer* a pris ce marché d'assaut aux États-Unis. Puis il y a le *Case* 900, et l'*International Harvester* serait chagrinée qu'on la laissât hors de cette classe.

M. HORNER (*Acadia*): J'en conviens.

M. EMMERT: Et il y en a un certain nombre d'autres.

M. HORNER (*Acadia*): L'*Oliver*.

M. EMMERT: Oui. Ce que vous me demandez en réalité, ce sont des renseignements qui seraient utiles à nos concurrents.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne le crois pas.

M. EMMERT: Vous avez dit ensuite que vous vouliez savoir combien de tracteurs *Minneapolis-Moline* étaient vendus par cette fabrique et par nous au Canada, et que vous obtiendriez les mêmes renseignements des autres gens qui vendent des tracteurs semblables.

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. EMMERT: Nous sommes tout à fait disposés à vous dire combien de tracteurs *Minneapolis-Moline* nous avons vendus au Canada. Je ne suis pas disposé à vous donner une décomposition de toutes nos ventes de tracteurs.

M. HORNER (*Acadia*): C'est fort bien.

Le PRÉSIDENT: Nous étions convenus de suspendre la séance à 5 heures, mais auparavant M. Forsyth a quelques renseignements de plus à communiquer au Comité.

M. SOUTHAM: Il y a une chose que je voudrais consigner au compte rendu avant la suspension. Nous avons étudié l'appendice I de ce mémoire et, pendant cette étude, j'ai examiné le rapport annuel et le bilan de la *Massey-Ferguson*. J'y trouve beaucoup de renseignements qui découlent de la discussion. Je voudrais obtenir du Comité la permission de consigner ce bilan dans le compte rendu de la séance du Comité.

M. HORNER (*Acadia*): Accordé.

Le PRÉSIDENT: Le Comité y consent.

M. KORCHINSKI: Pourvu qu'on nous autorise à poser quelques questions sur ce rapport annuel.

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. FORSYTH: Monsieur le président, par déférence pour la province de Québec, je tiens à mentionner qu'en énumérant les sociétés qui se font concurrence dans le domaine des machines agricoles au Canada, j'ai omis le nom de la *Forano*. Il y a aussi des fabricants de machines agricoles plus petites dans cette province. Les noms m'échappent en ce moment, mais la *Forano* est un nom respecté parmi les fabricants de machines agricoles du Canada.

Le PRÉSIDENT: Nous nous réunirons dans cette salle à 7 heures et demie.

SÉANCE DU SOIR

MARDI 2 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je vous demande le silence. J'ai quelques observations à faire au sujet des délibérations de l'après-midi. Bien que, cet après-midi ou hier, il eût entendu les deux résolutions adoptées par le Comité hier

et que son collègue en eût demandé et obtenu des copies, M. Emmert a dit cet après-midi dans son témoignage: «Quand nous serons informés de ces résolutions, si jamais nous le sommes, nous les examinerons».

Je remets maintenant à M. Emmert une lettre signée de moi qui l'informe de ces résolutions.

J'invite M. Lyons à donner lecture d'une copie de cette lettre.

Le SECRÉTAIRE DU COMITÉ: A M. T. J. Emmert, vice-président, *Massey-Ferguson Limited.*

Cher monsieur Emmert,

Hier lundi 1er mai 1961, le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation a adopté deux (2) résolutions touchant les sociétés de machines agricoles, en rapport avec l'enquête sur les prix des machines agricoles.

Voici ces résolutions, tirées du texte officiel des *Procès-verbaux et témoignages*:

N° 1: Que le Comité prie tous les fabricants de machines agricoles qui comparaîtront devant le présent Comité de lui fournir par année, de 1954 jusqu'à maintenant, la décomposition du prix de revient du matériel, des salaires et appointements, et de la distribution, qui entrent dans la fabrication de machines comme les tracteurs, les moissonneuses-batteuses, les épandeurs d'engrais et les presses à fourrage.

N° 2: M. Horner (*Acadia*) propose, avec l'appui de M. Milligan, que tous les fabricants de machines qui se présnteront devant le Comité, fournissent des chiffres pour chaque année, à partir de 1954 jusqu'à maintenant, concernant le nombre d'employés de chacune des catégories suivantes; administration, production et distribution, et qu'ils indiquent le montant global versé en salaires dans chaque cas.

Ces résolutions vous sont communiquées pour que vous soyez au courant et que vous agissiez en conséquence.

Le président,
(signé) James A. McBain.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Emmert, je vous passe cette lettre.

Quand la séance a été suspendue cet après-midi, nous étions à discuter la section B et j'étais sur le point d'accorder la parole à M. Southam. Avez-vous des observations à faire, monsieur Southam?

M. SOUTHAM: Monsieur le président, avant la suspension de la séance, j'ai demandé au Comité la permission de faire entrer au compte rendu le rapport annuel et le bilan de la *Massey-Ferguson Company;* ma prochaine question se fonde sur certains faits mentionnés dans ce rapport. Je parle de la section B, établissement des prix et aspects financiers. Il y a là un énoncé qui m'intéresse. Il a retenu notre attention et je veux le relier au fait que le bénéfice net de la *Massey-Ferguson,* sur toutes ses opérations dans le monde, a été de 2.7 p. 100 du produit de ses ventes. Quant au bilan, je crois qu'il s'y trouve de précieux renseignements en ce qui concerne les opérations dans le monde. Nous pourrions nous y arrêter un moment. Je voudrais donner lecture de certains de ces chiffres pour qu'ils paraissent au compte rendu. Il s'agit de la revue financière et des ventes à la page 10 du rapport financier. Il est question en général des ventes au Canada, aux États-Unis, en Angleterre, en France et en Allemagne.

Le produit global des ventes en 1960 a été de $490,413,988, en augmentation de 3 p. 100 sur le sommet précédent de $475,543,641 atteint en

1959. Bien que des fléchissements se soient produits sur certains marchés importants—en particulier, aux États-Unis et en France—des gains réalisés dans d'autres régions, joints aux ventes d'une année entière des groupes Perkins, ont produit une augmentation nette de $14,870,347. Le détail des ventes par territoire apparaît à la page 22.

Aux États-Unis, un certain ralentissement de la vente au détail des machines agricoles a eu pour effet d'amener les commissaires à équilibrer les assortiments et les quantités de leurs stocks, ce qui a entraîné une baisse de 10 p. 100 des ventes de gros sur 1959. Au Canada, cependant, le marché était en effervescence et les ventes aux commissaires ont augmenté de 11.2 p. 100.

En Australie, le climat économique a de nouveau été favorable en 1960 et nous avons réalisé un gain de 23 p. 100 sur 1959.

En France, une diminution de 12 p. 100 sur l'an dernier a été la conséquence d'une autre année de perturbations dans l'industrie agricole et du manque d'un assortiment complet de tracteurs pour satisfaire les exigences du marché européen, situation qui va s'améliorer sensiblement avec la présentation du nouveau tracteur MF 825.

En ne comptant pas les ventes du groupe Perkins, les ventes de 1960 au Royaume-Uni ont diminué de 21.8 p. 100. Mais en comptant les ventes du groupe Perkins, la diminution a été de 5.4 p. 100.

Au Royaume-Uni, le total des ventes faites par nos entreprises dans le pays même et à l'étranger, machines agricoles et moteurs diesel, s'est accru de 14.7 p. 100 par ropptr à l'an dernier, les ventes à l'exportation ayant atteint un sommet.

En Allemagne, où l'ensemble du climat économique était favorable, les ventes ont augmenté de 34.8 p. 100.

Je pourrais continuer de lire, messieurs, mais c'en est assez pour la question que je veux poser et que voici, monsieur le président: est-ce que ce bénéfice net de 2.7 p. 100 dont vous parlez à la page 10 de l'exposé général est véritablement, pour notre enquête, le bénéfice de la *Massey-Ferguson* au Canada? Ce que je veux savoir c'est si le Canada, d'après les données fournies ici, porte une plus lourde part qu'il ne devrait de l'ensemble du bénéfice réalisé sur le total des ventes? On peut se reporter au bilan pour connaître les dividendes servis par la *Massey-Ferguson*. Dites-moi, est-ce que le cours de l'action ordinaire de la *Massey-Ferguson* est de $14?

M. EMMERT: Aux dernières nouvelles, il était de $13 7/8.

M. SOUTHAM: Environ $14. Il me semble que la compagnie a fait d'assez bonnes affaires au Canada et je me demande si votre entreprise canadienne ne porte pas plus que sa juste part de la charge économique par rapport à l'ensemble de vos opérations dans le monde.

M. EMMERT: Il y a deux points que je voudrais faire ressortir. Dès le début de notre témoignage ici, j'ai fait observer que nous étions répandus sur tout le marché nord-américain. Il n'y a pas, à proprement parler, d'industrie canadienne fabricant des machines agricoles uniquement pour le marché agricole canadien. C'est un marché nord-américain. Comme vous nous l'avez entendu dire, notre production est adaptée à ce continent-ci et se trouve complétée par l'importation de certains articles produits par nos usines au Royaume-Uni. Par conséquent, les hauts et les bas du marché des États-Unis ou du marché canadien ont manifestement des effets sur les opérations dans l'ensemble du continent. Mais il y a plus encore et je vous reporte à la section B du mémoire, au chapitre des profits.

Les difficultés concernant la détermination des bénéfices sont résumées dans le passage suivant de la page 16 du rapport de la Commission

royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada effectuée par *J. D. Woods & Gordon, Limited* sur l'industrie canadienne des machines agricoles; ce rapport est daté d'avril 1956:

«Bénéfices des fabriques canadiennes de machines agricoles

Il serait en somme impossible d'établir de façon précise les bénéfices relatifs des quatre principales entreprises provenant de leurs seules opérations au Canada,...

La *Massey-Ferguson* est une des sociétés mentionnées. Le mémoire dit encore:

...à cause de l'intégration de la production entre leurs usines du Canada et des États-Unis, et des modalités différentes qu'emploient ces sociétés pour fixer les prix de vente des produits passant d'un pays à l'autre. Il est également difficile de distinguer entre les bénéfices résultant de la production domestique et ceux que procurent les marchandises semblables dues à l'importation.»

Ce passage s'applique aussi bien maintenant qu'en 1956 à la *Massey-Ferguson,* une des «quatre principales sociétés».

Ces témoignages de notre société et de trois autres grandes sociétés devant une commission royale n'avaient pas été préparés à la légère. Je suis certain que la commission royale n'a pas étudié ces témoignages à la légère et je ne trouve aucune raison pour critiquer les conclusions auxquelles cette commission royale est arrivée et qui sont mentionnées ici.

M. RÉGNIER: Il y a une autre question que je voudrais poser. Quand vous faites vos déclarations pour l'impôt canadien sur le revenu, y faites-vous entrer tous les bénéfices réalisés aux États-Unis ou ailleurs?

M. EMMERT: Monsieur Régnier, nous sommes tenus par les lois de chaque pays où nous avons des affaires de déclarer les revenus de chaque société établie dans ce pays. Il en est ainsi partout où nous avons des entreprises. Au Canada, notre situation se trouve compliquée du fait que la principale société, la *Massey-Ferguson Limited,* a son siège social—et c'est heureux à mon avis—au Canada. Notre déclaration à la division de l'impôt sur le revenu ne peut pas, à cause de ce fait, porter uniquement sur les formes d'activité déployées dans ce pays, que ce soit la fabrication ou la vente. C'est l'ensemble d'un commerce mondial et les résultats nets de la *Massey-Ferguson* et de toutes les autres filiales partout dans le monde que nous présentons car, comme vous le voyez ici, c'est là un état financier consolidé.

M. RÉGNIER: Est-ce qu'il vous faut déclarer aussi vos revenus dans d'autres pays?

M. EMMERT: Bien sûr. Il nous faut présenter une déclaration de revenus dans chacun des pays où une de nos filiales est à l'œuvre.

M. RÉGNIER: Alors, j'imagine que les déclarations de revenus que vous présentez dans les différents pays révèlent si vous avez subi des pertes ou réalisé un bénéfice dans chacun de ces pays.

M. EMMERT: Je n'ai rien à voir à la production de ces déclarations, mais je suis certain que vous avez parfaitement raison. En fin de compte, à la dernière ligne, il faut arriver au montant du bénéfice.

M. KORCHINSKI: A la page 5 de votre rapport de 1960 vous dites que «la société française, par suite d'une autre année de conditions économiques défavorables, n'a pas eu de recettes satisfaisantes». Alors, étant donné qu'il s'agit d'un ensemble d'activité, serait-il juste de dire que votre activité canadienne, ou toute l'activité de la *Massey-Ferguson,* a produit un bénéfice d'environ 2.3 p. 100 sur les ventes nettes?

Autrement dit, vous pourriez dire ceci: nous aurions pu produire un bénéfice de 10 p. 100,—et ce n'est pas seulement un exemple que je cite,—de 10 p. 100, car vous ne faites que 12.6 p. 100 de vos ventes au Canada. Vous pourriez probablement nous donner le chiffre exact. Vous pouvez avouer un bénéfice de 10 p. 100 sur vos ventes au Canada, mais vous ne le faites pas à cause des pertes subies en France et dans d'autres pays. Dans combien de pays vendez-vous? Dans 42?

M. EMMERT: Dans 142 pays.

M. KORCHINSKI: Oh, il m'en manquait seulement 100. Vous avez beaucoup plus d'endroits où subir des pertes. Or, étant donné que vous pouvez avoir subi des pertes dans tous ces pays et que les chiffres de votre société au Canada ont été profitables, est-il juste de conclure que vous vous êtes trouvés à subventionner en réalité les sociétés qui ont subi des pertes dans d'autres pays?

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, il me faut vous reporter de nouveau aux conclusions sérieuses auxquelles est arrivée la commisison royale qui a enquêté sur notre industrie. Dans notre rapport annuel, nous n'avons pas tenté d'indiquer avec exactitude les bénéfices tirés dans un pays en particulier de nos opérations dans ce pays.

Nous jugeons que nous avons envers nos actionnaires l'obligation de leur dire où nos affaires ne vont pas aussi bien que nous le voudrions. C'est le cas en France.

Je dois aussi attirer votre attention sur le fait qu'il entre dans le bénéfice net dont nous parlons pour les quelques dernières années une exonération fiscale accordée par le gouvernement des États-Unis et tout à fait étrangère à nos affaires au Canada. C'est une exonération fiscale très considérable.

Cette exonération est due aux pertes subies au cours d'années antérieures par la société des États-Unis. Sur la rentabilité de nos entreprises dans chacun des divers pays, je ne puis rien ajouter aux observations que renferme le rapport de la commission royale et que nous approuvons.

M. KORCHINSKI: Vous dites que vous êtes vice-président de l'activité nord-américaine?

M. EMMERT: Pour être précis, je suis vice-président de la *Massey-Ferguson Limited* et mon autorité en tant que membre de la direction de la société porte sur son activité en Amérique du Nord.

M. KORCHINSKI: Alors, vous avez sans doute des consultations de temps en temps? Vous devez rencontrer des hommes qui exercent des fonctions semblables aux vôtres, mais dans d'autres régions? Par exemple, vous avez un dirigeant au Royaume-Uni et vous devez, je présume, avoir des consultations avec lui de temps en temps!

M. EMMERT: C'est très naturel.

M. KORCHINSKI: Oui, je le suppose. Vous devez donc savoir en général si vos entreprises réalisent des profits ou subissent des pertes dans ces pays, je veux dire dans certains pays. Peut-être ne connaissez-vous pas les chiffres exacts, mais vous savez si elles ont des profits ou des pertes.

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, je ne prends connaissance des résultats de nos entreprises, sauf celles de l'Amérique du Nord, qu'à la fin de l'année.

M. KORCHINSKI: Mais quand vient la fin de l'année, ils vous sont communiqués?

M. EMMERT: C'est un principe d'organisation. Chaque entreprise est destinée à justifier sa propre existence. Nous, en Amérique du Nord, achetons des marchandises de notre société du Royaume-Uni. Ce ne sont pas, il faut l'avouer, des transactions faites à distance. Mais si M. Hunt, le directeur de notre entreprise du Royaume-Uni, et moi nous nous entendons sur un prix, il nous la facture.

M. KORCHINSKI: L'an dernier, vos ventes au Canada constituaient 12.6 p. 100 du total des ventes de la *Massey-Ferguson*. Vos ventes en France, d'après votre rapport consolidé, ont été de 11.4 p. 100 du total.

Étant donné que vos affaires en France semblent ne pas avoir été satisfaisantes, pour employer vos propres mots, et que vos ventes au Canada ont été de 12.6 p. 100 de votre total, soit à peu près aussi fortes qu'en France, m'est-il permis de supposer que le montant de votre bénéfice au Canada a compensé les pertes subies en France?

M. EMMERT: Vous ne pouvez pas tirer cette conclusion, monsieur Korchinski.

M. KORCHINSKI: Sur quoi fondez-vous cette affirmation?

Le PRÉSIDENT: Monsieur Korchinski, je crois que vous avez interrompu la série de questions que posait M. Southam.

M. SOUTHAM: Je ne comprends pas encore très bien l'énoncé qu'il y a à la page 10 de votre rapport annuel de 1960. Le bénéfice net de la *Massey-Ferguson* en 1960, une fois les impôts acquittés, a été de 2.7 p. 100 du produit total des ventes dans le monde entire. C'est là un énoncé général. Il est entendu que cela se fonde sur les faits mentionnés dans le reste du rapport annuel et je voudrais revenir sur ce que j'ai mentionné tantôt. Le bénéfice par action ordinaire, y compris les exonérations fiscales, est de 32c. Je voudrais que vous expliquiez de quelles exonérations fiscales il s'agit dans ce bénéfice de 32c.?

M. EMMERT: Cela provient surtout du gouvernement des États-Unis. Pendant un certain nombre d'années, la filiale que nous possédons entièrement aux États-Unis, la *Massey-Ferguson Incorporated*, a fonctionné d'une façon qui nous obligeait à déclarer des pertes aux autorités de l'impôt sur le revenu des États-Unis.

Aux États-Unis comme au Canada, les lois concernant l'impôt sur le revenu permettent à une société de reporter les pertes d'une période sur la période suivante, ce qui la dispense, dans les limites de la loi, de payer un impôt sur les bénéfices de la période suivante.

C'est pour cela qu'en 1960 le bénéfice que nous avons réalisé aux États-Unis n'était pas imposable en vertu des lois de ce pays jusqu'à concurrence du crédit accordé pour les pertes antérieures.

M. SOUTHAM: Alors, monsieur Emmert, le bénéfice par action ordinaire en 1960, y compris cette exonération fiscale de 32c., s'est élevé à 97c. Autrement dit, si le cours de vos actions ordinaires était de $14 ou de $13.75, c'était un dividende d'environ 13 p. 100.

M. EMMERT: Non. Je crois que vous parlez du bénéfice par action. Le dividende par action, comme je l'ai dit hier, a été de 40c.

M. SOUTHAM: Naturellement, vous remployez une partie du bénéfice. Le bénéfice a donc été d'environ 13 p. 100. J'essaie de relier ce chiffre à votre bénéfice de 2.7 p. 100 sur le produit de vos ventes. Je ne suis pas économiste.

M. EMMERT: Il n'y a absolument aucun rapport, sauf par arithmétique. Si notre action ordinaire se vendait $8 comme l'an dernier, les 97c. auraient représenté environ 12 p. 100 par action. Ce chiffre n'a vraiment aucune signification. La proportion de 2.7 p. 100 est celle du bénéfice par rapport au produit de nos ventes.

M. SOUTHAM: Ce que j'essaie d'établir clairement, c'est qu'en examinant votre bilan je constate que vous avez réalisé un bénéfice. Je suis heureux de voir qu'il y a un bénéfice. Il semble que vous avez obtenu des résultats exceptionnellement bons en tenant compte de l'échelle mondiale de vos opérations.

M. EMMERT: Je suis heureux de vous l'entendre dire. J'ose croire que vous êtes un gros actionnaire, car nous aimons que les gens pensent comme vous. En

réalité, nous sommes très déçus des bénéfices de notre société. Le président de notre conseil d'administration l'a dit sans équivoque, et je l'ai clairement dit dans ce mémoire qui vous a été présenté. Nous sommes tout à fait mécontents du rendement de cette entreprise. Il n'est même pas en rapport avec le rendement obtenu par d'autres gros concurrents.

M. KORCHINSKI: Quel serait, selon vous, un bénéfice convenable pour votre société?

M. EMMERT: Je voudrais bien être en mesure de donner à votre question une réponse catégorique, qui vous donnerait satisfaction et qui ne changerait pas. C'est une question que je me pose moi-même constamment. C'est une question que me posent notre conseil d'administration, notre comité exécutif, notre président et notre directeur général. La seule réponse qu'un employé peut donner, je crois, c'est que tout dépend des circonstances où l'on se trouve.

M. KORCHINSKI: A titre de Canadien, je ne voudrais certainement pas vous voir dans un état d'équilibre instable qui vous ferait monter et descendre. Étant donné que vous n'êtes pas disposé à dire quel montant vous jugeriez convenable comme bénéfice, il me semble, cependant, que vous êtes disposés à rester en affaires aussi longtemps qu'il y a un bénéfice.

M. HORNER (*Acadia*): Naturellement, c'est la simple logique.

M. KORCHINSKI: Non.

M. EMMERT: Je crois qu'il vient un moment où les actionnaires d'une société inclinent à douter s'il est sage de continuer d'exploiter, même si la compagnie réalise un bénéfice. Il vient un moment où l'actionnaire est mieux avisé de placer son argent dans des obligations de l'État qui ne comportent aucun risque et dont le rendement est garanti. Il n'en est pas ainsi quand on place son argent dans une entreprise.

M. KORCHINSKI: Étant donné qu'aux États-Unis les cultivateurs reçoivent plus de subventions du gouvernement de leur pays, il est juste de supposer qu'ils sont en mesure de payer plus cher leurs produits. Quelque part dans le mémoire vous dites que vous aimeriez voir le revenu des cultivateurs augmenter. C'est parce que vous croyez que vos ventes seraient alors plus profitables, n'est-ce pas?

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, je n'ai pas sous la main de renseignements qui me permettent d'accepter ou de contredire votre déclaration.

M. KORCHINSKI: Mais vous êtes tout à fait disposé...

Le PRÉSIDENT: Je vous rappelle que vous pénétrez dans la régie interne de la société.

M. KORCHINSKI: Je ne fais que citer des passages du mémoire. Si c'est irrégulier, je me le tiendrai pour dit.

Le PRÉSIDENT: M. Millagan a la parole.

M. MILLIGAN: Monsieur le président, les enquêtes qu'ont menées les groupements agricoles ont révélé que les cultivateurs se plaignaient, quand une petite pièce est usée, d'avoir à acheter tout l'organe dont cette pièce fait partie. J'en ai fait moi-même l'expérience dans le cas de certaines de mes machines, comme l'épandeur à fumier. Un petit palier du dispositif de prise de mouvement était usé. Il faut acheter tout l'organe dans un cas semblable. Si le dépositaire ne garde pas ces pièces en magasin, est-ce sa faute à lui ou la faute de la société?

M. EMMERT: La ligne de conduite de la société est telle que nous l'avons exposée; elle consiste à garder en stock toute pièce ou toute partie de machine qui fait l'objet d'une demande, ou de garder des stocks en conformité des lois de la province où de l'État où nous vendons. Je ne puis en dire davantage. C'est notre ligne de conduite. Si vous pouvez citer un exemple particulier où

il s'agit d'une machine de la *Massey-Ferguson,* nous nous ferons un plaisir de vous donner plus de précisions et de vous dire si le remplacement est possible ou non.

M. KORCHINSKI: Voici un exemple. Je me suis donné la peine d'essayer de mettre la main sur des renseignements. Le prix d'un soc de charrue de 14 pouces est de $8.35. Le tachymètre, qui est un peu plus complexe comme vous l'admettrez, je pense, se vend $18.35. L'essieu d'une roue de sol à sens unique, une simple petite barre, faite d'acier je crois, se vend $40.50. Comment, je vous le demande, pouvez-vous justifier un prix semblable? Un simple petit versoir avec une petite incurvation se vend $27.25. Comment, je vous le demande, établissez-vous les prix de ces articles? Est-ce que ce sont les prix que vous suggérez?

M. EMMERT: Parlez-vous en ce moment de pièces de la *Massey-Ferguson?*

M. KORCHINSKI: De la *Massey-Ferguson,* je crois. Le niveau d'eau se vend $4.90 et je crois qu'il est beaucoup plus complexe qu'un versoir.

M. EMMERT: Eh bien, monsieur Korchinski, je n'essaierai pas de justifier les prix, comme vous dites. Nous avons expliqué hier notre méthode d'établir les prix et je ne puis y ajouter beaucoup. Il y a une chose que j'aimerais que vous fassiez.

M. KORCHINSKI: Je ferai n'importe quoi une seule fois.

M. EMMERT: J'aimerais—et cela s'adresse à tous les membres du Comité—que vous visitiez nos usines à titre d'invités de la société, et je prendrais soin de vous conduire dans notre usine de Brantford où se font les versoirs. Je vous inviterais à monter sur la machine que nous avons achetée et que nous utilisons pour fabriquer ces versoirs. Vous commencerez peut-être alors à comprendre.

M. KORCHINSKI: Autrement dit, le prix de cette machine et la main-d'œuvre sont les facteurs qui établissent le prix de détail de cette pièce particulière.

M. EMMERT: Nous n'avons jamais dit le contraire et nous sommes heureux quand nous parvenons à faire nos frais; si nous n'y parvenons pas, il nous faut malheureusement prendre des mesures.

M. NASSERDEN: Avez-vous une formule quelconque pour établir les prix que vous proposez?

M. EMMERT: Vous parlez actuellement des pièces?

M. NASSERDEN: Oui.

M. EMMERT: Il n'y a aucune formule. Nous disons dans notre mémoire que les 85,000 pièces que nous gardons sont constamment en revue. Les prix sont rectifiés, dans un sens ou l'autre, de temps en temps.

M. NASSERDEN: Quelles sont les considérations dont vous tenez compte en les rectifiant?

M. EMMERT: Ce sont toutes les considérations commerciales ordinaires: les prix des concurrents pour commencer; ensuite, les prix de revient dans la mesure où nous pouvons les établir; les quantités en stocks; le débit passé des pièces et le débit à prévoir pour l'avenir, et ainsi de suite. Nous avons toute une équipe d'hommes qui ne font pas autre chose que reviser constamment ces 85,000 pièces.

M. KORCHINSKI: En me répondant, vous avez dit que vous n'aviez jamais déclaré que les prix de l'outillage ne comptaient pas. Vous tenez compte des frais de main-d'œuvre et autres en établissant le prix d'une pièce de rechange. Si je vous disais que vous perdez de l'argent dans le montage de vos presses à foin à Toronto, pourriez-vous le nier?

M. EMMERT: Je crois, monsieur Korchinski, qu'il vous faudrait ajouter beaucoup de précisions à votre question avant que je puisse répondre d'une façon intelligente.

M. KORCHINSKI: Si je vous assurais que c'est la vérité, auriez-vous un moyen quelconque de démontrer que j'ai tort?

M. EMMERT: Non. Laissez-moi vous interroger à mon tour. Seriez-vous disposé à préciser quand?

M. KORCHINSKI: Disons au cours de l'année 1960.

M. EMMERT: Mais c'est impossible.

M. KORCHINSKI: En 1959 alors.

M. EMMERT: C'est impossible. Notre fabrique de presses fonctionne trois ou quatre mois par année; le reste du temps, elle est fermée parce que nous n'avons pas de presses à fabriquer.

M. KORCHINSKI: En ce qui vous concerne, ce sont là vos opérations de 1960?

M. EMMERT: Consentez-vous à préciser le nombre de presses?

M. KORCHINSKI: Non, je parle de l'ensemble de vos opérations.

M. EMMERT: Nous voici revenus au même sujet que nous traitions tantôt; nos frais internes.

M. KORCHINSKI: Si je vous disais que vous ne pouvez ni confirmer ni nier cette affirmation, que diriez-vous?

M. EMMERT: A quoi voulez-vous en venir?

M. KORCHINSKI: A ceci: vous devriez savoir que vous devriez abandonner certaines formes d'activité; vous obtiendriez ainsi un meilleur rendement; et aussi que certaines formes d'activité en entraînent d'autres. Vous ne pouvez ni l'admettre, ni le nier, car vous dites que vous n'avez pas de comptabilité.

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, à mon point de vue—et je sais fort bien que certains membres du Comité n'admettront pas cela—je ne suis nullement tenu de vous prouver si, oui ou non, nos presses nous donnent un bénéfice ou une perte.

M. KORCHINSKI: Si vous ne désirez pas me répondre, cela vous regarde. Je voulais que ce fût consigné au compte rendu.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous une question à poser, monsieur Milligan?

M. MILLIGAN: Ma question porte sur les socs de charrue. Est-ce que la quantité fait une différence dans le prix? Je songe à un soc de charrue en acier de la *Massey-Harris*. Il y en a qui se vendent $8.50 et d'autres dont le prix va jusqu'à $15? Est-ce que la quantité influe sur le prix?

M. EMMERT: Beaucoup, car les plus gros éléments de ses prix de revient qu'une entreprise doit couvrir sont les charges fixes par opposition aux charges variables. Plus la quantité est grande, moins les charges fixes par unité sont fortes. Nous fabriquons et distribuons une grande variété de socs. Nous avons ce que nous appelons—et peut-être cette expression déplaira-t-elle à certains membres du Comité—un soc à bas prix. C'est à cause de la concurrence. Ce n'est pas un aussi bon soc que le soc régulier de la *Massey-Ferguson* ou d'une autre marque, parce qu'il ne durera pas aussi longtemps.

M. KORCHINSKI: Pourrais-je seulement...

Le PRÉSIDENT: Un moment, monsieur Korchinski.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, je crois qu'on laisse ici une fausse impression. Vous avez déclaré, je crois, que vous aimeriez obtenir un meilleur rendement. Je déclare simplement que, si vous examiniez de près certaines de vos opérations, vous pourriez découvrir qu'il vous serait possible d'obtenir peut-être un bénéfice de 5 p. 100 sur vos ventes, ainsi que d'autres choses de ce genre.

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, allez-vous croire un instant que nous n'examinons pas de près tous les articles, pour découvrir ceux qui peuvent produire un bénéfice ou que nous croyons susceptibles d'en produire un, et tous les articles qui ne peuvent pas rapporter?

M. KORCHINSKI: Je crois que vous le faites et c'est là où j'en viens. C'est cette vérité que je m'efforce d'établir, mais les renseignements ne semblent pas disponibles.

M. EMMERT: Pensez-vous qu'une entreprise fonctionne autrement?

M. KORCHINSKI: Je ne l'ai jamais prétendu.

Le PRÉSIDENT: Messieurs les membres du Comité, nous avons maintenant consacré beaucoup plus que trois heures à la section B.

M. NASSERDEN: Et nous n'avons pas encore fini.

Le PRÉSIDENT: En toute justice envers certains membres du Comité qui ont attendu avec patience pour poser certaines questions à propos d'autres parties du mémoire, je crois que nous devrions leur en fournir l'occasion. Je ne veux me montrer injuste envers personne, mais certains membres du Comité semblent occuper plus de temps que d'autres. En toute justice pour ceux qui ont attendu, consentez-vous à ce que nous passions à la section C du mémoire?

M. NASSERDEN: Il y a une question que je voudrais poser auparavant. La *Massey-Ferguson* est une compagnie répandue dans le monde entier et, au cours d'une année donnée, vous pouvez subir des pertes dans des pays et réaliser des bénéfices dans d'autres. Voulez-vous m'accorder votre attention un moment, monsieur Emmert?

En ce qui concerne le marché canadien, vous écoulez chez nous tout ce que vous pouvez et, si vous avez des excédents, vous pouvez les vendre en concurrence avec d'autres dans tout pays où vous pourrez les expédier. Il peut être nécessaire pour vous dans une certaine mesure de subir des pertes pour pénétrer sur le marché d'un autre pays et le bilan de vos opérations dans ce pays montrera des resultats moins favorables. N'est-ce pas un fait?

M. EMMERT: Il me répugne de continuer d'avoir l'air d'un homme qui ne comprend rien. Quel est ce fait?

M. NASSERDEN: Vous avez dit qu'en France il y avait eu une baisse de 12 p. 100 comparativement à l'année précédente et qu'au Royaume-Uni il y avait eu une augmentation de 28.1 qui, tout compte fait, s'était trouvée réduite à environ 5.4 p. 100. Vous avez dit aussi que les ventes aux États-Unis avaient diminué de 10.9 p. 100 et qu'elles avaient augmenté de 11.2 p. 100 au Canada. Devons-nous en conclure que vous n'avez rien fait pour essayer de maintenir vos ventes, ou le volume de vos ventes dans ces autres pays où il y avait eu fléchissement au cours de l'année?

M. EMMERT: Je suppose que des mesures appropriées ont été prises pour tenter de garder les ventes au meilleur niveau possible.

M. NASSERDEN: Alors je pense que vous avez bien répondu à la question de Dick Sullivan quand vous avez dit que le marché était actif au Canada et que les ventes avaient augmenté de 11.2 p. 100, car les profits et les pertes se sont équilibrés entre vos opérations de pays à pays.

M. EMMERT: Vous présumez, je pense, que les marchandises produites au Canada peuvent s'expédier en France et au Royaume-Uni à des prix réduits pour stimuler la vente dans ces pays. D'après notre mémoire et aussi d'après notre rapport annuel, il est évident que nos ventes hors de l'Amérique du Nord diminuent d'année en année. Nous ne produisons rien au Canada pour le marché de la France; mais cette année, comme je le disais hier, nous avons eu la bonne fortune de fabriquer 120 grandes moissonneuses-batteuses diésélisées

pour en faire l'essai sur le marché en Grande-Bretagne et en France. C'est la plus grosse commande que nous eussions eue depuis longtemps, mais le gros de la production de nos usines canadiennes se vend au Canada ou, ce qui est mieux, aux États-Unis. Je dis que c'est mieux parce que cela nous apporte des devises américaines. Nous avons aussi fait observer que les prix accordés aux dépositaires aux États-Unis ne sont pas moins favorables que ceux accordés aux dépositaires canadiens. Autrement dit, nous ne vendons pas moins cher aux États-Unis.

M. NASSERDEN: Alors, votre réponse semble m'indiquer que, dans votre bilan, il doit se produire un nivellement de vos opérations dans les différents pays et, bien que je m'abstienne de vous demander comment ce nivellement s'est fait ou s'il s'est fait, toutes les apparences font croire qu'il s'est fait.

M. EMMERT: Il va de soi, je pense, que si vous exploitez plusieurs entreprises à la fois et que si les unes réalisent des bénéfices tandis que les autres subissent des pertes, il se produira un nivellemnt dans le bilan de la compagnie mère qui, heureusement, est établie au Canada.

M. NASSERDEN: Voici ma prochaine observation ou question, comme vous voudrez. Hier, nous avons établi que votre bénéfice de 2.7 p. 100 sur le produit de vos ventes représentait un bénéfice d'environ 6.5 p. 100 sur le capital de votre société. Or, si vous avez subi des pertes dans d'autres pays, il faut bien que votre bénéfice au Canada ait été supérieur à 6.5 p. 100.

M. EMMERT: Je ne vois pas comment vous puissiez arriver à cette conclusion, car rien de tel n'est indiqué par les témoignages.

M. NASSERDEN: Ils autorisent une très forte présomption.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle proportion de votre chiffre d'affaires canadien, en dollars, la vente de pièces de rechange représente-t-elle?

M. EMMERT: Je voudrais être précis, mais vous avez dit de temps à autre que vous ne vouliez pas de chiffres approximatifs.

M. HORNER (*Acadia*): Fort bien. Donnez-moi un chiffre approximatif.

M. EMMERT: Nous avons établi un objectif pour la vente des pièces de rechange. C'est un objectif qui augmente à mesure que croissent les affaires de l'industrie telles que nous les connaissons. Nous considérons que notre chiffre d'affaires doit comprendre 18 à 20 p. 100 de ventes de pièces de rechange si nous obtenons notre part du marché des pièces de rechange. Cependant, jusqu'ici nos ventes n'ont pas atteint cet objectif. Sauf erreur, Bill, je crois qu'elles ont été d'environ 15 p. 100.

M. FORSYTH: C'est exact.

M. EMMERT: Et je parle des dernières années. Je dois dire aussi que la proportion s'améliore. A mesure qu'elle s'améliore nous nous améliorons. A mesure que nous améliorons notre service quant aux pièces de rechange et que nous devenons mieux en mesure d'affronter la concurrence des autres fabricants de pièces de rechange, nous commencerons à obtenir une plus grande part du marché des pièces de rechange.

M. KORCHINSKI: Vous dites qu'il vous faut subir la concurrence d'autres fabricants dans ce domaine?

M. EMMERT: Oui, beaucoup de gens s'adonnent au commerce des pièces de rechange.

M. KORCHINSKI: Vous dites que vous savez fort bien que d'autres sociétés en font autant. A votre avis, ces 15 p. 100 représentent-ils le total des ventes de pièces de rechange faites par une autre société?

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, ce que j'ai dit, c'est que nous avions établi pour nos ventes un objectif de 18 à 20 p. 100 en nous fondant sur ce que nous connaissons de certains autres secteurs de l'industrie.

M. HORNER (*Acadia*): Si je vous ai bien compris, monsieur Emmert, vous donnez à entendre que quelqu'un d'autre s'assure la vente d'une partie de vos pièces. Autrement dit, j'en conclus que d'autres manufacturiers vendent des pièces de rechange pour vos machines et s'efforcent d'obtenir ce commerce. Ai-je raison d'interpréter ainsi vos paroles?

M. EMMERT: Ce que vous venez de dire est exact, monsieur Horner. Nous croyons avoir des concurrents qui vendent des pièces de rechange pour des machines vendues sous les étiquettes *Massey-Ferguson* et *Massey-Harris,* et nous allons remuer ciel et terre afin de conquérir ce commerce qui découle de la vente de nos marchandises.

M. HORNER (*Acadia*): Je vous comprends maintenant. Merci.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, si vous n'avez plus de questions, nous allons passer à la section C, qui porte sur la technique, la recherche et la mise au point.

M. KORCHINSKI: Me permettez-vous une seule autre question? Évidemment, vous n'aimez guère voir quelqu'un d'autre s'adonner au commerce de vos pièces de rechange. Et je vais en conclure que l'uniformisation ne vous intéresse pas. Qu'avez-vous à dire là-dessus?

Le PRÉSIDENT: Cela demande une réponse.

M. EMMERT: Il n'a pas encore posé de question, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: C'est l'uniformisation qui l'intéresse.

M. NASSERDEN: J'ai une autre question à poser. J'ignore si vous voudrez y répondre.

Le PRÉSIDENT: Porte-t-elle sur la section C?

M. NASSERDEN: Sur la section B. Qu'arrivera-t-il à un concessionnaire qui vend les pièces de rechange à des prix inférieurs aux prix que vous lui suggérez?

M. EMMERT: Vous voulez dire qui vend à des prix moindres que le prix de détail maximum que nous suggérons? Rien, à notre point de vue.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des questions à poser sur la section C?

M. PETERS: Nous nous intéressons à l'accusation constamment portée par les cultivateurs qui disent que les manufacturiers fabriquent des modèles—je crois qu'on peut les appeler modèles—dont de légers changements les rendant différents, des changements qui ne sont d'aucune utilité particulière pour les cultivateurs. C'est un peu comme la désuétude voulue et calculée qu'on reproche à l'industrie de l'automobile et il semble que, dans bien des cas, surtout depuis deux ans, on s'applique à faire tomber les machines agricoles en désuétude en produisant des modèles qui ne servent aucune fin utile, ou du moins on s'applique à faire des changements qui n'ont pas d'autre raison que d'encourager les cultivateurs à acheter de nouvelles machines en y ajoutant du chrome ou des fantaisies. Est-ce que c'est le cas de votre société? Avant de présenter un nouveau modèle, de quels critères vous servez-vous pour justifier ce nouveau modèle et les innovations de la nouvelle série?

M. EMMERT: Monsieur Peters, je suppose que je puis répondre à la dernière partie de votre question?

M. PETERS: Comme vous voudrez. On accuse les fabricants de produire beaucoup de modèles simplement afin d'encourager le cultivateur à rivaliser d'opulence avec ses voisins.

M. EMMERT: Monsieur Peters, il a été question de la désuétude voulue et calculée au cours de la séance d'hier et je croyais avoir dit avec autant de clarté que possible que nous ne versions pas dans cet abus. A la fin de votre énoncé, vous avez demandé de quels critères nous nous servions pour établir

si un nouveau modèle est requis ou s'il sera populaire. En réalité, nous avons deux moyens de l'établir. Il y a d'abord l'analyse du marché, c'est-à-dire une enquête sur les besoins exprimés par les clients. Cette enquête, nous la faisons constamment, en observant les genres de modèles que nos concurrents offrent, le degré de succès qu'ils obtiennent ou n'obtiennent pas, et aussi en observant très attentivement et avec beaucoup de diligence la popularité dont jouissent auprès des acheteurs nos propres modèles avec ou sans certaines caractéristiques.

M. PETERS: Combien de recherches faites-vous avant de produire une grande innovation? Il n'y a pas beaucoup de manufacturiers de tracteurs; je ne m'y connais pas beaucoup en ce qui concerne les machines agricoles, mais il semble vraiment qu'il y a eu trop de modèles. Le modèle Ferguson à attelage triangulaire est un bon exemple. Est-ce que vous faites l'essai de ces modèles? Par quelle méthode vous assurez-vous que les changements en valent la peine? Avez-vous une ferme?

M. EMMERT: Par les méthodes que j'ai décrites. Je crois que vous voulez savoir ce que nous faisons après avoir pris la décision de lancer un nouveau modèle. Nous commençons par le dessiner. Ensuite, nous fabriquons un ou des prototypes. Troisièmement, nous les faisons essayer par nos propres employés. Cela se fait sur notre ferme en Ontario, près de Milliken, sur une autre ferme dans le Michigan, non loin de Detroit, et sur une autre ferme encore, à Thomasville, en Georgie. Parfois nous avons recours à la méthode très répandue qui consiste à mettre un prototype entre les mains d'un client choisi. L'été dernier, par exemple, nous avons confié un nouveau prototype de moissonneuse-batteuse au plus grand usager de ces machines qu'il y ait au monde. Ses hommes s'en sont servi. Nous avons une équipe affectée aux essais. Nous observons les résultats, nous les consignons et la prochaine étape consiste à décider si l'outillage pour la fabrication est satisfaisant. L'outillage établi, nous fabriquons ordinairement ce que, dans l'industrie, nous appelons un groupe précédant la fabrication en série, soit un petit nombre de machines, 50 ou 100, selon le genre de machine. Ces premières machines sont envoyées aux dépositaires et nous les exhortons à les mettre promptement entre les mains de clients. Nous prenons actuellement de telles mesures à l'égard d'une nouvelle transmission pour un de nos tracteurs. Si l'article donne encore satisfaction à ce stade, nous sommes alors en mesure de décider s'il y a lieu ou non d'entreprendre la fabrication en série. Ce sont là des risques que nous prenons couramment.

M. PETERS: Votre programme est-il assujéti à certaines restrictions d'ordre juridique?

M. EMMERT: Les lois régissant les brevets d'inventions comportent de telles restrictions, bien sûr.

M. PETERS: Je voulais parler de certaines exigences à satisfaire. De quelle protection le cultivateur jouit-il en ce qui concerne les dispositifs de sécurité, par exemple, dans les nouveaux types de machines?

M. EMMERT: Il y a des codes de sécurité, monsieur Peters. Malheureusement, il n'y a pas de code national dans les pays où nous sommes établis ni au Canada ni aux États-Unis. Plusieurs États et certaines provinces ont des codes de sécurité. Il nous faut évidemment nous y conformer, soit dans le dessin initial, soit en modifiant les machines destinées à ces régions.

M. PETERS: Alors, si une nouvelle machine ou si une machine modifiée se vend bien, vous en concluez qu'elle répondait à un besoin?

M. EMMERT: Monsieur Peters, je voudrais qu'il en fût toujours ainsi, mais je mentirais si je vous disais que nos espoirs se réalisent toujours dans cent cas sur cent. Je songe à certains exemples, affreux à notre point de vue, où notre

société et beaucoup d'autres sociétés ont mal interprété les renseignements concernant le marché; d'ailleurs cela ne s'est pas produit uniquement dans le domaine des machines agricoles. Je n'ai même pas à mentionner de noms, mais regardez les automobiles et vous pourrez aussi bien que moi nommer des modèles qui ont complètement échoué.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, M. Emmert dit que sa compagnie fait des essais sur le terrain avec tout nouveau prototype construit et qu'après en avoir découvert les faiblesses elle essaie d'établir s'il se vendra. Vous avez dit aussi, monsieur Emmert, qu'il vous venait à l'esprit quelques exemples affreux et pourtant, à la page 12 de votre mémoire, vous dites que c'est en réalité le client qui insiste le plus pour obtenir des innovations. A la page 5, vous dites que vous leur avez déclaré, à eux et aux actionnaires, que, même si la qualité de la direction, les recherches, la mise au point et les innovations sont les seuls domaines où vous ayez une certaine liberté d'action sur vos affaires, il vous fallait quand même obtenir de meilleurs résultats. A la page 13, vous nous dites que vous avez consacré $11,500,000 à ce travail. Comment conciliez-vous ces déclarations? Vous commencez par dire que c'est le cultivateur qui réclame cela. Autrement dit, vous faites des enquêtes et des recherches, puis vous dites qu'il s'est commis des erreurs et que vous pourriez en citer des exemples affreux. Vous nous dites aussi qu'après avoir mis une machine au point vous vous demandez si elle se vendra. Comment conciliez-vous tous ces dires?

M. EMMERT: Je ne crois pas avoir dit tout cela.

M. KORCHINSKI: Le compte rendu en fait foi.

M. EMMERT: Prenons le sténogramme et lisons-le, alors.

M. KORCHINSKI: Qu'avez-vous dit? Vous avez dit ici à la page 12:

> De fait, nous pouvons dire que les demandes d'innovations viennent surtout des clients.

M. EMMERT: Voulez-vous que nous parlions de cela maintenant?

M. KORCHINSKI: Passons là-dessus; mais vous nous dites aussi que, cela étant le seul domaine où vous puissiez agir, vous vous efforcez sans cesse d'améliorer vos machines. Autrement dit, c'est vous qui insistez le plus pour les améliorer. N'avez-vous pas dit qu'il y avait eu quelques exemples affreux aux États-Unis, ou quelque chose de ce genre? Si ma mémoire est fidèle, vous avez dit aussi que vous faisiez faire l'essai d'une machine nouvelle, et que l'homme chargé de jouer le rôle du client mettait la machine à l'essai afin d'en découvrir les faiblesses. Je ne cite peut-être pas textuellement vos paroles, mais vous avez dit aussi que cet homme découvrait les faiblesses et en cherchait les causes. Vous pouvez me reprendre, si vous le désirez.

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, je crois qu'il me faut rectifier.

M. KORCHINSKI: Faites toutes les rectifications que vous voudrez.

M. EMMERT: Je n'ai pas dit que nous tentions de trouver s'il y avait des défauts ou à quels endroits se trouvaient des défauts. J'ai dit qu'il y avait un risque pour nous à courir quant à l'étendue du marché que trouverait notre produit. J'ai dit qu'il y avait des exemples affreux qu'on pourrait citer. Je vais vous citer un exemple d'erreur affreuse commise par la *Massey-Ferguson;* il s'agissait d'une presse à paille montée sur le côté de la moissonneuse-batteuse. C'était une bonne idée et les clients eussent aimé cela, mais nous n'avons pas réussi à la faire fonctionner convenablement et personne d'autre non plus. C'est encore une bonne idée, mais il faudrait être assez intelligent pour la réaliser. C'est ce que j'entends par les erreurs que nous avons commises. Je sais qu'une machine de ce genre se vendrait aujourd'hui, mais nous ne pouvons pas produire un appareil satisfaisant.

Je reviens à la page 12, où se trouve vraiment la déclaration fondamentale que vous avez citée. Je cite à mon tour:

> De fait, nous pouvons dire que les demandes d'innovations viennent surtout des clients.

Nous savons que cela est vrai. Nous le savons parce que, si nous ne réussissons pas à fournir les mêmes dispositifs et les mêmes innovations que nos concurrents, la vente de nos machines démodées baissera, car les clients ne les achèteront pas. Par conséquent, il existe une demande pour les innovations ou quelque chose de plus perfectionné. C'est ce que je voulais dire par là.

M. KORCHINSKI: Merci de votre explication, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): En ce qui concerne ma question sur l'uniformisation, j'ai déjà exposé mon point de vue sur l'uniformisation, mais je vais répéter ce que j'ai dit au sujet des essais. Le bruit a couru à maintes reprises que la *Massey-Ferguson* ou la *Ferguson* lancerait sur le marché une auto à transmissions hydrauliques. Est-ce vrai, et est-ce que les essais se poursuivent?

M. EMMERT: Monsieur Horner, je crains de ne pouvoir vous répondre. M. Ferguson, maintenant décédé, n'est plus de notre société depuis plusieurs années. Je n'en ai aucune idée.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous n'en savez rien?

M. EMMERT: Non.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser en ce qui concerne l'uniformisation. Vous avez mentionné les dents de motoculteurs et les accouplements hydrauliques. Vous avez aussi mentionné l'uniformisation des prises de force; voilà de bons exemples que nous acceptons. Tout cela s'est passé il y a quelque temps. Je me demande si vous pourriez parler de l'uniformisation des accouplements à décrochage hydraulique qui enragent les cultivateurs de temps en temps. Le tracteur est pourvu d'un accouplement qui lui permet de s'accrocher à un appareil, mais chaque fabrique a ses propres accouplements hydrauliques. Le fabricant de tracteurs monte généralement ses propres accouplements sur ses tracteurs. On recule pour s'accrocher à une autre machine, mais il faut déplacer le cylindre et c'est toute une cérémonie. J'ai toujours cru que les accouplements hydrauliques devraient être uniformisés. Cela me semble fort possible et je crois que la plupart des cultivateurs en seraient reconnaissants.

M. EMMERT: Je crois que M. Forsyth est probablement mieux en mesure que moi de vous répondre, monsieur Horner, mais je voudrais faire une seule observation d'ordre général sur la question de l'uniformisation. Je crois que nous avons dit, hier, que le *Farm Equipment Institute,* organisme de manufacturiers, fait beaucoup de travail en ce qui concerne l'uniformisation de l'outillage dont vous parlez grâce à son activité technique. La difficulté, naturellement, est de savoir quel modèle va servir de norme.

M. HORNER (*Acadia*): Je le comprends.

M. EMMERT: C'est l'écueil sur lequel toutes tentatives se brisent.

M. FORSYTH: Monsieur le président, monsieur Horner, je me rends compte des inquiétudes que vous éprouvez, vous et tous les autres propriétaires, au sujet de l'uniformisation des dispositifs d'accouplement et de décrochage rapides. Comme vous le savez, et comme le savent tous les intéressés, ces dispositifs sont devenus d'usage courant depuis leur invention en 1948 ou 1949 et il en est apparu une multitude de modèles et de types fabriqués surtout par les manufacturiers d'avions, qui sont les principaux fabricants de dispositifs hydrauliques au pays. Il s'est fait une énorme somme de travail en vue d'uniformiser les accouplements hydrauliques pourvus de boyaux hydrauliques. Je n'ai pas sous la main le cahier rouge des tracteurs, un annuaire à l'endos duquel sont données les normes d'uniformisation. Vous y verrez qu'il y a des longueurs normalisées

de boyaux, c'est-à-dire que diverses longueurs sont prescrites pour les boyaux. Vous les obtenez si vous vous adressez à un manufacturier consciencieux. La *Society of Automotive Engineers* tient des réunions et essaie d'uniformiser le plus possible. Jusqu'ici, elle n'est pas parvenue à faire concorder les opinions sur les normes d'un accouplement hydraulique uniforme; Dieu merci! elle en est rendue maintenant à deux modèles fondamentaux et je crois que l'uniformisation pointe à l'horizon.

M. HORNER (*Acadia*): Merci.

M. FORSYTH: Il faut reconnaître que la situation était assez confuse il y a une dizaine d'années.

M. KORCHINSKI: Ne consultez-vous pas les cultivateurs à ce sujet?

M. FORSYTH: Parmi les groupes représentés, il serait difficile de dire combien de milliers de cultivateurs ont réclamé cela. C'est probablement d'eux que sont venues la plus grande partie des lettres que les fabricants de machines agricoles ont reçues au sujet des accouplements hydrauliques.

M. KORCHINSKI: C'est le genre de questions que j'ai posées à ce sujet à M. Emmert et auxquelles il n'a pas répondu.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser sur l'uniformisation des normes. Vous avez parlé de prises de mouvement qui font 1,000 tours par minute. Cela préoccupe beaucoup les cultivateurs qui utilisent des tracteurs munis de prises de force et qui font 540 ou 530 tours par minute. Est-ce que cela fera une bien grande différence? Vous ajoutez qu'on pourra se procurer un engrenage quelconque pour porter à 1,000 tours la vitesse actuelle de rotation des prises de force motrice, mais quand cela sera-t-il disponible? Je vais poser ma question plus simplement. Quand croyez-vous que votre propre société fera ce changement—une date approximative suffira—et est-ce un changement nécessaire?

M. EMMERT: Monsieur Horner, pour répondre à votre première question, je crois que nous serons contraints d'offrir dans trois ou cinq ans un dispositif tournant à raison de 1,000 tours par minute à ceux qui préféreront un tel dispositif.

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. EMMERT: Quant à votre seconde question, les opinions diffèrent beaucoup à ce sujet. Le fait brutal est que certains de nos concurrents l'offrent déjà.

M. HORNER (*Acadia*): Quels sont les noms de ces compagnies?

M. EMMERT: La *John Deere,* la *Ford* et aussi, je crois, l'*International Harvester*. C'est ce qui va nous forcer la main.

M. HORNER (*Acadia*): Oui, je le comprends.

M. KORCHINSKI: A seule fin de changer l'humeur de tout le Comité, je voudrais demander à M. Emmert s'il n'a pas quelque grande et sensationnelle nouvelle à nous annoncer ce soir au sujet de quelque tracteur nouveau, comme, par exemple, un tracteur mû par l'énergie solaire?

M. PETERS: Monsieur le président, je crois que nous devrions en revenir à la tâche du Comité au lieu de songer à satisfaire les caprices de certains cultivateurs au sujet du matériel motorisé.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous des questions à poser sur la section D?

M. CLERMONT: Monsieur le président, je pose peut-être une question qui a été posée en mon absence hier soir. La société a fixé un intérêt de 11 p. 100. En premier lieu, ce taux n'apparaît pas dans votre contrat. Il n'y a aucun taux d'intérêt de mentionné dans votre contrat, sauf qu'un intérêt de 12 p. 100 s'applique aux arrérages.

Mais au sujet des 11 p. 100, mettons qu'un contrat de vente prévoit 12 versements. Est-ce que les 11 p. 100 sont appliqués au solde pour 12 mois, ou bien au solde de chaque mois après le versement mensuel? Les 11 p. 100 sont-ils prélevés sur le premier versement? Un intérêt de 11 p. 100 est-il appliqué aux différents soldes par la suite?

M. EMMERT: Je regrette que vous n'ayez pas été présent cet après-midi. Toute cette question a été discutée à fond.

M. CLERMONT: Nous sommes parfois contraints de nous absenter.

M. EMMERT: Je le comprends, mais tout cela est exposé au grand complet dans l'excellent sténogramme fourni par le personnel.

M. CLERMONT: Les 11 p. 100 sont-ils appliqués aux différents soldes? Supposons qu'un cultivateur doit un solde de $500 sur une machine et qu'il le paie en 15 mois. Est-ce que les 11 p. 100 s'appliquent sur les 15 mois ou sur le solde différent qui reste de mois en mois?

M. R. M. SNELGROVE (*chef du contentieux*): La différence pour les ventes à tempérament, ou plutôt les frais de financement se calculent sur le solde net. Le solde net est le prix total, moins le versement initial et moins le transport. Les 11 p. 100—il serait plus exact de dire 11.08 ou environ—représentent un intérêt simple.

Quand on parle d'intérêt simple, je crois qu'il est exact de dire qu'il s'applique au solde à mesure qu'il baisse, c'est-à-dire seulement sur le solde dû. Les 11.08 p. 100 sont payables sur le solde dû. Ils sont compris à la fois dans le solde créditeur et le solde débiteur.

M. CLERMONT: Supposons qu'un cultivateur doit $500 payables en 15 mensualités. Vous dites que vous réclamez 11 p. 100 sur $500 pendant 15 mois?

M. SNELGROVE: Oui. Le taux est un taux d'intérêt simple sur le solde décroissant au cours d'une certaine période.

M. BADANAI: L'assurance est comprise dans le prix total d'une machine, n'est-ce pas?

M. SNELGROVE: L'assurance revêt diverses formes. Il y a l'assurance sur la vie de la personne qui exécute le contrat et elle va jusqu'à $20,000. Il y a aussi l'assurance sur la propriété.

M. BADANAI: Est-ce compris dans les 11 p. 100?

M. SNELGROVE: Oui.

M. NASSERDEN: Voici ce que M. Clermont veut savoir, je crois. Paierait-il plus ou moins que 11 p. 100 selon la périodicité des versements?

M. CLERMONT: Ce n'est pas à cela que je songeais, car je connais les autres modes de financement. Supposons que le solde est de $500. L'intérêt sera-t-il de 11 p. 100 par année? Il serait alors de $55. Si l'acheteur fait des versements au cours de l'année, qu'arrive-t-il?

M. SNELGROVE: Tout dépend de l'époque où les versements sont faits. Nous calculons l'intérêt sur tout le montant, qu'il soit remboursé ou non en un seul versement.

M. CLERMONT: Supposons qu'il y a un solde à payer de $500 et qu'il est payable en douze versements mensuels égaux, en un an.

M. SNELGROVE: Si vous devez un solde de $100 pour un an, remboursable en versements mensuels, vous paierez $11.08.

M. CLERMONT: Ce n'est pas 11 p. 100, car au bout de six mois je devrai seulement $50 et, pourtant, je devrai payer l'intérêt d'un an sur $100.

M. MONTGOMERY: Si cela vous déplaît, vous n'avez qu'à ne pas l'accepter.

M. CLERMONT: Je le sais. Mais ce qui m'intéresse, c'est le loyer de l'argent. Le financement coûte trop cher. De toute façon, ce n'est pas 11 p. 100.

M. EMMERT: Que dites-vous?

M. CLERMONT: Si je dois $100 et si je paie en montants égaux au cours de l'année, à raison de $10 par mois, et si l'intérêt est de 11 p. 100, au bout de six mois j'ai remboursé $50; mais il me faut payer l'intérêt sur $100 pour toute l'année.

M. EMMERT: Je crois qu'il y a un malentendu sur ce point. Ce que nous avons voulu dire, c'est que le taux réel d'intérêt résultant du mode d'achat à tempérament est de 11.08 p. 100. Ce que vous cherchez à savoir, je pense, c'est si nous exigeons 11 p. 100 sur le solde dont le paiement est différé, et 11 p. 100 sur le solde qui reste ensuite chaque mois.

M. CLERMONT: Non, non.

M. EMMERT: C'est ce que j'ai cru vous entendre demander.

M. CLERMONT: Si je dois $100, il a dit qu'il me faudrait payer un intérêt de 11 p. 100 par année sur $100. Mais après six paiements, je ne dois plus $100. Je dois seulement $50, mais il me faut payer l'intérêt de toute une année sur $100. C'est ce que je veux dire.

M. SNELGROVE: Le concessionnaire, quand il rédige le contrat de vente au détail et le contrat de vente conditionnelle, utilise un tableau, dont je puis faire circuler un exemplaire dans la salle. Ces tableaux sont préparés par des actuaires et des personnes spécialisées dans ce domaine.

Ils calculent l'intérêt, et il y a différents barèmes selon le montant du versement comptant, le montant du solde et la durée du remboursement. Cela équivaut simplement à 11.08, ce taux pouvant varier de 0.1 p. 100.

M. CLERMONT: Exigez-vous le même intérêt que les autres sociétés de crédit?

M. SNELGROVE: Je l'ignore.

M. EMMERT: Je devrais peut-être le demander à M. Forsyth, qui a rédigé plusieurs de ces contrats et qui a de l'expérience dans ce domaine.

M. FORSYTH: Je crois que la question posée par M. Clermont est celle à laquelle j'essayais de répondre cet après-midi et qui avait été posée par quelqu'un qui parlait d'un intérêt de 6 p. 100. Je lui ai demandé si ce n'était pas d'un intérêt de 0.5 p. 100 par mois qu'il parlait.

Pour simplifier le calcul, permettez-moi d'employer 10 p. 100 au lieu de 11 p. 100 et supposons une dette de $100. Disons, comme vous l'avez supposé, je crois, que vous nous devez $100 et que vous payez ce montant en 10 mois à raison de $10 par mois. Prenons plutôt une dette de $120. Est-ce que nous exigeons de vous un intérêt de $12, ce qui serait simplement un intérêt de 10 p. 100, ou est-ce que nous déduisons le montant que vous payez chaque mois afin de calculer l'intérêt sur le solde seulement? C'est ce que M. Snelgrove a tenté d'expliquer. C'est la deuxième méthode qui est la vraie. Simplifions encore davantage. Vous faites deux versements: $60 à la fin des six premiers mois et $60 à la fin des douze mois. Alors vous paierez un intérêt annuel de 11.08 p. 100 sur $120 pendant six mois, et vous paierez 11.08 p. 100 sur $60 pendant douze mois. Est-ce que j'ai répondu à votre question?

M. CLERMONT: J'ai demandé si votre contrat était semblable à celui de toute autre société de financement. Il a dit qu'il ne savait pas s'il était semblable à celui d'une autre société de financement parce que l'intérêt était supérieur à 11 p. 100.

M. FORSYTH: Cela ne revient pas à plus que 11 p. 100.

M. ROMPRÉ: Pourriez-vous produire un tableau? Toutes les sociétés ont un tableau des versements à faire. Si vous remboursez en six mois, le tableau montre combien vous payez. Je crois que vous devez avoir un tableau semblable.

M. EMMERT: Nous en avons un et nous allons le faire voir au Comité.

M. MILLIGAN: En Saskatchewan, il y a les centres d'essai de l'A.M.A. et toutes les machines vendues dans la province doivent subir des essais dans un de ces centres. Est-ce que vous prêteriez votre concours s'il y avait de ces stations aussi dans l'Est?

M. HORNER (*Acadia*): C'est mentionné à la page 15 de la section D du mémoire.

M. EMMERT: Je crois que nous avons coopéré avec la province de Saskatchewan. Ce n'est pas à dire que nous avons toujours été d'accord avec leurs méthodes et leurs façons de procéder, ni nécessairement avec leurs conclusions. Si des stations semblables s'établissaient dans l'est du Canada, nous prêterions notre concours. Tout ce que je puis dire, c'est que nous ferions certainement de notre mieux, car c'est là l'esprit même qui guide nos affaires au Canada.

M. MILLIGAN: Cela vous a aidé à remédier à certaines des faiblesses de certaines de vos machines dans l'ouest du Canada.

M. EMMERT: Je ne l'admets pas.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 15, vous dites que vos techniciens agissent en liaison avec l'A.M.A. et que cela entraîne des frais considérables, et aussi que la dévaluation du matériel soumis aux essais est une autre dépense pour la société. On a beaucoup parlé des essais. Dans un mémoire précédent qui nous a été présenté, il était proposé que le gouvernement fédéral établisse des stations d'essai dans tout le Canada. C'est pourquoi je pose cette question. Quel montant, approximativement, cela coûte-t-il à la société? Est-ce 1 p. 100 du produit des ventes, ou est-ce $200,000? Pouvez-vous nous donner un chiffre approximatif?

M. EMMERT: Afin de pouvoir relier le coût au produit des ventes, il faudrait savoir combien de machines ont été essayées. Je crois que le meilleur chiffre approximatif à donner, c'est qu'après qu'une machine a subi les essais nous serons très heureux si nous en obtenons un prix supérieur à la moitié du prix payé par le concessionnaire pour une neuve.

M. HORNER (*Acadia*): Merci. Je crois que les essais obligatoires dans l'État du Nebraska entraînent les mêmes frais.

M. EMMERT: Oui.

M. KORCHINSKI: Cela n'est-il pas compris dans vos frais de recherches, qui sont de 11.5 p. 100?

M. EMMERT: Pas encore, car c'est depuis quatre mois seulement que nous avons conclu l'entente pour que notre service de génie mécanique et de recherches collabore avec le gouvernement. Auparavant, il appartenait à la succursale de la Saskatchewan de fournir le matériel.

M. PASCOE: A la page 15, il est dit que le dépositaire doit avoir une licence. Doit-il la payer lui-même ou est-ce la société qui la paie?

M. EMMERT: Les concessionnaires n'ont à porter aucune partie des frais que les essais entraînent.

M. NASSERDEN: Monsieur le président, M. Emmert a dit, je crois, que les pièces de rechange requises d'urgence—il n'a pas mentionné les semailles, mais mettons, par exemple, pendant les semailles, la fenaison ou la récolte du grain, —étaient parfois expédiées aux concessionnaires par avion, à leurs frais. J'ai entendu dire que les concessionnaires facturaient ces frais de transport aux cultivateurs. Ne pensez-vous pas que vos rapports avec le public s'en trouveraient bien si votre société absorbait elle-même les frais de transport dans les cas semblables?

M. EMMERT: Je m'en remets à notre directeur général des ventes à ce sujet.

M. FORSYTH: Je suppose qu'il me faut avouer que nos rapports avec le public en bénéficieraient, mais je crois que nous étudions en ce moment la possibilité de réduire les prix des machines agricoles. Je crois que le paiement du transport serait une dépense très onéreuse pour la société et elle aurait probablement des effets malheureux.

M. NASSERDEN: Il est injuste que ces frais retombent sur le cultivateur, car il est dans le cas malheureux d'avoir besoin de la pièce de rechange et le concessionnaire ou la société est incapable de la lui fournir.

M. FORSYTH: Voulez-vous dire que nos concessionnaires n'ont pas un stock suffisant de pièces de rechange?

M. NASSERDEN: Si vous voulez, mais parfois ils ne sont pas à blâmer.

M. FORSYTH: C'est possible. En réalité, il y a deux cas différents. Pour commencer, je pense qu'il faut dire que personne n'exigera d'un revendeur qu'il garde un stock complet de toutes les pièces imaginables. Supposons qu'il n'a pas une pièce demandée et qu'il la commande de notre succursale. Dans ce cas, si notre stock est épuisé, nous payons les frais de transport dans certaines circonstances qui varient. Il y a d'autres cas où il n'en est pas ainsi.

M. NASSERDEN: Je ne parle pas seulement de la *Massey-Ferguson.*

M. FORSYTH: Ce serait un moyen très coûteux de faire de la réclame ou de cultiver de bons rapports avec le public. Permettez-moi de l'expliquer d'une façon différente. Si chaque producteur de grain pouvait se présenter au bureau de notre succursale et cueillir toute pièce de rechange dont il a besoin, les concessionnaires n'auraient aucune raison de garder des pièces de rechange en stock. C'est sur nous qu'ils rejetteraient la responsabilité de vous faire parvenir les pièces quand vous en auriez besoin.

M. EMMERT: Je crois pouvoir régler ce point. Nous payons les frais de transport quand, à notre avis, nous sommes responsables, comme dans le cas où nous n'avions pas un assortiment suffisant. Si nos fournisseurs ou nos usines nous ont fait défaut et si la succursale n'est pas à blâmer, nous payons. Cependant, si nous considérons que nous ne sommes pas responsables, c'est le revendeur ou le client qui paie.

M. NASSERDEN: J'ai soulevé cette question en songeant, non à la *Massey-Ferguson Company,* mais à une autre entreprise. Une pièce du tracteur d'un cultivateur s'était brisée. Il fallait commander une pièce de rechange, car ce n'était pas une des pièces qui se brisent ordinairement. Il fallait la faire venir par exprès et le cultivateur savait qu'il lui faudrait payer le transport. Peut-être devriez-vous tenir compte de ces choses quand vous établissez les prix de vos pièces, car vous rendez un cultivateur fort mécontent quand une chose semblable se produit.

M. EMMERT: Eh bien, nous n'avons aucun désir d'enrager nos clients les cultivateurs, monsieur Nasserden, et vous reconnaîtrez, je pense, que la ligne de conduite que je viens d'exposer est certainement juste. Si nous sommes responsables, nous payons; si quelqu'un d'autre est responsable, il paie.

M. KORCHINSKI: Quand vous payez, est-ce que le cultivateur peut savoir si vous avez payé ou non?

M. EMMERT: Je crois que la plupart des clients reçoivent un état de compte raisonnable avec...

M. KORCHINSKI: Tout dépend avec qui il traite.

M. EMMERT: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser concernant le passage au bas de la page 18 et au sommet de la page 19. Vous dites là que le concessionnaire affronte sans aucun doute aujourd'hui un marché dominé par l'acheteur.

Autrement dit, c'est le cultivateur qui régit les prix de ses achats. Je ne discuterai pas cet avancé, parce qu'il est très discutable et que cela serait trop long. Cependant, au sommet de la page 19, vous dites que les concessionnaires ont recours à plusieurs formes de réclame: menus cadeaux, rabais spéciaux, essence gratuite et beaucoup de publicité à la radio et dans les journaux. La question que je veux poser porte sur les rabais spéciaux et l'essence gratuite. J'ai vu dans des hebdomadaires des annonces offrant pour $100 d'essence gratuitement fournie par telle ou telle société. Les concessionnaires ne sont pas mentionnés. Ce n'est sûrement pas un qui offre cela. Dans un sens, ce doit être offert par la direction générale, car c'est la société qui paie.

Voici un autre exemple: j'ai vu dans des hebdomadaires des annonces offrant un rabais spécial de $150 sur un tracteur acheté avant une certaine date. Ce n'est sûrement pas le revendeur qui fait cette offre; ce doit être la société.

M. EMMERT: Dans le mémoire, si vous me permettez de le citer, nous attribuons aux concessionnaires des moyens de réclame comme les menus cadeaux. En voici un que j'ai, un petit colifichet qui va sur une chaîne porte-clés. Il y a des briquets, des rabais spéciaux. Pour attirer des clients, certains revendeurs offrent un rabais pendant la morte-saison. Très souvent, ils accordent un rabais pour les machines dont ils croient avoir un excédent. Il est certainement arrivé à certains d'offrir de l'essence gratuite pour attirer des clients. Tous les manufacturiers encouragent leurs concessionnaires à participer à la publicité dans les journaux et à la radio. Il fut un temps où on les encourageait à contribuer à la publicité faite sur les réseaux nationaux de télévision, mais cela ne se fait plus aujourd'hui.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne veux pas vous interrompre, monsieur Emmert, mais je veux savoir exactement par qui sont accordés ces rabais spéciaux, car on a beaucoup répété qu'il y avait concurrence en matière de prix entre concessionnaires, mais non entre fabricants de machines agricoles. Je prétends que la vérité est autre. Comme vous l'avez fait observer, vous accordez aux concessionnaires des réductions spéciales. Dans un sens, est-ce que les fabricants de machines ne se trouvent pas alors à fournir ces rabais spéciaux et cette essence gratuite?

M. EMMERT: Non, je ne suis pas d'accord avec vous, car dans la phrase même qui suit dans le mémoire, nous disons: «Nous donnons». Nous aurions pu employer le mot «aussi». «Nous donnons aussi à nos revendeurs des rabais en morte-saison comme moyen d'atténuer le caractère très saisonnier de la vente dans notre industrie». Il nous est arrivé aussi d'avoir des émissions. Il y en a peut-être parmi vous qui se souviennent d'une émission intitulée *The Clare Burt,* qui offrait une ristourne en argent. Il nous est arrivé aussi d'offrir, en saison, des rabais au détail. Cela vient directement de la société.

M. HORNER (*Acadia*): Dans un sens, alors, les concessionnaires accordent des rabais spéciaux, de l'essence gratuite et d'autres cadeaux, mais la société, elle aussi, accorde des rabais spéciaux et fait des offres spéciales.

M. EMMERT: Parfois.

M. HORNER (*Acadia*): Très bien.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous passons à la section E, relations ouvrières.

M. PETERS: Quel est le taux de base dans votre contrat?

Le PRÉSIDENT: Voulez-vous répondre à cette question, monsieur Emmert?

M. EMMERT: Quel est notre taux de base?

M. PETERS: Oui.

M. EMMERT: Vous plaît-il de me donner la définition du taux de base?

M. PETERS: Vous négociez un taux de base dans un contrat. Le taux de base est le taux de base que vous payez, sans tenir compte des stimulants.

M. EMMERT: Ce que vous demandez en réalité, c'est le taux le plus bas que nous payons.

M. PETERS: Par exemple, quel est le taux pour les balayeurs?

M. EMMERT: Demandez-vous si nous avons un taux pour les balayeurs et si c'est le taux le plus bas que nous payons?

M. PETERS: Ce n'est pas une question difficile. Tous les contrats ont un taux de base.

M. EMMERT: Monsieur Denton, voulez-vous fournir ce renseignement?

M. PETERS: Je suis simplement curieux.

M. DENTON: Le taux de base pour les travailleurs à qui sont offerts des stimulants varie, mais le taux de base de la main-d'œuvre, exclusion faite de l'indemnité de vie chère est de $1.65 l'heure.

M. EMMERT: Et en comptant l'indemnité de vie chère?

M. DENTON: Je crois qu'il est actuellement de $1.68, soit 3c. ou 4c. de plus.

M. KORCHINSKI: Pouvez-vous nous indiquer les augmentations de salaires accordées depuis 1946? Pourriez-vous produire un tableau montrant quelle augmentation a été accordée, d'année en année?

M. EMMERT: D'année en année?

M. KORCHINSKI: Oui.

M. EMMERT: Je crois que vous trouverez ici un tableau qui vous donnera peut-être satisfaction, monsieur Korchinski. Je parle du tableau F à la page 16 de la section E.

M. KORCHINSKI: Je voudrais que ces chiffres soient exprimés en pourcentages.

M. EMMERT: Nous pouvons facilement faire les calculs.

M. KORCHINSKI: Il serait peut-être bon d'avoir ces renseignements au compte rendu. Pouvez-vous l'exprimer en pourcentage?

M. EMMERT: Par exemple?

M. KORCHINSKI: Depuis 1947.

M. EMMERT: En 1947 c'était $1. L'année suivante, c'était $1.19. C'est une augmentation de 19 p. 100. Puis il passe à $1.25. Nous pouvons calculer cela. L'indice qu'il y a ici est une autre façon de mesurer.

M. KORCHINSKI: Cela suffit. Je suppose que je puis en faire le calcul si je veux. Voici ma question suivante. Elle ne concerne pas les relations ouvrières, mais elle se rapporte à ce que j'avais à l'esprit...

M. EMMERT: Vous me permettrez de vous interrompre? Si vous vous en souvenez, le tableau indique que, pendant la période qui sert de base à l'indice, souvenez, le tableau indique que, pendant la période qui sert de base à l'indice, celle de 1947 à 1960, le pourcentage de l'augmentation a été de 117 p. 100— le même chiffre qui apparaissait sur le tableau que nous avons produit ici il y a plusieurs jours.

M. KORCHINSKI: Ce que je voudrais savoir c'est si vous pourriez, à partir de 1947, exprimer en pourcentages les augmentations des prix de revient de vos machines pour les mêmes années?

M. EMMERT: Là encore nous pouvons exprimer ces données en pourcentages. Sur le tableau que j'ai à la main, vous vous souvenez que cette ligne pointillée indique l'indice des prix des machines agricoles. Ce chiffre s'applique à la distribution.

M. KORCHINSKI: C'est encore là un indice.

M. EMMERT: Exprimé en pourcentage, ce serait 100 p. 100.

M. KORCHINSKI: Je veux que cela soit éclairci afin que je puisse le comprendre. En 1947, bien que ce fût en réalité un dollar, votre indice est de 80c.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Il est de 100.

M. EMMERT: Au cours de la période de 1949 à 1960, l'augmentation en ce qui concerne la main-d'œuvre a été de 117 p. 100. Au cours de la même période, le pourcentage en ce qui concerne l'indice des prix des machines agricoles est un peu supérieur à 100 p. 100. Il est exactement de 101 p. 100.

M. KORCHINSKI: Pouvez-vous nous fournir ces renseignements pour chaque année depuis 1947?

M. EMMERT: Nous le pouvons sûrement.

M. KORCHINSKI: Je voudrais avoir les deux séries de pourcentages en regard de façon à pouvoir comparer. En ce qui concerne votre échelle de salaires pour l'an prochain, constatez-vous que les syndicats ou les négociateurs tiennent compte des bénéfices lorsque vous en avez réalisé, et des pertes lorsque vous en avez subi?

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, il est certes question de cela dans les négociations. Je ne parle pas seulement à titre d'observateur intéressé pour le compte de la compagnie, mais j'ai des renseignements de première main, ayant moi-même participé aux négociations. Si les bénéfices d'une entreprise sont élevés dans l'esprit des négociateurs du syndicat, ils deviennent un grand sujet de conversation. Si les bénéfices sont normaux, les négociateurs du syndicat n'y attachent pas autant d'importance, et si la société subit des pertes, ils n'y portent pas la moindre attention.

M. KORCHINSKI: Mais tout de même les négociations se poursuivent encore. Pourquoi le taux était-il de $1.80 en 1944 et de $1.79 en 1955?

M. EMMERT: C'est là la moyenne horaire des salaires et je suppose qu'elle peut varier à cause du mode de paiement, des stimulants, du surtemps et autres facteurs semblables.

M. DENTON: Tout le surtemps est compté quand nous calculons la moyenne horaire de l'argent gagné. Le montant que nous versons pour le surtemps s'ajoute à la moyenne.

M. EMMERT: J'ai aussi mentionné tantôt que nous avons normalement une très forte proportion de main-d'œuvre spécialisée dans nos usines, parce que nous fabriquons nous-mêmes tout notre propre outillage. Si les frais d'outillage étaient bas cette année-là, la moyenne horaire des salaires a pu fléchir.

M. NASSERDEN: Quelle est votre prime pour le surtemps?

M. EMMERT: La prime du temps supplémentaire est de 50 p. 100 pour tout ce qui dépasse huit heures par jour, ou quarante heures par semaine.

M. DENTON: Et temps double le dimanche et les jours fériés.

M. KORCHINSKI: J'ai essayé de découvrir votre bénéfice net pour l'année 1955. Si ma mémoire est fidèle, il me semble que ce fut une des mauvaises années pour la *Massey-Ferguson?*

M. EMMERT: Monsieur Denton, avez-vous des observations à faire là-dessus?

M. DENTON: A la page 5 de notre mémoire, vous pouvez voir que l'augmentation en 1954 a été de 3c. l'heure.

M. NASSERDEN: Et en 1955, elle a été de combien? La page 5 de quoi?

M. DENTON: La page 5 de la section E. Monsieur Emmert, je voudrais rectifier le chiffre que j'ai donné précédemment pour le taux de base de la main-d'œuvre. J'avais négligé d'ajouter les deux facteurs qui ont été subséquemment ajoutés aux augmentations pendant la durée du contrat. Ce chiffre devrait être $1.81 plus 3c. pour l'indemnité de vie chère, soit un total de $1.84.

M. EMMERT: Cela remplace les montants de $1.65 et $1.68 qui ont été mentionnés.

M. NASSERDEN: Pourriez-vous nous donner le maximum et le minimum?

M. EMMERT: Nous venons de vous donner le minimum.

M. DENTON: Le maximum varie à cause de notre régime de stimulants. Le maximum ne serait vraiment pas très significatif.

M. NASSERDEN: Ce régime de stimulants m'intéresse beaucoup parce que, à mon avis, c'est une fort bonne chose. Je me demande combien peut gagner de plus un homme qui se consacre vraiment à sa tâche.

M. EMMERT: Si ma mémoire est bonne, cela va jusqu'à 140 p. 100 du taux de base.

M. DENTON: Le taux de base varie. Il commence à $1.81 et monte par tranches de 5c. ou 6c., et les primes normales s'y ajoutent. Nous prévoyons qu'en moyenne un homme pourra faire environ 125 p. 100, de sorte que les primes stimulantes peuvent porter l'augmentation à 130 p. 100 et, dans le cas d'un employé extraordinaire, à 140 p. 100.

M. NASSERDEN: Quelle proportion de vos employés sont admis à participer au régime de stimulants?

M. DENTON: Environ 35 p. 100. C'est un chiffre approximatif.

M. NASSERDEN: Essayez-vous de relever cette proportion en offrant une forme quelconque de formation à vos employés?

M. DENTON: Les chiffres que j'ai cités se fondent sur le régime des stimulants. Comme je l'ai déjà dit, il y a trois modes de rémunération pour nos employés: le taux journalier, le taux journalier mixte et le régime de stimulants. La proportion de 35 p. 100 que j'ai mentionnée est celle des employés rémunérés sous le régime des stimulants, selon leur genre de travail.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question supplémentaire à poser sur les salaires . . .

M. NASSERDEN: Quand j'aurai fini.

M. PETERS: Un seul à la fois.

Le PRÉSIDENT: Je donne la parole à M. Horner.

M. HORNER (*Acadia*): Je vois à la page 6 du mémoire que 28 p. 100, dites-vous, du total annuel de la liste de paye représentent des avantages supplémentaires. Je veux que cela soit clair dans mon esprit. Nous parlons d'un salaire d'environ $2.19. Est-il vrai que ces 28 p. 100 en avantages supplémentaires s'ajoutent à ce montant?

M. EMMERT: Il vous faut ajouter 28 p. 100 pour obtenir le coût.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, le taux de base est de $1.84. Est-ce que ceux qui touchent ce salaire ont droit à des avantages supplémentaires qui augmentent encore davantage leur salaire?

M. EMMERT: En réalité, ce pourcentage d'avantages supplémentaires s'applique et s'ajoute au niveau le plus bas.

M. KORCHINSKI: Vous avez dit que le bénéfice de la société était un des facteurs que les syndicats et leurs négociateurs invoquent en établissant ce qu'ils jugent devoir être le taux des salaires pour l'année suivante et vous avez dit aussi que vous voudriez que votre société obtînt un meilleur rendement et un meilleur bénéfice. Or, si elle avait décidé de faire des paiements de compensation, est-ce que cela aurait donné un meilleur revenu aux cultivateurs?

Vous auriez alors été en mesure d'augmenter vos prix parce que vous auriez considéré que vous deviez gagner davantage. Vous avez déjà déclaré

que vous devriez obtenir un juste bénéfice. Cela n'aurait-il pas mis les travailleurs ou le syndicat ou les négociateurs en état de pouvoir réclamer davantage?

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, je ne crois pas qu'il y ait lieu de passer notre temps à essayer de donner aux négociateurs des raisons de réclamer davantage.

M. KORCHINSKI: Si vous accusiez un bénéfice plus considérable, cela ne leur aurait-il pas fourni une raison de réclamer plus? Autrement dit, vos frais augmenteraient; alors que nous arriverait-il à nous, les cultivateurs?

M. EMMERT: Revenons à ce qui a été vraiment dit à ce sujet. Vous avez demandé si la question des profits ou des pertes exerçait une influence. Je crois vous avoir répondu que, si nos profits étaient élevés, les négociateurs syndicaux en faisaient un grand sujet de conversation. Je ne crois pas avoir admis que cela exerçât une influence. Naturellement, les gens du syndicat en font grand état. Ils peuvent discuter longuement les bénéfices de notre société et s'en servir pour exercer une plus forte pression sur M. Denton, qui négocie avec eux.

M. PETERS: Vous avez d'abord mentionné un taux de base de $1.65. Comment êtes-vous arrivés à un supplément de 16c. ou 17c. sans un contrat prévoyant une augmentation des salaires?

M. DENTON: Le dernier contrat signé était un contrat de trois ans qui prévoyait deux majorations automatiques et, pour ce groupe particulier de travailleurs, ces augmentations variaient. Ces augmentations devaient survenir pendant la durée du contrat.

M. NASSERDEN: A la page 6 de cette section E, il est dit que les avantages supplémentaires à la *M-F* sont généreux si on les compare à ceux accordés par d'autres entreprises, et que le coût des avantages supplémentaires en janvier 1961 à la *M-F* atteignait presque 28 p. 100 de la liste de paye annuelle, soit en moyenne $1,275 par employé. Le montant de ces avantages supplémentaires varie-t-il d'un employé à l'autre?

M. DENTON: Oui, il varie sûrement. Par exemple, les vacances auxquelles les employés ont droit varient en fonction de leurs années de service. Il est évident que ce montant varie d'un employé à l'autre.

M. NASSERDEN: Je ne voudrais poser qu'une seule autre question à M. Emmert à ce sujet. Sait-il que près de 60 p. 100 des cultivateurs canadiens reçoivent moins que $1,200 par année? C'est 40 p. 100. Je serais même heureux d'accepter la proportion de 30 p. 100.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous serez enchantés que le gouvernement renouvelle la subvention de 20 millions car vous en profitez beaucoup en ce qui concerne les ventes que vous faites au Canada et aux États-Unis. Est-ce exact?

M. EMMERT: Je déplore qu'une subvention soit nécessaire, mais nous sommes naturellement heureux si cela signifie que les travaux vont demeurer les mêmes ou diminuer.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Je vous fais simplement observer que c'est la même subvention qui est versée depuis deux ans et que votre compagnie en a profité, car elle a réduit l'augmentation de 17 p. 100 des taux à 10 p. 100, puis à 8 p. 100.

M. EMMERT: Monsieur Horner, toute augmentation des taux de transport de la part des chemins de fer canadiens est surtout préjudiciable à l'acheteur au palier du détail. C'est là de beaucoup son plus grand effet.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Mais je prétends que cela a renforcé votre position contre vos concurrents aux États-Unis et dans l'Ouest canadien.

M. EMMERT: J'exprimerais cette idée d'une façon un peu différente. Je ne crois pas que notre position en ait été renforcée; cela l'a aidée à ne pas s'aggraver.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Je voudrais poser une question au sujet de l'uniformisation des taux de transport. Vous mentionnez dans votre mémoire que les taux ont été partiellement uniformisés en 1956. Nous savons aussi que certaines autres industries ont d'elles-mêmes pris cette initiative et ont uniformisé les frais de transport pour leurs différents clients dans tout le pays. Votre société a-t-elle fait quelque chose de semblable?

M. EMMERT: Monsieur Child, voulez-vous répondre à cette question?

M. CHILD: Nos prix se fondent sur le facteur franco à bord, de sorte que le client de Winnipeg paie moins que celui d'Edmonton pour la même machine. Le prix comprend le transport.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Votre société a-t-elle fait des études en vue de modifier sa ligne de conduite à cet égard? Autrement dit, avez-vous fait des études ou avez-vous étudié la possibilité d'améliorer votre position vis-à-vis vos concurrents en égalisant les frais de transport? Je sais qu'il vous faudrait tenir compte de la proportion du marché canadien que vous détenez et d'autres proportions.

M. EMMERT: Monsieur Horner, vous avez demandé si notre entreprise avait étudié cette question? La réponse est oui.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous n'êtes pas allés plus loin.

J'ai des questions à poser relativement à un autre domaine. Vous avez déjà répondu brièvement à une question concernant le transport par eau; mais dans votre mémoire vous dites que vous n'avez pas réussi à négocier des taux pour les machines agricoles, parce que les chemins de fer n'ont pas de concurrents pour ce qui est du transport de marchandises de ce genre.

Deux ou trois choses m'intriguent à ce sujet. Aux États-Unis, les taux à partir de la région de Moline, d'après vos tableaux, ont diminué récemment. Est-ce parce que l'industrie des machines agricoles a réussi à négocier des taux aux États-Unis?

M. CHILD: Vous parlez des taux d'encouragement dont vous dites que les machines bénéficient entre Moline et la frontière?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Oui.

M. CHILD: Les fabricants de machines agricoles ont eu des négociations avec les chemins de fer aux États-Unis. Ceux-ci ont même pris l'initiative afin de combattre la concurrence du transport routier. Ils nous ont demandé par quels moyens ils pourraient reprendre notre clientèle. Nous avons discuté avec eux et nous leur avons dit que, peut-être, le secret résidait dans des taux minimums d'encouragement. Ils ont constaté que des taux plus bas et un minimum plus élevé produiraient peut-être l'effet désiré, et ils ont donc consenti à publier un tarif fondé sur ce principe. Depuis ce temps, ces taux sont en vigueur dans ce que nous aimons appeler le territoire de la ligne ouest-sud. Nous avons comparu devant une commission d'examen de l'I.C.C. il n'y a pas longtemps. Cette commission a enquêté sur les raisons pour lesquelles les taux avaient été réduits et sur la question de savoir si ces taux étaient rémunérateurs pour les chemins de fer. Aucune décision n'a encore été prise à la suite de cette enquête, mais je crois que l'I.C.C. à Washington sera saisie de l'affaire.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Aux États-Unis, vous avez des taux minimums convenus?

M. CHILD: Je crois que vous n'avez pas la même conception que moi d'un taux convenu. Il ne s'agit pas d'un taux convenu; c'est un tarif publié, qui s'applique à toutes les expéditions.

M. HORNER (*Acadia*): En ce qui concerne l'avenir, vous dites que vous ne pouvez pas obtenir de meilleurs taux au Canada. Vous dites que les moissonneuses-batteuses et les presses à foin sont des machines volumineuses et complexes qu'il est difficile d'expédier autrement que par chemin de fer. Étudions la question des tracteurs, qui constituent 45 p. 100 de vos ventes. Je sais que dans l'Ouest canadien actuellement d'autres compagnies utilisent des camions à remorques pouvant transporter six et sept tracteurs chacun. Ils les transportent là de la région de Moline. Avez-vous déjà transporté des tracteurs de Détroit par camion?

M. CHILD: Oui.,

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Toute la question est là. Vous pouvez vous présenter aux chemins de fer et leur dire: «L'industrie du transport routier nous accorde un taux plus favorable que le vôtre et nous devrions pouvoir obtenir un meilleur taux des chemins de fer.»

M. CHILD: C'est ordinairement l'inverse que nous trouvons aux États-Unis en ce qui concerne les camions et les chemins de fer. Autrement dit, les camionneurs calculent parfois que leurs services valent un certain pourcentage de plus que ceux des chemins de fer. En ce qui concerne les tracteurs, il a fallu un peu de temps avant que les camionneurs modèrent leurs prétentions et cela s'est produit depuis un an et demi seulement.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Mais les taux sont égaux maintenant?

M. CHILD: Dans certaines régions, ils le sont. Dans d'autres régions, les taux des camions sont plus élevés.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Une autre question. Vous avez dit que vous aviez à peu près entièrement abandonné le transport par eau. Vous n'expédiez pas de tracteurs par eau de Detroit?

M. CHILD: Oui, vers certaines destinations.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Je suis de l'Ouest canadien. C'est à cela que nous voulons en venir en ce moment. Les taux de transport intéressent au plus haut point l'Ouest canadien.

M. CHILD: Il n'y a encore aucune entreprise de transport autorisée à transporter au retour de Détroit plus loin que Fort-William ou Port-Arthur. Le transport par eau dont je parlais va de Détroit à Duluth, pour marchandises destinées aux Dakotas.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Il y a une autre question, au sujet des tracteurs que vous importez du Royaume-Uni. Vous dites que vous les transportez par eau directement à Toronto. Avez-vous songé à les transporter directement à Churchill pour alimenter le marché de l'Ouest canadien?

M. CHILD: Nous l'avons fait une année. J'oublie en quelle année. Nous en avons débarqué à Churchill. Mais la saison d'été ne coïncide pas tout à fait avec la saison de la navigation à Churchill. Cette année-là, nous avions en deux navires, un en juillet et l'autre en août, qui sont partis de Liverpool. A cette époque, M. Forsyth espère que tous les tracteurs pour 1961 auront été livrés sur place dans l'Ouest canadien.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Ce serait pratique pour nous dans l'Ouest canadien. Nous aimons le port de Churchill. Une des difficultés a toujours été d'avoir du fret dans les deux sens, c'est-à-dire de donner des cargaisons aux navires quand ils s'y rendent pour prendre une cargaison de grain. Je me rends compte de la difficulté. Avez-vous l'habitude d'expédier par chemin de fer des remorques de camion chargées de machines agricoles?

M. CHILD: Cette forme de transport se pratique de trois façons. Nous y avons recours pour les petites machines et les pièces expédiées de Brantford à Montréal, ainsi que pour l'acier que nous faisons venir de Montréal à

Toronto. Première méthode: il y a les remorques appartenant aux chemins de fer et transportées par eux; deuxième méthode: il y a les remorques que les entreprises de transport routier expédient par chemin de fer. Ces formes de transport ont été utilisées pour nos envois de nos établissements industriels de Wichita, dans le Kansas, d'où nos marchandises sont expédiées à Windsor sur remorques par chemin de fer.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous n'expédiez rien de cette façon dans l'Ouest canadien?

M. CHILD: Non. Nous n'expédions pas de remorques par chemin de fer dans l'Ouest. L'expérience nous a enseigné que les chemins de fer ne feront pas plus qu'accorder les mêmes taux que les camionneurs. Ils ne sont pas tenus d'accorder des taux inférieurs à ceux des camionneurs pour induire ceux-ci à leur confier le transport des remorques.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): J'ai une autre question à poser. Je veux parler des taux de faveur dont l'industrie agricole jouit aux États-Unis pour le transport des machines agricoles expédiées de la région de Moline. Croyez-vous que ces taux soient assez rémunérateurs pour les chemins de fer?

M. CHILD: En ayant été l'instigateur, j'aime à croire qu'ils le sont.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous croyez qu'ils le sont. Merci.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur Child, vous avez dit qu'il se transportait actuellement des tracteurs de Détroit à Duluth, mais il n'est pas permis de les transporter de Détroit à Fort-William. Vous ai-je bien compris? Qu'entendez-vous au juste par là?

M. CHILD: Il n'y a pas de fréteurs du type voulu pour transporter nos marchandises.

M. HORNER (*Acadia*): De quel type sont les fréteurs qui transportent actuellement vos marchandises de Détroit à Duluth par eau?

M. CHILD: C'est une compagnie américaine de navigation qui est autorisée à faire ce service, mais je ne connais aucune compagnie américaine autorisée à faire le service entre Détroit et Port-Arthur.

M. HORNER (*Acadia*): Croyez-vous qu'il serait possible pour une compagnie, canadienne ou américaine, de réduire les taux de transport des tracteurs destinés à l'Ouest canadien, en les transportant de Détroit à Fort-William? Vous devez réaliser une économie entre Détroit et Duluth, sinon vous ne le feriez pas. N'y aurait-il pas possibilité d'accorder un service semblable aux cultviateurs de l'Ouest?

M. CHILD: Vous voulez dire transporter par eau jusqu'à Duluth et par terre au-delà?

M. HORNER (*Acadia*): Si vous aviez un plein chargement de bateau à expédier, ou presque, ne pourriez-vous pas faire la même chose pour l'Ouest canadien?

M. CHILD: Si nous pouvions trouver un service de transport qui le ferait, nous en serions très heureux. Nous sommes à discuter avec la *Canada Steamships* la possibilité de transporter les tracteurs par camion d'outre frontière à Windsor et de les charger à bord d'un navire pour Montréal. Si nous pouvions trouver un service de transport qui ferait la même chose du côté de Fort-William, vers l'Ouest, nous serions très heureux d'étudier la question.

M. EMMERT: Les saisons présentent une très grande difficulté pour le transport des tracteurs à Port-Arthur. M. Forsyth veut que ses tracteurs soient rendus dans l'Ouest avant l'ouverture de la saison de navigation.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Cela pourrait vous servir d'argument auprès de la Commission des transports.

M. EMMERT: Nous approuvons certainement les remarques de M. Child. Nous encouragerions un service de transport à prendre une telle initiative et nous voudrions pouvoir en trouver un qui le ferait.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 13, vous parlez de louage de matériel. Je crois qu'il s'agit là de camions. Pourriez-vous aller plus loin et noliser des chalands pour les transporter?

M. EMMERT: Non.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, permettez-moi de vous faire observer qu'il est près de 10 heures et que nous siégeons depuis longtemps. Je ne veux restreindre ni les questions, ni les réponses, mais ceux qui posent des questions et ceux qui y répondent ne pourraient-ils pas s'efforcer d'être aussi brefs que possible, afin d'en finir ce soir à 10 heures au lieu d'avoir à revenir siéger demain?

M. KORCHINSKI: C'est de l'optimisme.

Le PRÉSIDENT: Je crois que cela vaudrait mieux que de revenir siéger demain. Je dois faire observer aussi que notre personnel fournit de longues heures de travail. De plus, je ne désire pas exiger trop de travail des membres du Comité ni des témoins. Je crois que nous devrions nous efforcer de terminer nos délibérations à 10 heures, si possible.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser au sujet de la page 18 du mémoire.

M. EMMERT: C'est la section du transport?

M. HORNER (*Acadia*): Oui. Les frais de transport avec les pourcentages sont donnés là depuis 1956. Cependant, nous n'avons aucune idée des quantités de marchandises transportées. Tout est en dollars. Comprenez-vous ce que je veux dire?

M. EMMERT: Je ne puis m'empêcher de sourire. Depuis deux ou trois jours nous nous chicanons vous et moi—pas sérieusement j'ose croire—mais sur cette question nous exposons ici exactement ce que je pense que vous réclamiez.

M. HORNER (*Acadia*): C'est vrai, mais voyez-vous, le montant en dollars ne compte pas. Si votre pourcentage demeure le même et si le total de vos ventes monte à 500 millions au Canada, et si votre pourcentage demeure le même, il n'y a aucune différence, c'est-à-dire ni augmentation, ni diminution.

M. EMMERT: Vous savez, monsieur Horner, nous n'avons pas inséré ce tableau afin de fournir les renseignements que vous espériez pouvoir obtenir, mais plutôt pour montrer—et nous avons fort peu d'occasions de le montrer—que nous parvenons de temps à autre à faire du bon travail. Ce qu'il est démontré là, c'est que nous avons pu garder constant le rapport entre nos frais de transport et le produit de nos ventes—et cela depuis 1956—en dépit des majorations des taux de transport. Toute cette section vise à démontrer que ce dont nous parlons ne nous a pas contraints d'utiliser en frais de transport une plus forte proportion du produit de nos ventes qu'il y a quatre ans. Si nous avions simplement absorbé les augmentations des taux de transport et si nous n'avions pas trouvé des moyens de les combattre, ce pourcentage serait tout à fait différent.

M. HORNER (*Acadia*): Je constate que la courbe des taux de transport baisse brusquement au troisième mois de 1958. Est-ce à cause de la subvention de 20 millions de dollars?

M. EMMERT: Voulez-vous répondre à cette question, monsieur Child?

M. CHILD: C'est au moment où l'augmentation de 17 p. 100 ordonnée en 1958 a été réduite à 10 p. 100 puis à 8 p. 100.

M. NASSERDEN: La plus grande partie de cette augmentation des frais de transport était ajoutée au prix d'une machine quand elle était vendue au cultivateur.

M. EMMERT: Une partie, oui. Certains frais de transport vers nos usines ont été absorbés par la société, de même qu'une partie des frais de transport des marchandises expédiées de nos usines.

M. NASSERDEN: Et cela est ajouté. Je l'ai vu aussi sur d'autres contrats. Je voulais simplement faire consigner ce renseignement, parce que c'est le cultivateur qui a souffert, par suite de la baisse des taux de transport depuis deux ans. Ce sont les cultivateurs, ou les clients de la société.

M. EMMERT: Dans la mesure où cela s'applique au transport des marchandises expédiées des usines.

M. NASSERDEN: Mon autre question porte sur l'emplacement des usines et sur les observations faites à la page 17. Avez-vous jamais songé à établir une usine de montage pour les moissonneuses-batteuses à Winnipeg ou à quelque autre endroit dans l'Ouest canadien?

M. EMMERT: Oui. Je suis sûr que cette question a été étudiée par d'autres fabricants en plus de nous. Je crois que l'industrie de l'automobile y a songé de temps en temps et qu'elle a étudié si l'établissement d'une usine de montage dans l'Ouest canadien serait profitable. Nous avons étudié la même question. Autrefois, il était courant de faire le montage de certaines machines dans les succursales, mais ce n'est plus économique.

M. NASSERDEN: Mais les frais de transport s'en ressentiraient-ils?

M. EMMERT: Les frais de transport se trouveraient réduits si nous pouvions profiter à fond des règles de chargement pour chaque wagon. Nous pourrions mieux entasser, mais cela augmenterait quand même les frais généraux et ce ne serait pas économique.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous dire vaguement à quelle région vous songiez quand il a été question de déplacer vos usines? Songiez-vous à l'Ouest canadien ou aux États-Unis?

M. EMMERT: Vous m'avez demandé de vous le dire vaguement et il me faut vous répondre qu'il s'agissait du continent nord-américain.

M. KORCHINSKI: J'ai dit le Canada ou les États-Unis.

M. EMMERT: Nous n'avons songé à aucun endroit particulier au Canada en plus de l'Ontario.

M. KORCHINSKI: Vous n'avez pas songé à l'Ouest canadien?

M. EMMERT: Pas en faisant cette étude.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous d'autres questions à poser?

M. GUNDLOCK: C'est peut-être une question hypothétique que je vais poser. Avant que nous terminions cette partie de notre enquête, je voudrais demander à M. Emmert, étant donné que de l'avis de certains membres du Comité il a répondu avec répugnance à certaines questions ou n'a pas répondu du tout, ce qu'il pensera si d'autres fabricants de machines agricoles répondent aux mêmes questions de façon à nous satisfaire?

M. EMMERT: Monsieur Gundlock, j'admets que c'est une question hypothétique et ma réaction dépendra probablement des réponses mêmes que vous pourrez avoir obtenues des autres compagnies. Leurs réponses auront sûrement un effet sur notre façon d'envisager vos questions.

M. KORCHINSKI: Je vous demande un bref éclaircissement. Tenez-vous vos ventes de pièces de rechange distinctes de vos grosses ventes de tracteurs et de moissonneuses-batteuses? Sont-elles comptées à part par votre service de comptabilité?

M. EMMERT: Vous voulez dire du point de vue de l'organisation?

M. KORCHINSKI: Oui.

M. EMMERT: Le commerce des pièces au sein de la compagnie est confié en réalité à deux importantes divisions, dont l'une est la division des projets et des approvisionnements. Leur travail consiste à établir les quantités requises de pièces de rechange, à en fixer les prix, à les entreposer à un endroit central et à les distribuer à partir de l'entrepôt central. A ce moment, le service de vente de M. Forsyth s'en charge et c'est ce service qui est chargé d'entreposer les pièces dans les succursales et de les expédier aux dépositaires et de s'occuper de leur vente.

M. KORCHINSKI: Mais les pièces de rechange ne font pas l'objet d'un bilan séparé?

M. EMMERT: Le prix de revient des pièces entre dans les frais de fabrication.

M. KORCHINSKI: Autrement dit, ce n'est pas à part.

M. EMMERT: Je sais que certaines compagnies font ce que vous dites. Elles ont un compte de profits et pertes pour les pièces de rechange.

M. NASSERDEN: J'ai hâte de voir M. Emmert et ses compagnons revenir ici dans environ un mois avec les autres renseignements que nous aimerions avoir. Je crois que nous avons obtenu certains renseignements d'eux, mais les renseignements importants restent à venir.

M. HENDERSON: Ils vont avoir des cauchemars en y songeant.

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous sommes probablement prêts à lever la séance, mais auparavant, je veux remercier M. Emmert, M. Hickey, M. Forsyth, M. Penny, M. Denton, M. Kingsmill, M. Childs et M. Snelgrove d'avoir comparu devant nous comme témoins. Le Comité n'a peut-être pas obtenu tous les renseignements que les membres comptaient obtenir, mais je ne crois pas qu'il serait possible d'obtenir tous ces renseignements d'une seule société. Le Comité aura l'occasion de les obtenir d'autres fabricants de machines agricoles; mais j'espère que nos amis de la *Massey-Ferguson* auront l'occasion de nous revenir et qu'ils apporteront beaucoup des réponses que nous désirons. Je crois que M. Emmert désire faire maintenant quelques observations.

M. EMMERT: J'ai demandé à votre président si, à la fin de la séance, il m'accorderait un peu de temps pour signaler plusieurs aspects de la question à l'étude.

Je voudrais, par votre entremise, monsieur le président, faire savoir à qui de droit que nous nous sommes réjouis en lisant la manchette du *Citizen* ce soir annonçant qu'on a apparemment vendu pour 362 millions de dollars de blé. Nous nous réjouissons parce que, naturellement, les avantages dont bénéficient les cultivateurs rejaillissent inévitablement sur nous.

En second lieu, je désire présenter mes excuses au Comité d'avoir employé une certaine expression par inadvertance. Un membre de notre groupe, et non un membre du Comité, a attiré mon attention sur ce que j'avais dit «quand nous recevrons des copies des résolutions adoptées par le Comité si jamais nous en recevons». Je veux qu'il soit bien compris que, si j'ai dit «si jamais nous en recevons», c'est que je me demandais à ce moment si les résolutions n'allaient pas être modifiées de nouveau comme elles l'avaient été précédemment.

En troisième lieu, je vais essayer une fois de plus de faire part au Comité avec la plus grande sincérité possible du point de vue de la *Massey-Ferguson* à l'égard des renseignements qui nous ont été demandées et que nous n'avons pas pu vous fournir ou qu'il nous répugnait de vous fournir pour divers motifs. Je désire attirer votre attention sur le fait que notre compagnie déclare dans son mémoire, dont plusieurs passages sont de moi, que nous sommes désireux de prêter notre aide et notre concours au Comité et que nous avons l'intention de lui prêter toute l'aide et tous le concours que nous pourrons. Je voudrais aller plus loin que le mémoire et dire que nous sommes venus ici avec l'intention

d'aider le Comité d'une manière franche et honnête. Nous nous sommes efforcés de le faire et c'est à cause de ce souci de franchise que nous n'avons simplement pas l'intention d'induire le Comité en erreur au moyen de renseignements qui, pour employer des mots qui ont été mal accueillis, je le sais, pourraient être insignifiants, non pas significatifs, car en ce faisant nous nous trouverions simplement à écarter le Comité de ce que nous considérons comme ses véritables objectifs. Nous ne voulons pas être seuls à vous fournir certains renseignements, ou dans le cas d'engager le Comité dans une voie sans issue. Nous avons pris position. Nous avons dit que tous les renseignements du genre de ceux qu'il nous répugnait de fournir devraient être exigés de toutes les entreprises vendant des machines agricoles au Canada. Autrement, c'est-à-dire les exiger d'une seule, ce serait tout à fait injuste. Et les exiger seulement des sociétés qui soutiennent notre économie canadienne en fabriquant dans le pays, ce serait, je pense, doublement injuste.

Je dois faire observer une fois de plus que certains des renseignements que le Comité a demandés sont nettement—et je me trouve à répéter ce que j'ai dit plusieurs fois déjà—sont nettement de nature à fournir aide et réconfort à nos concurrents. C'est une raison qui nous fait hésiter à fournir des renseignements de ce genre.

Enfin, un dernier mot pour essayer de faire comprendre notre point de vue au sujet des renseignements de ce genre. Depuis que cette question a été soulevée, je m'efforce de trouver comment nous pourrions exprimer notre position commerciale avec des mots qui soient tout à fait familiers pour ceux des membres du Comité qui représentent vraiment les cultivateurs. J'ai décidé de choisir un produit qui nous est familier à tous, ce produit étant le blé. Nos produits à nous sont des machines agricoles. En produisant du blé, le cultivateur a exactement les mêmes éléments dans ses frais de production que nous avons dans les frais de production de nos machines agricoles. Je crois qu'il y a des parallèles à établir entre les changements qui se sont produits dans notre industrie et ceux qu'on a connus dans l'agriculture.

Vous vous souvenez peut-être, par le bref exposé de mes antécédents personnels que votre président a eu la bonté de faire, que j'ai grandi dans une ferme. Il faut donc que je fasse appel à ma mémoire, mais elle n'est pas trop mauvaise.

Je me souviens que, vers le début de la seconde Grande Guerre, une acre en blé coûtait 15 à 20 heures de travail. A cette époque, si ma mémoire est bonne, la main-d'œuvre agricole coûtait environ 50c. l'heure.

M. KORCHINSKI: Vous étiez riche.

M. EMMERT: Monsieur Korchinski, il m'est arrivé de travailler pour 15c. l'heure sur une ferme. De toute façon, le prix de la main-d'œuvre agricole était bien inférieur à ce qu'il est aujourd'hui. Mais je crois qu'aujourd'hui, il est possible au producteur de blé de ne consacrer que quatre à six heures de travail à l'acre. L'augmentation de la productivité pour chaque heure de travail dans l'agriculture est l'un des phénomènes du siècle où nous vivons. Ces chiffres le démontrent. Mais pour obtenir cette formidable augmentation de productivité par heure de travail, le producteur de blé a dû augmenter considérablement le montant du capital immobilisé par acre, surtout en machines. Les producteurs ont jugé, apparemment, que cela était une méthode plus économique que de continuer à dépenser 15 à 20 heures de travail par acre, surtout au prix où est rendue l'heure de travail. Je suis sûr que c'est là une conclusion juste à tirer. Je suis sûr que ceux d'entre vous qui sont cultivateurs ou qui connaissent intimement les cultivateurs savent que ces derniers ont dû faire des immobilisations considérables par acre en culture. Il leur a fallu modifier le régime de leurs frais de production en d'autres domaines en plus de celui des immobilisations de capitaux, dans les marchandises qu'ils achètent,

dans le personnel de surveillance qu'il leur faut engager ou fournir eux-mêmes, aussi dans les frais de mécanicien qu'ils n'avaient sûrement pas à l'époque où le travailleur agricole n'avait qu'une fourche et une charrette dont il n'avait qu'à graisser les roues.

Or, les données concernant le régime des frais de production par acre de blé—c'est-à-dire les données requises pour faire l'étude des frais de production de l'agriculteur—et j'attire votre attention là-dessus—ne sont fournies que par des groupes de cultivateurs, non par des cultivateurs individuellement, en concurrence les uns avec les autres. Et même, on me dit que les économistes qui entreprennent de faire ces relevés agricoles pour obtenir des renseignements sur la productivité, sur les frais de production par acre, etc., doivent garantir que les résultats financiers de toute ferme particulière, c'est-à-dire d'un producteur en concurrence avec d'autres ne seront pas révélés.

Or, je l'ai dit déjà et je le répète. Nous nous plaisons à croire que toute entreprise comparaissant devant vous obtiendra une garantie semblable de la Chambre des communes et de ce comité, la garantie que les renseignements qu'elle vous fournira seront gardés secrets.

Si ce que j'ai dit est vrai touchant le caractère confidentiel des renseignements obtenus d'un cultivateur, il s'ensuit que cette vérité s'applique avec encore plus de force dans le cas d'une entreprise commerciale qui est responsable envers des milliers d'actionnaires et qui a aussi des responsabilités à l'égard de ses employés et de leur bien-être.

Ce parallèle, je crois, est très fidèle. Les cultivateurs ont profondément modifié le rapport entre leurs immobilisations de capitaux et leurs frais de main-d'œuvre, et il en est de même pour nous.

Le meilleur exemple qu'on puisse trouver dans notre société d'une modification vraiment progressive du rapport entre les capitaux employés et la main-d'œuvre utilisée se trouve offert par notre fabrique de tracteurs à Detroit. Dans cette installation, maintenant vieille de quatre ou cinq ans seulement, nous croyons posséder la chaîne de montage ayant le meilleur rendement au monde. Nous croyons pouvoir monter un tracteur avec moins d'heures de travail que n'importe quelle autre usine au monde. Mais nous y sommes parvenus en immobilisant des capitaux très considérables. Nous l'avons fait parce que nous trouvons avantageux, à la fois pour nous et pour nos clients de prendre cette direction plutôt que d'absorber l'augmentation constante du prix de l'heure de travail.

Nous avons aussi affirmé et nous continuerons d'affirmer que les décisions touchant les substitutions de capitaux à la main-d'œuvre doivent être prises par nous. Nous ne pouvons nous laisser deviner par d'autres là-dessus et cela s'est commencé au milieu d'une très vive concurrence.

Je tiens à faire observer de nouveau que c'est là le même problème que vous-mêmes et vos commettants, en tant que cultivateurs, vous affrontez en essayant de combattre la concurrence de vos propres voisins.

Contrairement à l'opinion que nous pouvons avoir donnée au Comité, nous considérons qu'en ce qui concerne l'ensemble de l'industrie le Comité doit recueillir des données complètes sur les éléments changeants des prix de revient, sur la main-d'œuvre, sur la productivité et autres questions semblables.

Une fois de plus, je voudrais faire respectueusement observer qu'une analyse des données fournies par le bulletin annuel du Bureau fédéral de la statistique sur l'industrie des machines agricoles fournirait des réponses convenables touchant l'ensemble de l'industrie, à un très grand nombre des questions qui ont été posées. Sans vouloir d'aucune façon donner des instructions au Comité, je me permets d'offrir une autre idée. Les économistes de votre ministère de l'Agriculture pourraient rendre un très grand service au Comité en analysant ces rapports du Bureau fédéral de la statistique. J'ai personnellement

confiance, et le groupe qui m'accompagne partage cette confiance, que les résultats d'une analyse semblable, si elle était demandée par votre président et les membres du Comité, mettraient le Comité en état de répondre lui-même à plusieurs des questions qui ont été posées.

Monsieur le président, même si les heures ont été longues et si chaque moment n'a pas été tout à fait agréable, je puis vous fournir l'assurance, à vous et à chacun des membres présents, que nous quittons Ottawa sans la moindre animosité à l'endroit des objectifs du Comité, à l'endroit des procédés employés, ni à l'endroit d'un seul membre du Comité.

Nous vous remercions, monsieur, de votre courtoisie et de la courtoisie des membres de votre comité.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, avant que le Comité s'ajourne étant donné que je suis l'auteur des deux motions qui ont peut-être mis la société dans une situation embarrassante, je voudrais expliquer un peu plus et d'une façon générale ce que nous voulons obtenir. Si vous me permettez de le faire, je suis certain que ce ne sera pas trop long.

Le PRÉSIDENT: Le Comité y consent-il?

(Assentiment)

M. HORNER (*Acadia*): Toute cette question des prix de revient a surgi à cause des précisions que j'essayais d'obtenir, pour ma part du moins, au sujet du rapport annuel. La société y énumère ses frais de fabrication, ses frais techniques généraux, les frais d'intérêt et ainsi de suite. Elle ne donne que le total des prix de revient des marchandises vendues, soit 390 millions de dollars. J'ai essayé d'obtenir la part attribuable au matériel, la part attribuable à la main-d'œuvre, la part attribuable au fonctionnement des usines, comme le chauffage. Le rapport sur l'industrie des machines agricoles que publie le Bureau fédéral de la statistique et auquel sont abonnées un grand nombre d'entreprises industrilelles du Canada, y compris les trois entreprises établies à trois endroits différents par la *Massey-Ferguson,* comprend des données statistiques. A la page 6, on trouve, pour chaque année depuis 1929, le nombre d'établissements, le nombre d'employés dans ces établissements, les frais de combustible et d'électricité dans ces établissements, le coût du matériel utilisé et la valeur ajoutée par la fabrication. On trouve ensuite le produit brut des ventes et la valeur des produits.

En proposant la motion, j'ai essayé d'expliquer et de simplifier ce que veut vraiment le Comité selon moi. Je ne crois pas que toutes les sociétés soient tenues de s'y conformer à la lettre, pourvu qu'elles donnent au Comité une décomposition quelconque de ce que matériaux et main-d'œuvre leur ont coûté au cours des années. La *Massey-Ferguson* doit fournir des données au Bureau fédéral de la statistique. La loi interdit au Bureau de révéler ces chiffres. La loi interdit au bureau de décomposer ces chiffres et de dire au Comité quels renseignements la *Massey-Ferguson* a donnés touchant les frais de production et le coût des matières dans ces trois usines. Par conséquent, les représentants de la société que nous avons devant nous sont les seuls qui, en réalité, peuvent fournir ces renseignements au Comité.

Par ma deuxième motion, j'ai demandé une décomposition donnant les salaires, les frais administratifs, les frais de distribution et les frais de production. A mes yeux, cela n'est pas impossible, car les sociétés envoient pour ce rapport le total payé en salaires. Elles doivent sûrement avoir ce montant divisé en au moins deux parties. Si elles ne croient pas pouvoir le diviser en groupes, je propose que nous leur permettions de le décomposer de la façon qu'elles voudront et qu'elles permettent au Comité de savoir si la proportion des salaires dans les prix de revient de la machinerie agricole a monté ou si elle a baissé, et si d'autres proportions ont monté ou baissé. La société qui est devant

nous dit qu'on tend à fabriquer un tracteur plus léger et plus manœuvrable. Alors la quantité de matériel doit avoir tendance à diminuer; je le suppose, du moins.

J'espère que les sociétés qui viendront devant le Comité essaieront de présenter leurs frais de production décomposés de la façon indiquée par les deux motions. Elles ne parviendront peut-être pas à les décomposer exactement de la façon demandée si elles n'ont pas les chiffres voulus, mais elles peuvent les décomposer d'une façon quelconque.

M. TUCKER: J'espère que les témoins ne nous quitteront pas en pensant qu'ils sont exposés à perdre leur emploi ou que certains membres du Comité connaissent mieux leur travail qu'eux. Je ne crois pas non plus qu'il y ait des membres du Comité qui cherchent à se faire embaucher par la *Massey-Ferguson*. Ils travaillent tous ensemble ici et ne songent qu'au plus grand bien de notre grande industrie agricole.

M. HENDERSON: Je propose l'ajournement.

Le PRÉSIDENT: M. Emmert n'a qu'un mot à ajouter.

M. EMMERT: Au début de la soirée j'ai dit que nous invitions les membres du Comité, monsieur le président, à nous rendre visite à Toronto et à voir notre société et le centre d'essais mécaniques que nous avons là. Apparemment, j'ai négligé de bien faire comprendre que vous seriez nos hôtes, que vous feriez cette visite à nos frais. J'ai donné instruction à M. Hickey de s'entendre avec M. Lyons pour en arriver à une date convenable. J'espère très sincèrement que tous ceux des membres du Comité qui seront en mesure de le faire accepteront notre invitation.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Emmert, je crois pouvoir dire au nom de tous les membres du Comité que nous sommes flattés de votre aimable invitation à visiter votre établissement de Toronto et le centre d'essais mécaniques au nord de Toronto. J'espère que le Comité sera en mesure d'accepter cette invitation, peut-être plus tard au cours du mois. De nouveau, au nom de tous les membres du Comité, je désire remercier les témoins de s'être présentés devant nous.

Avant l'ajournement, je désire vous annoncer que nous nous réunirons de nouveau le lundi 8 mai, à 9 heures et demie du matin dans cette salle et que les témoins seront les représentants de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
DEC 12 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT

DE

l'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 7

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU LUNDI 8 MAI 1961

TÉMOINS:

De la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles: MM. A.-E. Charette, président; W. A. Shields, vice-président, L. L. Sykes, secrétaire du conseil de direction; D. R. Kennedy, C.R., conseiller juridique; W. Dickson, président de l'Association, au Manitoba; G. C. South, président de l'Association, en Ontario; W. J. Allinson, vice-président de l'Association, en Ontario, et J.-X. Lévesque, vice-président de l'Association, dans le Québec.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961
24992-0—1

COMITÉ PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain
Vice-présidents: MM. Paul Lahaye et C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Horner (*Jasper-Edson*)
Horner (*The Battlefords*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

PROCÈS-VERBAL

LUNDI 8 mai 1961
(13)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9 h. 40 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Argue, Badanai, Boulanger, Clermont, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Hales, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Howe, Korchinsky, McBain, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Noble, Pascoe, Peters, Rapp, Régnier, Smallwood, Southam, Stefanson, Tardif, Thomas, Webb—(29).

Aussi présents: De la *Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles:* MM. A.-E. Charette, président, W. A. Shields, vice-président, L. L. Sykes, secrétaire du conseil de direction, D. R. Kennedy, C.R., conseiller juridique, W. Dickson, président de l'Association, au Manitoba, G.C. South, président de l'Association en Ontario, W. J. Allinson, vice-président de l'Association, en Ontario, J.-X. Lévesque, vice-président de l'Association, dans le Québec.

Le président présente M. Sykes et le remercie, ainsi que le président de sa Fédération, pour avoir fourni au Comité le catalogue officiel des tracteurs et machines agricoles pour 1961.

Le président présente M. Kennedy qui, à son tour, présente les membres de la délégation.

M. Sykes donne lecture du mémoire de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles.

Le Comité interroge les représentants de la Fédération au sujet de ce mémoire.

A midi, la séance est suspendue jusqu'à 3 h. et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(14)

La séance est reprise à 4 h. et demie de l'après-midi, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: de la *Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles:* MM. A.-E. Charette, président, W. A. Shields, vice-président, L. L. Sykes, secrétaire du conseil de direction, D. R. Kennedy, C.R., conseiller juridique, W. Dickson, président de l'Association, au Manitoba, G. C. South, président de l'Association, en Ontario, et W. J. Allinson, vice-président de l'Association, en Ontario.

M. Clermont propose, appuyé par M. Boulanger, et

Il est convenu—Que le contrat d'achat de la *Commercial Credit Corporation Limited* (*voir appendice «A»*) et le contrat conditionnel de vente de la société *Massey-Ferguson Limited* soient imprimés en appendice aux témoignages de ce jour (*voir appendice «B»*).

Il est convenu—Que le règlement régissant le rachat des pièces de rechange par la compagnie (*voir appendice «C»*) et les états préparés par le Bureau fédéral de la statistique et le ministère de l'Agriculture, à la requête du Comité, soient imprimés en appendice aux délibérations de ce jour (*voir appendice «D»*).

Il est convenu—Que ce qui a été inséré dans le mémoire de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles soit imprimé en appendice aux témoignages de ce jour (*voir appendice «E»*).

L'interrogatoire des dirigeants de la Fédération est terminé.

Le président, au nom du Comité, remercie les dirigeants de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles d'avoir bien voulu comparaître au Comité.

A 6 h. 10 du soir, le Comité s'ajourne au vendredi 12 mai, à 9 h. et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

LUNDI 8 mai 1961

Le PRÉSIDENT: A l'ordre, messieurs. Je vois que nous avons un quorum ce matin, et nous sommes très heureux d'avoir avec nous des représentants de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles venus des quatre coins du pays. Avant de vous les faire connaître, je voudrais d'abord vous présenter le secrétaire, M. Len Sykes, que je connais depuis plusieurs années. J'ai travaillé avec lui et avec le groupe ontarien d'amélioration qui a vu à l'installation des revendeurs d'instruments aratoires au Colisée de Toronto. Nous avons reçu là une aide précieuse de la part de M. Sykes, et je suis sûr qu'il nous sera aussi aujourd'hui d'une très grande utilité. Je tiens aussi à présenter à M. Sykes les remerciements du Comité pour avoir présenté à ses membres le catalogue officiel des tracteurs et des machines agricoles pour 1961. Les membres du Comité l'ont assurément trouvé très utile dans leur travail.

La Fédération est accompagnée de son conseiller juridique, M. D. Roy Kennedy, C.R., qui a pris place au bout de la table. Je prie maintenant M. Kennedy de nous présenter les délégués de la Fédération.

M. D. ROY KENNEDY, *C.R. (conseiller juridique de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles)*: Merci, monsieur le président et messieurs. Je suis le conseiller du groupe et n'aurai aucune part à ses délibérations; mais je tiens à vous présenter ses délégués qui sont à votre disposition pour répondre aux questions que leur mémoire pourrait vous inspirer.

M. Sykes vous a déjà été présenté comme secrétaire du conseil de direction de la Fédération. A côté de lui se trouve M. A.-E. Charette, qui en est le président. Vient ensuite M. W. A. Shields, de Vulcan (Alberta), qui est vice-président de la Fédération et président de l'Association, pour l'Alberta. Son voisin est M. William Dickson, de Brookdale (Manitoba) membre du conseil de la Fédération et président de l'Association, au Manitoba. Viennent ensuite M. George C. South, de Heathcote (Ontario), membre du conseil de la Fédération et président de l'Association, en Ontario, M. W. J. Allinson, de Kingston (Ontario), vice-président de la Fédération et vice-président de l'Association, en Ontario, et enfin M. J.-X. Lévesque, de Mont-Joli (Québec), vice-président de l'Association dans le Québec.

M. L. L. Sykes, dont les fonctions s'étendent au Québec et aux provinces Maritimes, fait partie de l'Association depuis 1955. Ses années antérieures dans les affaires et la comptabilité lui ont fait acquérir un esprit analytique et une expérience de première main, car il a administré cinq établissements moyens de machines agricoles.

Les six années qu'il a passées dans les associations lui ont conféré une très large connaissance de tous les aspects de l'industrie des instruments aratoires, car il était en relation avec des détaillants de toute l'Amérique du Nord et même des îles Britanniques. Il a eu l'honneur de prendre la parole au banquet annuel de l'A.M. & T.D.A., à Londres, auquel assistaient 500 dirigeants de l'industrie, y compris des techniciens européens. Son habileté à servir ses employeurs a été mise encore plus en valeur, car il est fréquemment invité à prendre part aux rassemblements des fabricants et revendeurs, et il compte parmi ses connaissances les chefs de file du domaine du matériel agricole. M. Sykes a visité des manufactures de l'Amérique du Nord et d'ailleurs et a deux

fois été prié d'assister à des réunions du comité européen des fabricants de machines agricoles qui se tenaient d'ordinaire à Milan. Nous croyons savoir qu'une telle invitation n'a été faite à nul autre en Amérique du Nord; malheureusement, les moyens pécuniaires ne lui ont pas permis d'y donner suite.

M. Sykes semble donc être bien préparé pour assumer le rôle qui lui a été assigné en la présente circonstance.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Sykes est prié de nous donner maintenant lecture du mémoire.

M. L. L. SYKES (*secrétaire du conseil de direction de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles*): Monsieur le président et honorables messieurs du Comité, mon exposé sera probablement long. Le nom de la Fédération suffit largement à expliquer son objectif, qui est de grouper les associations provinciales de revendeurs d'instruments aratoires. En 1945, alors que ces organismes provinciaux étaient fondés, le besoin d'un organisme d'envergure nationale devenait évident, et la Fédération canadienne prit naissance. A cette époque-là, elle s'affiliait les organisations provinciales de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Ontario. Les concessionnaires membres de leurs associations provinciales devenaient automatiquement membres de la Fédération. L'obligation qu'ils contractaient est encore aujourd'hui ce qu'elle était alors:

> En tant que membre de l'Association des revendeurs au détail d'instruments aratoires, j'éviterai toute injuste pratique commerciale et ne chercherai à tirer profit que de la valeur intrinsèque des machines que je vendrai. Je m'efforcerai toujours de développer les bonnes relations et conditions commerciales en étant un concurrent honorable, un bon citoyen et un homme d'affaires intègre.

A l'époque de l'organisation, l'un des objectifs principaux était d'établir au sein de l'Association une sorte de concessionnaire de machines agricoles. On voulait, en outre, que quiconque se proposait de devenir concessionnaire devait subir un examen par l'Association. Ces conditions rendaient la situation difficile, car les fabricants s'opposaient fortement à ce programme de concession et d'examen et ils refusèrent pendant bien des années de tolérer le nouvel organisme.

L'organisme national a à son crédit plusieurs réalisations: les démarches faites à Ottawa relativement à l'importation de matériel agricole et de pièces de rechange pour l'outillage agricole; des difficultés auxquelles étaient en butte les revendeurs et même certains des fabricants les plus importants ont été exposées à la compagnie censée récalcitrante. Mais ce qui semble avoir été le plus utile, ce sont les réunions annuelles des concessionnaires des provinces où ils passaient en revue leurs activités au sein de l'industrie, ainsi que les échanges de vues et les programmes relatifs au commerce de détail dans tout le pays. La stabilisation des prix a été dès le début l'une des principales difficultés de l'Association et, vu qu'avec le temps la question du permis des concessionnaires passait graduellement à l'arrière-plan, la Fédération canadienne s'efforça de fournir de l'aide aux revendeurs de tout le pays. L'Association publie chaque année un catalogue des principales pièces d'outillage avec les prix de liste proposés par les compagnies, ainsi que les numéros de séries et un barème des valeurs pour les reprises. Ce catalogue est largement utilisé par les concessionnaires et fabricants, même par les estimateurs, les compagnies d'assurances, les banques et bien d'autres établissements dans leurs affaires courantes relatives au matériel agricole.

Les associations provinciales prétendent rendre de multiples services aux concessionnaires et à l'industrie. Elles assurent une protection au concessionnaire, à ses employés et à sa famille par l'assurance-hospitalisation et l'assurance-vie.

Plusieurs aident les concessionnaires à prendre des assurances générales et des assurances collectives. Elles renseignent continuellement leurs membres sur les agissements de revendeurs sans crupules et indignes de confiance. Elles encouragent et appuient les réunions de groupes et amènent les concessionnaires sur un terrain commun où ils peuvent discuter et résoudre leurs problèmes courants. Elles fournissent des programmes éducatifs, ainsi que des informations provenant d'une multitude de sources, le tout tendant à aider le revendeur dans son activité quotidienne. Les associations ont pris l'initiative de tournée dans les îles Britanniques en vue de procurer aux concessionnaires une meilleure connaissance de la fabrication des machines, de leur faire voir les types d'outillage étranger et de les mettre au courant des méthodes des autres. Des réunions annuelles permettent aux dirigeants de la fabrication et de la distribution d'échanger leurs idées avec les groupes de concessionnaires et d'obtenir une meilleure connaissance des affaires et des pratiques commerciales.

A Toronto, une association organise chaque année, en janvier, une exposition de matériel et outillage de ferme, dont le but est d'encourager tous les fabricants à présenter leurs derniers modèles et perfectionnements, afin que les cultivateurs, invités à les examiner et à les comparer, puissent faire un choix du matériel qui convient le mieux à leurs propres besoins.

Cela fournit en même temps au revendeur l'occasion de se familiariser avec tout ce qui se fabrique d'autre que les machines qu'il tient lui-même en stock.

C'est un effort d'ensemble, fait primordialement en vue d'aider tous ceux qui y prennent part et de les familiariser avec le programme.

La véritable valeur de cette association de commerçants est un sujet discutable, même pour ceux qui l'appuient de plus près. En 1952 et 1953, le travail effectué par les divers groupements de l'Alberta et de la Saskatchewan dans l'intérêt de la sécurité agricole a fait comprendre à la Fédération canadienne que d'autres provinces restaient indifférentes au mouvement et laissaient leur population rurale se détruire elle-même faute d'éducation et d'attention. En 1956, la Fédération organisait une «semaine nationale de sécurité rurale» qui continue d'être observée.

En coopération avec la Foire agricole du Canada, notre Association a produit et distribué trois films d'une minute sur le sujet de la sécurité rurale pendant la «semaine» de juillet 1960. On considère que les $2,000 que cela a coûté ont produit d'excellents résultats, puisque 65 stations canadiennes de télévision et 3 stations américaines ont projeté ces films pendant cette semaine de sécurité. Cela a servi d'encouragement et suscité une activité considérable là où il n'en existait antérieurement aucune.

La Fédération ou l'association provinciale ont reconnu les besoins de concessionnaires et ont fait tout ce qu'elles ont pu pour y répondre; mais il est arrivé souvent, bien trop souvent, que d'autres groupements plus puissants ou mieux financés se sont attribué le mérite de nos propres œuvres.

En 1958, le concessionnaire de machines agricoles n'était pas en mesure de concurrencer le revendeur d'automobiles; il était vraiment incapable de vendre la machine lui permettant de récupérer ses mises de fonds, comme il aurait pu vendre de luxueuses voitures de plaisance, et cela à cause du manque de programme de financement, de prêts par les banques pour l'amélioration des fermes ou d'une forme de financement offerte par sa propre compagnie. Les cultivateurs désiraient apporter les sommes obtenues sous le régime de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles aux achats de bétail ou de fourrage et de grains de semence, ou aux deux. Le plan de la compagnie, s'il était utilisé, privait le concessionnaire de son volume de vente ou de ses escomptes au comptant. Aucune des nombreuses sociétés de financement n'acceptait de

matériel de ferme à cause du risque élevé qu'elles croyaient courir. Le distributeur d'instruments aratoires ne pouvait pas dire à son client, comme aurait pu le faire le vendeur d'automobiles: «Pour $55 et la reprise de votre machine vous pouvez amener chez vous ce beau et luisant tracteur neuf.»

L'association, dans son désir de servir, cherchait soit à établir soit à trouver une compagnie ne s'occupant que d'un programme de financement adapté à ces besoins. Il existait des associations qui, faute de mieux, mettaient en œuvre un tel programme. Les concessionnaires d'instruments aratoires ont constaté, en mai 1959, que l'avenir allait s'ouvrir devant eux, car, grâce à l'esprit de détermination de l'association, la société dont le besoin se faisait tant sentir était fondée et commençait à fonctionner. L'expérience de la société jusqu'à ce jour est un indice du bon accueil qui lui a été fait et des services qu'elle a rendus.

Il n'a cependant fallu qu'une très courte période pour que les grandes entreprises remanient leur plan de financement, et le concessionnaire a été bien avisé en y recourant, s'il tenait à conserver la faveur de la société. L'Association ne retirait aucun avantage pécuniaire d'aucune sorte ni d'aucune source. Il est intéressant de noter, en outre, que la plupart des sociétés de financement sont entrées ou désirent entrer dans le domaine du matériel agricole.

L'Association a constaté aussi le besoin urgent d'une formation du revendeur en matière de gestion d'affaires. Bien qu'elle lui ait fourni depuis plusieurs années un système de comptabilité, un tel système ne fonctione pas de lui-même. Pendant plusieurs années aussi, des associations ont pourvu les concessionnaires de tels programmes éducatifs, même en outillage de ferme. Les associations canadiennes, acceptant les conseils expérimentés de ceux qui sont dans le commerce, s'efforcèrent d'exécuter un meilleur travail et elles profitèrent des recommandations que dictait l'expérience. En mai 1960, un tel programme fut institué, et l'on reconnut généralement que c'était le meilleur cours d'instruction de ce genre qui ait jamais été donné. Des sociétés furent invitées à donner leurs avis, à exprimer leurs idées, à faire des propositions, et on leur a même accordé le privilège, si elles le désiraient, d'enseigner à leurs propres concessionnaires leurs systèmes préférés. Aucune aide sensible ne venait de la part de ceux qui forment des revendeurs d'instruments aratoires. Apparemment ignorants de leurs propres besoins, les concessionnaires se désintéressèrent et, environ onze mois plus tard, l'association se trouvait dans l'impossibilité de financer le projet.

Ce besoin a été de nouveau reconnu; à l'heure actuelle, deux sociétés ont adopté un plan analogue pour leurs concessionnaires exclusivement. Il n'y avait rien dans les instructions qui puisse être considéré comme nuisible aux intérêts d'aucun fabricant et, l'Association appliquant le programme à tous, le volume nécessaire serait devenu possible à un coût bien inférieur. L'Association n'a de querelle avec quiconque, sauf à prétendre que tous les efforts doivent recevoir un appui financier au coût le plus bas possible, car quelqu'un doit nécessairement payer à un moment ou à un autre.

Un concessionnaire membre est encouragé à demander à l'Association tout service dont il peut avoir besoin, tels que commentaires relatifs à son commerce, renseignements sur les lois municipales, provinciales ou fédérales. Il sait que les employés de l'Association et les membres élus de son conseil se préoccupent toujours fortement de toutes les questions relatives à la situation de son choix, celle de revendeur détaillant d'instruments aratoires.

Les concessionnaires d'instruments aratoires trouvent leur vocation par des voies diverses; certains suivent les traces de leur père; d'autres le deviennent par hasard, parce qu'ils ont hérité du goût des choses de la mécanique. Il y a ceux qui, à cause de leur habileté naturelle et du fait qu'ils occupent

une situation importante dans la localité, se sont laissés persuader de devenir revendeurs de machines agricoles par un manufacturier entreprenant. Mais nous trouvons peut-être plus souvent un cultivateur qui, constatant que sa santé ne lui permet plus de poursuivre son exploitation ou se rendant compte que sa seule formation ne touche qu'aux choses agricoles, s'est occupé à l'occasion de fournir à ses voisins le matériel dont ils avaient besoin.

On a souvent entendu dire dans l'industrie qu'un tel était le meilleur marchand de chevaux du district. Si nous nous reportons au graphique n° 1, nous voyons qu'avec la disparition du cheval le marchand de chevaux a dû nécessairement se tourner vers d'autres entreprises.

Avec un tel passé et étant donné les relations constantes de la personne dans ce commerce, il ne fait aucun doute que le revendeur d'instruments aratoires soit l'homme qui touche de plus près à l'agriculteur.

Depuis les premiers signes de l'arrivée du printemps jusqu'à la première chute de neige, le revendeur d'instruments aratoires doit avoir l'œil ouvert et être disponible 24 heures par jour et sept jours par semaine. Il doit être le premier arrivé à son bureau d'affaires le matin, avant qu'aucun de ses clients ruraux ait besoin de quelque chose dans son magasin. Maintenant qu'il n'est plus nécessaire de ne travailler que pendant les heures de jour, car plusieurs cultivateurs travaillent tard dans la nuit avec leurs tracteurs et machines munis de phares, le concessionnaire doit, par conséquent, prévoir les demandes qui peuvent lui être faites tard le soir. Aussi, le concessionnaire qui demeure à moins de dix milles de son établissement est-il bien à plaindre, car il entendra souvent frapper à sa porte à toute heure du jour ou de la nuit, même le dimanche, s'il n'est pas à son bureau. On peut vraiment dire de lui comme du médecin qu'il est constamment de service.

Il est fréquemment demandé pour aller remettre en état une pièce d'outillage à des milles de son magasin, car il est tout à la fois concessionnaire, propriétaire, gérant, vendeur, commis et homme à tout faire, car souvent les lois provinciales lui interdisent de se faire remplacer après les heures régulières de travail. Telle est la vie qu'il a lui-même choisie.

Celui qui se destine à devenir revendeur d'instruments aratoires, soit de son propre choix, soit, ce qui n'est pas rare, en raison de l'intérêt de quelque gros manufacturier, commence par faire les démarches en vue d'obtenir une autorisation de tenir du matériel de ferme. La plupart des postes de concessionnaires ne s'occupent que d'une marque principale d'outillage, les machines de la *Massey-Ferguson,* de *J. I. Case,* de *John Deere,* etc. Il faut alors que la grosse entreprise soit assurée que le futur concessionnaire possède le minimum d'aptitudes pour remplir le poste: bonne réputation dans la localité, stabilité financière, honnêteté, suffisante habileté de vendeur, une certaine formation en mécanique et, de façon générale, un talent suffisant pour les affaires qui le rende apte à la gestion. L'établissement doit être bien situé dans la région et il est bon qu'il se prête à l'étalage extérieur et intérieur, qu'il soit aménagé pour l'emmagasinement des pièces de rechange et qu'il ait pour le service des locaux munis, cela va de soi, de l'outillage nécessaire.

A notre époque, la tendance est de rechercher un emplacement situé de préférence sur les limites d'un village ou d'une petite ville et en bordure de la route la plus fréquentée.

Des relevés condensés nous donnent les classements des postes de concessionnaires et divers renseignements qui s'y rapportent. La plupart des grosses sociétés ne sont pas trop exigeantes au début; mais plus le poste est attrayant, plus elle s'en soucie. La plus grande difficulté consiste en ce que les grandes sociétés cherchent toutes à être représentées dans chaque district, de sorte qu'il arrive parfois qu'il y a trop de revendeurs de matériel agricole dans une région donnée. D'énormes progrès ont été réalisés en fait de mécanisation et de perfectionnement dans l'industrie des instruments aratoires. Cependant, on

peut se demander si toutes autres choses ont marché parallèlement à ce progrès. Au cours des ans, les postes de concessionnaires étaient devenus très nombreux; mais la ligne de conduite suivie alors par les fabricants était motivée par la nécessité d'assurer le service aux clients, et le transport se faisant par chevaux, il fallait que les revendeurs ne soient pas trop éloignés. A l'heure actuelle, l'automobile ayant accéléré le mode de transport, l'industrie se trouve avec une pléthore de concessionnaires.

La concurrence, dit-on, est la vie du commerce; mais on a constaté que la surabondance de marchandises en fait un «butin de guerre».

Il convient de noter que plusieurs sociétés, incapables de trouver un revendeur dans la localité, ouvrent ce que l'on appelle aujourd'hui un débouché ou magasin de la société. Il y a eu de temps à autre dans le passé des hauts et des bas dans ce programme d'une société organisant le marché de ses propres marchandises. Il y a quelques années, toutes les grosses entreprises des États-Unis ont ouvert et exploité un certain nombre de leurs propres magasins. Cela semble une méthode peu satsfaisante de vente.

Cette situation semble se reproduire au Canada, et l'on doute qu'elle soit avantageuse; elle est même nettement désavantageuse pour les revendeurs de machines agricoles qui desservent un vaste territoire, en ce sens qu'elle accroît considérablement la concurrence et nuit même aux propres revendeurs de l'entreprise. Ici, nous avons des employés touchant des appointements qui s'efforçent d'obtenir un fort volume de ventes et un profit suffisant pour justifier leur présence au bureau central et ils concurrencent le concessionnaire de l'entreprise libre. Notre mode actuel de vie exclut cependant la patience, la perte de temps et toute espèce de contrainte, et voici que le client-cultivateur attend et exige même un service immédiat; il est heureux s'il a, tout près de son exploitation, un concessionnaire bien établi.

Le revendeur reçoit ses machines—tracteurs, moisonneuses-batteuses, presses à fourrage, et le reste—de la succursale ou de l'entrepôt de la société par rail ou, dans certains cas, par ses propres camions. Le plus souvent, ces marchandises sont expédiées en consignation, payables au moment de la vente ou à terme spécifié disons 10 p. 100 en six mois et le solde en six autres mois, ou selon des ententes individuelles.

C'est le 30 octobre de chaque année que, par accord mutuel, le concessionnaire et la société passent en revue l'activité de la saison: ils font le point; c'est le temps du règlement de compte. Aussi voyons-nous parfois le concessionnaire se dépêcher de faire ses rentrées, et c'est quand il a besoin de son argent que les clients rusés en profitent pour faire leurs achats. Le concessionnaire, pour pouvoir remplir ses obligations, fera des rabais.

En novembre (c'est le cas de la plupart des sociétés), le vendeur régional de la société fait sa tournée des concessionnaires pour prendre leurs commandes du printemps, lesquelles dépendent souvent des ventes de la dernière saison ou de celles de la saison précédente. Il y a à cet égard un léger encouragement en ce que le concessionnaire n'est tenu de faire aucun paiement; mais il doit accepter les livraisons telles qu'elles sont spécifiées. Cette pratique laisse croire à une certaine dépendance de la part du fabricant, car il doit savoir ce que ses ateliers doivent produire l'année suivante. L'escompte moyen que la société accorde au concessionnaire sur les machines est à l'origine de 20 p. 100, avec une autre tranche de 4 p. 100 selon le volume, les ventes au comptant ou les ventes spéciales.

Notons en passant la question du volume des ventes. C'est le cauchemar des concessionnaires, car le fabricant exerce sur eux une pression continuelle pour obtenir un volume plus élevé.

Revenons, si vous le voulez bien, aux conditions exigées du candidat-revendeur et à sa formation. Du moment qu'il a reçu une concession d'un important fabricant, on lui demande de temps à autre d'assister à des réunions

convoquées par la société (il n'y est pas invité). Ces réunions sont pour la plupart des cours de vente où sont données aussi des instructions visant à accroître le volume des ventes de la société, tout en ayant l'air d'être données dans l'intérêt du revendeur. Les fabricants ont aussi des écoles où l'on apprend au revendeur les avantages particuliers des machines de la société sur celles du concurrent.

En ces dernières années, quelques entreprises, suivant l'exemple donné par d'autres, ont fait faire à des groupes nombreux de leurs propres concessionnaires, et parfois à ceux d'autres sociétés, de longs voyages, sous prétexte de les instruire en leur montrant les derniers perfectionnements et les nouveaux modèles. Le voyage et les réjouissances terminées, le revendeur constate parfois avec consternation qu'il a signé une commande pour un plus fort volume de marchandises qu'il n'en peut écouler.

Des cours de service sont donnés par les fabricants, et les concessionnaires sont encouragés à y envoyer leurs employés pour qu'ils soient renseignés sur les fonctions mécaniques du matériel de leur propre entreprise et sur les services requis à leur égard. Cependant, à l'instar des vendeurs d'automobiles, le concessionnaire d'instruments agricoles doit pouvoir s'occuper des autres marques de machines utilisées sur son territoire. Il est obligé de payer les frais inhérents à ses visites ou à celles de ses employés. Il arrive souvent que ces cours sont donnés à la manufacture, et pas toujours au Canada. Cette pratique, appliquée au bien-être du client revendeur est recommandable; il reçoit toutefois, à l'époque des cours ou plus tard, une facture mensuelle des frais scolaires qu'il doit acquitter. En examinant ses frais personnels de publicité, il ne faut pas perdre de vue que, bien que la publicité locale ne soit pas trop considérable, la société fait, mois après mois, une immense somme de publicité très coûteuse, en donnant à entendre que c'est à l'avantage du concessionnaire, et de fait beaucoup l'est; mais nous constatons aussi que la facture qu'il reçoit chaque mois de la société contient un montant déterminé au prorata de ses ventes et destiné à appuyer la campagne générale de publicité.

On trouvera plus loin le programme de ventes d'instruments aratoires des concessionnaires et, vu qu'il indique aussi ses autres fonctions relatives aux ventes, nous fournirons quelques explications à leur égard.

Rares sont maintenant les occasions pour le concessionnaire de faire une vente directe d'une machine agricole, tracteur ou moissonneuse-batteuse; il se trouve d'ordinaire en face d'une reprise. Rarement, si jamais, le cultivateur s'en tient à une seule offre. En fait, c'est précisément l'endroit où il fait valoir sa rouerie de maquignon. C'est de pratique courante pour l'agriculteur d'aller faire une visite au concessionnaire et de lui annoncer qu'on lui a offert, par exemple, $800 pour son vieux tracteur qui, sur le marché libre, n'est vraiment coté qu'à $500. On comprend facilement que, s'il a eu une offre de $800, c'est $900 qu'il essaie maintenant d'obtenir.

Il n'est pas rare pour un cultivateur qui n'a pas réussi à échanger une machine ou qui est incapable d'en remettre une en état, de chercher chez un voisin quelque article qui pourrait servir à un échange. Étant donné le nombre de concessionnaires, la grande variété de marchandises, la forte concurrence, nos méthodes modernes de transport, et ainsi de suite, le client n'a que le choix des marchés, et c'est dans ce marchandage qu'il peut en tout temps exercer sa ruse. On ne saurait trop souligner que le concessionnaire de machines agricoles réussit rarement, si jamais, à obtenir un montant approchant le prix marqué de sa machine s'il réussit à obtenir la vente. Souvent aussi, le client déclare que son tracteur est de 1955; mais quand, au moyen de son guide d'échange, le concessionnaire vérifie le numéro de série, il constate qu'il a sous la main une machine de 1954 ou peut-être de 1953. La machine usagée peut aussi être dans un état tel qu'il devra procéder à d'importantes réparations avant de pouvoir l'offrir de nouveau en vente.

Depuis trois ans, les concessionnaires établis à proximité de la frontière se trouvent dans une situation des plus difficiles. Les cultivateurs, apprenant que d'énormes ventes mensuelles aux enchères se tiennent dans des localités des États-Unis, s'y rendent et achètent, par exemple, ce qui leur semble être de bons tracteurs à prix d'enchère qui leur paraissent avantageux. Ils les transportent par camions jusqu'à leur ferme et trouvent au bout d'une semaine que tout ce qui brillait et reluisait ne donne pas le rendement attendu: les pneus sont remplis de goudron que révèlent maintenant les rayons ardents du soleil; le moteur poussif ne répond plus au démarreur. Le cultivateur constate, en outre, que son revendeur ne tient pas en stock les pièces de rechange pour sa machine, parce qu'elle a été fabriquée aux États-Unis et qu'elle n'est pas toujours semblable à celle qui se vend au Canada.

Le cultivateur tâche alors d'en obtenir plus qu'il n'a payé aux enchères, plus les frais de sa présence à la vente et du transport de la machine jusque chez lui.

Il faut avouer aussi que le concessionnaire d'outillage agricole a parfois cherché lui-même à augmenter son stock de matériel usagé en se rendant à ces ventes publiques d'outre-frontière. Lui aussi a constaté, après un examen plus attentif de ses acquisitions, qu'elles avaient besoin de beaucoup de réparations avant qu'il puisse les remettre consciencieusement en vente.

Sous ce rapport, deux autres facteurs entrent en ligne de compte dans le programme d'organisation du marché canadien des machines agricoles. Les camionneurs de bétail qui vont faire une livraison outre-frontière reviennent avec une charge de machines achetées à ces enchères et vont les revendre un peu partout chez les cultivateurs. Il y a aussi les camionneurs américains qui viennent en territoire canadien pratiquer ce genre de marchandage.

Un peu comme dans le commerce de l'automobile, des ventes sont faites à des clients confiants, sur la foi de la disponibilité des pièces de rechange et des qualités du service.

Les pièces de rechange sont livrées à l'établissement du revendeur payables d'ordinaire en 30 jours. Un bon revendeur en tient une bonne liste, des fiches commodes de distribution et un excellent service au comptoir; pour cela, il doit employer un homme à temps continu. La gestion des pièces de rechange exige énormément de soin, de manutention, de méthode et de réflexion, sans compter une asssez importante mise de fonds. Si le concessionnaire veut être prêt pour la saison d'activité et remplir ses obligations envers ses clients, il doit être bien stocké. S'il est dans le métier depuis longtemps, et s'il a pu se procurer une aide compétente ou consacrer suffisamment de son propre temps à la tenue de ses livres, il pourra prévoir ce dont il aura besoin pour la saison. Le temps change bien des choses. Nous avons vu une pléthore de dépôts de distribution, mais aussi une pénurie, et toutes deux peuvent être préjudiciables. Quand une société en établit un trop grand nombre, il en résulte des frais élevés; mais si ces établissements sont trop peu nombreux, il arrive que les livraisons soient retardées.

Depuis deux ou trois ans, certains établissements manufacturiers ont réduit le nombre de ces dépôts; l'on pourrait donc s'attendre à une réduction des frais d'entretien. Les agriculteurs pourraient bien prétendre que le coût des pièces de rechange pour l'ultime usager devrait être réduit. Reconnaissons que les responsabilités des concessionnaires augmentent avec la distance. Dans de telles circonstances, la société insiste pour qu'il fasse, en novembre, une commande de pièces de rechange qui suffira à répondre aux besoins de toute la prochaine saison. Le fournisseur exige que cette commande soit d'au moins 60 p. 100 des achats de pièces de l'année précédente.

La garantie du matériel n'est pas nettement établie telle que nous la connaissons. Le fournisseur accepte de reprendre, à 90 p. 100 du prix de facture, les pièces non vendues, 6 p. 100 net (valeur en dollars) des achats totaux de l'année précédente, dont il obtiendra remboursement sur la base de 50 p. 100 du

prix facturé, soit, sur $10,000 d'achat de pièces, $600 de pièces retournées et $300 de remboursement. Cela ne s'applique pas aux pièces désuètes qui ont pu s'accumuler dans le stock du concessionnaire. Dans ce cas, recommandation lui est faite pour s'en défaire de les vendre comme ferraille.

La fermeture d'une succursale ou la suppression d'un dépôt d'approvisionnement rendent impérieux pour le concessionnaire le stockage de tout ce dont il a besoin à l'endroit où il comptait antérieurement sur la livraison de nuit de la succursale quand elle existait.

La garantie du matériel n'est pas nettement établie telle que nous la connaissons dans le commerce de l'automobile. Il y a parfois une garantie pour une période d'un an ou un certain nombre d'heures de travail. Le concessionnaire doit assurer le service de garantie et fournir les pièces de rechange. Il existe des remboursements variés; dans certain cas, les pièces avariées doivent être renvoyées au fabricant pour obtenir crédit pour les nouvelles pièces; dans d'autres cas, l'agent régional est autorisé à remplacer, lors de sa visite, les pièces garanties; dans d'autres cas encore, il est entendu que le concessionnaire est remboursé de 50 p. 100 des frais ordinaires de réparation.

Ce système est peut-être bon en principe; mais il ne vaut absolument rien en pratique. Au plus fort de la saison, à cause de l'insuffisance du personnel chez la plupart des concessionnaires, les registres restent très en souffrance et le temps manque pour suivre de près l'écoulement des pièces garanties et le travail de réparation. Un autre inconvénient se glisse dans cette pratique. La plupart des concessionnaires sont liés d'amitié avec leurs clients, tellement que ceux-ci comptent sur cette amitié pour étendre bien au-delà de la période de garantie le service et les réparations de l'outillage qu'ils ont acheté. Des concessionnaires ont déclaré qu'on leur avait demandé de faire le service gratuit d'une machine qu'ils avaient vendue cinq ans auparavant. Les registres de ventes indiquent que ce genre de tolérance était généralisé au temps de la vente.

Il est bon que nous jetions un long regard sur cet aspect du service. A l'encontre du commerce de l'automobile, les mécaniciens de machines agricoles ne sont pas tenus d'obtenir un permis, ou peut-être est-il préférable de dire que le mécanicien de machines agricoles n'est pas pourvu d'un certificat de compétence conforme à son habileté d'exécuter du travail mécanique de première qualité. En tant qu'association, nous sommes peut-être coupables de n'avoir pas insisté sur l'imposition de ce certificat. Rappelons-nous que le revendeur de machines agricoles devait avoir, pour obtenir sa situation, une certaine formation en mécanique qu'il a reçue sans doute de sa société ou ailleurs. Nous devons reconnaître aussi que le concessionnaire ne peut pas tout faire dans sa situation et qu'il doit avoir des aides. Il est des mécaniciens d'automobiles diplômés qui préfèrent travailler dans les instruments aratoires ou qui, par la force des circonstances, se trouvent à travailler dans l'industrie des machines agricoles.

La difficulté pour le concessionnaire, difficulté devenue de plus en plus grande depuis la vulgarisation des tracteurs à moteur diesel, est de trouver des mécaniciens de premier ordre dans la localité plus ou moins isolée où il est établi, parce qu'un mécanicien compétent peut trouver une situation beaucoup plus lucrative dans les centres populeux qu'il préfère d'ordinaire.

Examinons un instant la relation qui existe entre le concessionnaire et le mécanicien. On admet généralement qu'une maison employant un mécanicien à $1.50 de l'heure exige normalement du client $3.00 de l'heure pour le travail de son mécanicien. Le profane dira immédiatement que le concessionnaire réalise un profit de $1.50 de l'heure; mais tel n'est sûrement pas le cas, ainsi qu'on peut le constater par le tableau qui suit.

TAUX ACCEPTABLES

Si, dans notre atelier, un mécanicien moyen travaille 48 heures par semaine à un salaire hebdomadaire de $70 ou mensuel de $280, voici ce qu'il nous coûte en réalité:

	Par heure
Salaire du mécanicien	$1.50
Ce qui suit est établi sur la base d'une heure ($70 pour une semaine de 48 heures)	
Congés fédéraux (7 jours par année)	.037
Vacances annuelles (10 jours par année)	.052
Détente pour collation (30 minutes par jour)	.094
Assurance collective et assurance-chômage	.052
Temps non attribué (1 heure par jour)	.188
Coût total net du travail	$1.923

Les articles ci-dessus sont tous essentiels, qu'ils soient ou ne soient pas généralement admis ou reconnus. L'idée est qu'il ne reste que $1.077 de travail vendu pour payer les frais généraux de l'établissement: dépréciation du matériel, achat de nouveau matériel, fournitures, chauffage, éclairage, etc. Peu de concessionnaires se rendent compte de cette situation et, partant, ne sont pas mieux renseignés que ceux qui s'imaginent qu'ils font un énorme profit sur le travail vendu.

En outre, tout le temps de travail ne peut pas être vendu, car une partie doit être employée à la remise en état du matériel usagé de l'établissement et, naturellement, c'est de là que nous récupérons une partie du prix de revente du matériel usagé. L'un des autres problèmes consiste en ce qu'il y a des périodes de pointe et de creux. Certes, pendant la période de production, le concessionnaire peut fort bien être en mesure de payer à ses employés un salaire raisonnable et régulier; mais il doit compter avec la morte-saison, alors que le travail ralentit, que le revenu diminue et que les frais se maintiennent quand même.

Le concessionnaire est, en outre, en butte à deux autres difficultés. La première consiste en ce que le cultivateur remet l'exécution du travail de revision et de réparation jusqu'à la période de pointe de la saison. Ce retard nuit non seulement aux affaires du concessionnaire, mais il réduit sa propre efficacité à son grand détriment. Notre Association a proposé à ses membres des annonces à faire paraître dans les journaux locaux pendant l'hiver, en vue d'amener les cultivateurs à tenir leur matériel prêt dès avant le printemps. Un relevé a prouvé qu'en général la réaction du cultivateur n'était pas très encourageante. La seconde difficulté consiste en ce que le concessionnaire, dans son désir de donner satisfaction à ses clients, qui se montrent trop souvent déraisonnables quant aux heures de travail, demande au gouvernement l'autorisation de faire travailler ses employés au-delà des heures normales de travail. Il va de soi que les employés réclament alors une rémunération supplémentaire, au moins temps et demi. Il est pénible de constater que le cultivateur semble prendre plaisir à faire exécuter le travail, si possible, pendant qu'il dort lui-même et au coût le plus bas possible.

La plupart de ceux qui m'écoutent connaissent bien le concessionnaire de machines agricoles. Les chiffres de notre premier graphique indiquent qu'il ne dépend pas seulement de la concession que lui a octroyée sa société principale. On sait depuis longtemps qu'il doit pouvoir offrir en vente, surtout au Canada, pays à récolte unique, d'autres articles accessoires à l'agriculture: des installations d'eau et de poulailler, du matériel de grange et d'étable, des engrais chimiques, des insecticides, voire des grains de semence et du fourrage,

soit une double représentation avec agence d'automobiles. Toutes ces choses sont nécessaires à la marche d'une exploitation générale et à l'emploi d'un personnel normal pendant une période de 12 mois.

Dans toute maison d'affaires, grande ou petite, le capital d'exploitation conditionne la marche de l'entreprise. Le commerce de détail des instruments aratoires n'est pas particulièrement alléchant pour le petit capitaliste, pour la bonne raison qu'il doit d'abord être près du secteur du consommateur. De fait, il n'attire guère l'homme qui a suffisamment de fonds à placer dans une entreprise importante. Les frais généraux du concessionnaire et le coût de l'entreprise empêchent souvent l'embauche d'un nombre suffisant d'employés pour répondre aux besoins. Dans un cas récent, il a été prouvé que l'addition d'un vendeur dont on avait grand besoin avait été déclarée impossible par le comptable de la société à cause des frais supplémentaires que cela occasionnait. Le propriétaire devait donc assumer lui-même les fonctions de vendeur. Il arrive trop souvent que des circonstances semblables ne permettent même pas l'emploi d'un teneur de livres ou d'un préposé aux pièces de rechange, simplement parce que les ventes ne rapportent pas suffisamment; cette situation, avec le temps, pourrait se redresser; mais, pour le moment, les fonds sont insuffisants pour entreprendre un tel programme.

Voici donc un concessionnaire de machines agricoles et son unique mécanicien qui font de leur mieux pour remplir toutes les fonctions. On ne saurait croire le nombre de fois que la femme du concessionnaire est obligée de mettre la main à la pâte pour s'occuper des pièces de rechange ou tenir les livres, alors qu'elle est déjà surchargée par les soins du ménage ou qu'elle n'a pas l'expérience voulue pour seconder son mari dans ses occupations.

Parmi les instruments aratoires, il est des articles qu'une grande société ne fournit pas; c'est pourquoi nous avons ce qu'on appelle des sociétés dont l'assortiment est restreint, qui, d'ordinaire, ne vendent pas de tracteurs; mais elles peuvent, comme la *New Holland Company* et la *New Idea Company*, fournir des presses à fourrage, des sécheuses, etc. Nous avons même des sociétés qui approvisionnent les concessionnaires en menus articles ou en outillage spécial.

Tout cela échouera sans doute chez le concessionnaire d'instruments aratoires, et il arrive que son bureau de réception soit plein de commis voyageurs offrant dans le gros une infinité de marchandises. Les taux d'escompte applicables dans ces cas sont semblables à ceux dont nous avons précédemment parlé. La plupart des petits articles sont offerts à un moindre escompte, mais ils servent tous à compléter le stock courant du revendeur.

L'harmonie complète ne règne pas toujours parmi les fournisseurs. La concurrence et la rivalité sont grandes pour obtenir les services du meilleur vendeur de la région en vue d'écouler ces spécialités. Et le gros manufacturier, qui a accordé une concession, ne voit pas précisément d'un bon œil que son concessionnaire vende d'autres choses que celles qu'il lui fournit. De temps à autre, il a exercé une dure pression sur le concessionnaire pour l'amener à discontinuer la vente de ces articles. Des plaintes ont été formulées en vue de permettre au revendeur de machines agricoles de conduire ses affaires à son gré. Dans un territoire donné, les circonstances imposent parfois au concessionnaire les genres d'articles qu'il vendra. Il s'efforce de satisfaire les demandes.

Nous avons noté avec beaucoup d'intérêt que plusieurs des principaux fabricants ont laissé croire à une entente au sujet d'un genre de moissonneuse-batteuse relativement à laquelle ils se seraient entendus sur le prix. L'expérience nous a appris que c'est fort douteux, car jamais les sociétés n'ont laissé voir qu'elles travaillaient dans l'harmonie, comme cela se pratique dans d'autres industries.

Nous avons eu connaissance d'un cas où cinq différents agents régionaux sont allés voir, au cours d'une même semaine, un concessionnaire en vue d'obtenir ses services pour leur société respective, à l'exclusion de la concession qu'il détenait déjà. Chacun d'eux—et cela s'applique aussi bien aux concessionnaires —est si profondément convaincu de la qualité et de l'efficacité de son outillage particulier que leur amitié mutuelle est assurément toute de surface.

Bien qu'il n'y ait pas de région interdite pour le revendeur de machines agricoles, il existe une entente par laquelle son commerce s'exerce dans tel ou tel territoire. A l'occasion d'une vente, un cultivateur a été approché au cours de la même matinée par un agent régional accompagné de son concessionnaire situé à 3 milles à l'ouest, alors que plus tard l'agent régional de la société et le concessionnaire établi 3 milles à l'est visitaient le client; tous étaient de la même société. C'est le comble de la concurrence.

Il existe aussi dans l'industrie le concessionnaire-pirate qui dispose d'un personnel peut-être un peu plus nombreux que nécessaire et qui possède, en outre, un gros camion de transport. Ce concessionnaire, qui vend les instruments de la compagnie «A», demandera à son chauffeur-vendeur, un jour où les affaires sont au ralenti, de charger deux tracteurs et de partir en mission de vente. La tournée s'étend souvent jusque sur le territoire du concessionnaire »E« qui tient aussi les machines de la compagnie «A». Le pirate a pu disposer de ses deux tracteurs avant la tombée de la nuit, car il les a offerts à un prix plus intéressant, parce qu'il sait que, vendus à 100 ou 150 milles de distance du premier concessionnaire, ils n'auront jamais besoin d'une garantie de service. Tôt ou tard, le concessionnaire «E» est appelé pour réparer une machine dont il n'a jamais tiré un sou de bénifice.

On croit généralement que le commerce des machines agricoles est une grosse entreprise. Cependant, il se peut fort bein que notre jugement soit fondé sur cette énorme pile de données statistiques. Bien que la multitude de relevés, graphiques, diagrammes, etc., nous mette sous les yeux un nombre énorme de machines agricoles et une valeur en dollars très élevée, il serait bon que nous examinions de près la façon dont cette situation s'est produite.

La méthode de distribution peut être comparée à une chaîne de seaux, chaque seau passant d'une main à l'autre; si l'on songe au grand nombre de revendeurs de machines agricoles qui ont joué tant de rôles, dont aucun n'était si terriblement important, mais qui étaient tous des maillons indispensables de la chaîne, on peut s'imaginer ce que cela représente.

Si, pour fin de comparaison, on se sert de 41 secteurs du commerce de détail, le coût des marchandises vendues par le concessionnaire d'instruments agricoles n'est dépassé que par celui de 3 secteur, alors que la marge brute de 18.67 p. 100 est inférieure à celle des 37 autres secteurs. Son bénéfice net de 3.4 p. 100, dans le cas présent, est au même niveau que celui de 12 secteurs semblables, et il est dépassé par celui de 11 autres, le plus élevé étant de 11.2 p. 100. Le concessionnaire d'instruments agricoles doit faire face à plus de mauvaises créances que 34 des entreprises commerciales servant à la présente base de comparaison. Le renouvellement annuel de son stock est dépassé par 31 de ces secteurs. Pour ce qui est de la rémunération du propriétaire, elle est au plus bas palier (2.2 p. 100); dans le cas présent, elle vient en queue des 40 autres entreprises commerciales. (Ces renseignements provienne des rapports de *Dun & Bradstreet.*)

Il y a eu dans le passé de bonnes années et d'autres moins bonnes, des hauts et des bas, des époques de pénurie de matériel, comme celles des années de guerre. Sous le rapport des ventes, les années de pointe, de 1948 à 1953, ont pu être le pactole, car c'était la période de transition de la mécanisation, période et condition qui ne se répéteront probablement plus, car le temps est maintenant venu de remplacer le matériel hors d'usage ou désuet.

Le concessionnaire doit rester pour servir, réparer et fournir les pièces de rechange des instruments vendus dans le passé. Et à moins que ses profits n'aient été tels, ce qui est fort douteux, qu'ils constituent pour lui des resources suffisantes pour faire face aux ventes réduites, il se trouve sûrement aux prises avec des difficultés. Telle est la situation dans laquelle se trouve l'ensemble de l'industrie. Plusieurs fabricants, entre les mains desquels repose le sort du concessionnaire, évincent aujourd'hui celui qui ne réussit pas à atteindre un volume satisfaisant de ventes, de sorte que celui qui a consacré peut-être 25 ans de sa vie à ce genre d'affaires doit trouver ou une autre société ou une autre situation.

Le concessionnaire d'instruments aratoires ne diffère guère de son collègue d'autres entreprises ni, de fait, du citoyen moyen. Les frais ont été généralement à la hausse: rémunération de la main-d'œuvre, outillage de service, matériel, réparation d'outils, dispositifs de gestion et de comptabilité, assurance, éclairage, chauffage, et même les tarifs d'eau sont beaucoup plus élevés qu'auparavant. Tous ces facteurs font partie des frais généraux et, en particulier, des frais d'affaires. Il arrive trop souvent que le particulier, bien qu'il connaisse à fond sa propre situation, ne se rend pas compte que tout, même la pensée, doit se payer. Cela est si vrai que le concessionnaire d'instruments aratoires ayant la perspective d'une vente d'un tracteur à un client, fait le trajet de 10 milles qui le sépare de lui, mais trouve à son arrivée qu'un concurrent l'a devancé: il a donc perdu son temps et ses frais de déplacement.

Dans la préparation du présent mémoire, l'Association a pensé devoir exposer autant de situations que possible du commerce de détail des instruments aratoires. Il n'y a eu aucune intention, préméditée ou non, de dépasser le champ des fonctions de vente et de service du matériel offert au cultivateur. Les concessionnaires canadiens savent fort bien qu'étant humains, ils peuvent errer, qu'il y a place pour l'amélioration et qu'il est possible de trouver un moyen nouveau ou meilleur d'accomplir leur tâche. Ils voudraient donc exprimer maintenant quelques idées et formuler quelques propositions dans l'espoir qu'ils pourront ainsi se rendre utiles.

RECOMMANDATIONS

D'aucuns ont donné à entendre que la mise à l'épreuve des instruments aratoires pourrait être avantageuse. Depuis nombre d'années, des chiffres des essais Nebraska ont été utilisés et généralement acceptés. Le Canada pourrait rendre service tant au cultivateur qu'au revendeur d'instruments aratoires en établissant une station centrale d'essais. L'avantage pour le concessionnaire serait que le matériel dont il préconise l'achat aurait la preuve et l'opinion indépendante qu'il est capable d'accomplir le travail que l'usager en attend. Un tel centre s'avérerait des plus utiles par l'extension de ses services qui comprendraient la formation générale et, éventuellement, la certification des gens qui assurent le service mécanique au sein de l'industrie. En instituant un cours général que devraient un jour suivre tous les mécaniciens, la formation et l'expérience ne seraient pas restreintes à un seul genre d'outillage.

Vu que le concessionnaire remplit si souvent une multitude de fonctions, ce même centre national pourrait rendre à l'industrie un autre service de formation à la gestion et à la comptabilité. Cela faciliterait le tenue des dossiers et des livres et assurerait la maîtrise de tant de facteurs qui contribuent à la bonne administration des affaires. A cet égard, l'uniformité contribuerait à accroître l'aptitude générale des gens à servir l'agriculture.

Dans les conditions actuelles, le cultivateur recherche le concessionnaire d'instruments aratoires qui a fait preuve d'une aptitude spéciale à le conseiller en matière non seulement d'utilisation de son matériel, mais aussi des engrais,

des insecticides et de tant d'autres articles employés dans l'exploitation agricole. Alors, les services exigés du concessionnaire ne se multiplieront-ils pas avec le temps, et ne devrait-il pas se préparer lui-même à cette éventualité? Il semble donc qu'en plus des services mentionnés précédemment à l'égard du centre, nous pourrions fort bien ajouter de courtes instructions sur un grand nombre d'autres sujets.

L'Association ne saurait trop insister pour dire que le client a pu, depuis bien trop longtemps, fixer lui-même le prix qu'il paiera pour les marchandises qu'on lui offre. On ne voit dans aucune industrie le client dire au commis quel prix il paiera pour tel article. Le concessionnaire peut fort bien être responsable de cet état de choses et pour de multiples raisons: connaissance insuffisante du coût de l'ensemble de son exploitation, exigence par ses fournisseurs d'un certain volume de ventes, plus grande concurrence qu'il n'est nécessaire et, dernière raison, mais non la moindre, ignorance du concessionnaire de ses propres besoins.

Dire qu'une forme de permis pourrait être utile n'a pas l'heur de plaire particulièrement, nous le répétons, au commerçant de la libre entreprise. Il serait préférable qu'il fût réglementé et surveillé par un organisme compétent qui se soucierait de son bien-être. Il arrive trop souvent que l'administration dispensatrice de permis manque son but en permettant que le permis soit délivré moyennant paiement plutôt que d'après le mérite.

L'établissement de dépôts suffisamment pourvus de pièces de rechange conformément aux exigences présentes peut fort bien signifier que chaque cultivateur voudrait voir dans sa remise à machines des casiers bien pourvus de toutes les pièces de rechange dont il pourrait avoir besoin au cours de ses travaux saisonniers. Naturellement, la chose est impossible. S'il devait en être ainsi, qui serait assez chanceux pour se trouver voisin de ce dépôt et combien y en aurait-il qui ne seraient pas satisfaits? Et qui paierait les frais? Si la demande en était faite aux fabricants, c'est notre humble avis que les frais d'établissement et d'exploitation d'un tel dépôt finiraient par aboutir aux prix de détail exigés du fermier.

Si l'on voulait bien maintenant nous accorder quelque latitude, nous pourrions rappeler les renseignements fournis, savoir que les importations de matériel agricole utilisé au Canada sont plus fortes que ce que nous fabriquons dans notre propre pays. Nous nous attendons naturellement que les témoignages présentés jusqu'ici justifient cette situation et nous n'y trouvons pas à redire, car nous sommes très au courant des frais de production et de la part qu'ils prennent à l'établissement des prix de détail. Si ceux qui fabriquent outre-frontière le matériel que nous utilisons nous aident en incorporant à leur produit des matières brutes de provenance canadienne, et s'ils peuvent nous fournir un matériel aux mêmes conditions que celui que nous fabriquons nous-mêmes, l'entreprise se trouve alors pleinement justifiée.

Il semblera peut-être qu'il y ait dans le présent exposé une surabondance de problèmes relatifs au concessionnaire de machines agricoles. La complication des intérêts étrangers et des facteurs qui entrent en ligne de compte semble réclamer un examen approfondi. Si, en conséquence de ces explications, le concessionnaire devait apparaître autrement qu'un homme d'affaires laborieux, animé d'esprit civique et indépendant, cela serait une simple coïncidence. A notre époque, les affaires sont aux prises avec toute sorte d'ennuis et de difficultés, et seule une gestion intelligente et avisée peut faire réussir une entreprise.

Notre exposé avait pour objectif d'expliquer si possible tout ce qui compose la vie et les occupations quatidiennes du revendeur d'instruments aratoires: vente, service et fourniture des instruments qui augmentent l'efficacité

de l'agriculture canadienne et rendent cette formidable tâche plus facile et plus profitable.

Les nombres mis à l'encre dans la marge indiquent l'application du point en discussion aux pièces des appendices qui portent ces mêmes nombres. Les pièces annexées ont pour but de faciliter la compréhension de l'exposé.

Merci beaucoup.

Le PRÉSIDENT: Merci, monsieur Sykes.

Messieurs, nous pouvons maintenant passer à l'interrogatoire des témoins présents ce matin.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, je tiens d'abord à remercier la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles d'avoir présenté au Comité un mémoire très complet, appuyé par des faits et des chiffres. Je suis sûr que le Comité le trouvera très utile.

Ma première question portera sur la phrase de la page 4 qui a trait aux sociétés de financement. Vous avez dit que vous avez fini par trouver une société de financement, ce qui a amené les grandes fabriques à emboîter plus ou moins le pas, et que ces grandes entreprises ont ensuite élaboré un plan auquel les concessionnaires faisaient bien de recourir s'il tenaient à rester dans leurs bonnes grâces. Vous avez dit aussi que la plupart des socétés de financement sont entrées dans le domaine du matériel agricole. Je me demande quelle société de financement on a trouvée et si vous pouvez donner au Comité les noms de la plupart des maisons de finance qui sont entrées dans ce domaine. Je crois que la plupart d'entre elles sont connues: *Traders Finance, General Motors Acceptance Corporation,* et ainsi de suite. Toutes ces sociétés s'occupent-elles maintenant de ce domaine, ou pouvez-vous donner au Comité quelque idée quant à celles qui le font?

M. SYKES: Au début, le risque était trop grand. Par exemple, un cultivateur achetait une moisonneuse-batteuse d'après le plan de finance, exécutait le travail coutumier pendant tout l'automne et, la saison passée, laissait la machine dans le champ et refusait de faire ses paiements. Je le répète, les sociétés de financement trouvaient le risque trop grand.

Il y en avait une qui faisait affaires aux États-Unis, la *Dearborne;* elle est devenue plus tard la *Commercial Credit Corporation* qui se spécialisait dans ce genre de financement. C'est elle que nous et d'autres avons invitée à venir faire affaires au Canada; les sociétés que vous avez mentionnées et d'autres encore sont celles qui ne se souciaient pas de participer pour la peine. Aujourd'hui, cependant, elles ont toutes élaboré un plan de financement agricole; mais je dois ajouter que ce n'est que depuis quelques mois.

M. HORNER (*Acadia*): Quel pourcentage des ventes d'instruments agricoles passent par une société de financement, et par «société de financement» j'entends celle qui s'occupe spécialement des instruments aratoires aussi bien que toute autre société de prêt.

M. SYKES: Puis-je demander à M. South de répondre à votre question?

M. GEORGE C. SOUTH (*président, pour l'Ontario, de l'Association canadienne des concessionnaires de machines agricoles*): Les sociétés de financement et d'autres comme la *Commercial Credit* disposent d'environ 75 p. 100 du matériel de ferme financé; le reste est financé par prêt sur l'achat de matériel.

M. HORNER (*Acadia*): S'occupent-elles aussi de matériel usagé?

M. SOUTH: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Elles le font?

M. SOUTH: Oui.

M. FORBES: J'ai une question complémentaire à poser, monsieur le président. Quel intérêt ces sociétés exigent-elles?

M. SOUTH: Comparativement aux prêts sur le matériel de ferme au taux d'intérêt bancaire uniforme de 5 p. 100, les sociétés de financement exigeraient probablement 7 p. 100 pour l'intérêt de cette catégorie, et les sociétés ordinaires de financement probablement 1 p. 100 de plus.

M. KORCHINSKI: Vous avez dit qu'environ 75 p. 100 des ventes étaient faites par l'intermédiaire de sociétés de financement. Pourriez-vous nous en donner la raison? Est-ce parce que les prêts destinés aux améliorations agricoles ne suffisent pas ou y a-t-il une autre raison?

M. SOUTH: Je crois qu'il y a plusieurs raisons. L'une d'elles est que plusieurs cultivateurs ont atteint la limite des prêts relatifs aux améliorations agricoles, autrement dit, ils ont emprunté tout l'argent que, de l'avis de leur banque locale, il y a lieu d'accorder. D'autres aiment à garder cet argent comme réserve pour les achats au comptant de bétail et autres choses. Nous avons beaucoup de gens qui ne remplissent pas les conditions imposées pour ces prêts, et l'une des raisons est qu'ils ont peut-être quelque autre emploi hors de la ferme, ce qui les exclut du prêt sur l'outillage agricole. Il y a aussi l'outillage industriel dont s'occupent maintenant la plupart des fabriques d'instruments agricoles.

Le PRÉSIDENT: Vous avez une question à poser, monsieur Muir?

M. MUIR (*Lisgar*): Oui, monsieur le président, sur un autre sujet.

M. ARGUE: Avant de passer outre, j'en ai une complémentaire. Le Comité pourrait-il obtenir des spécimens du genre de contrats qui peuvent être signés avec les sociétés de financement? Il y a toujours une discussion à propos du véritable taux d'intérêt. Le surintendant des assurances nous donnerait une certaine réponse et je suis sûr que nous en obtiendrons une autre de ces sociétés. Le Comité aurait grand avantage à obtenir deux ou trois spécimens de contrats indiquant les taux d'intérêt réellement exigés par ces sociétés de prêt. J'imagine que 7 p. 100 serait un chiffre assez rapproché de l'intérêt simple pour le coût total de la transaction. Il importe que nous le connaissions, étant donné surtout que nous avons un autre système de crédit de 5 p. 100 des banques elles-mêmes, ce qui est bien meilleur marché que celui-là.

M. SYKES: Avez-vous sous la main des spécimens que vous pourriez donner au Comité?

M. SOUTH: Je n'en ai pas en ce moment; mais je me ferai un plaisir de vous en procurer.

M. KORCHINSKI: Je crois que la *Massey-Ferguson* a déposé son spécimen pour le Comité.

M. MUIR (*Lisgar*): Je sais que ses représentants en avaient.

M. KORCHINSKI: Je croyais qu'elle devait nous le laisser.

M. ARGUE: Monsieur le président, la réponse est qu'on se ferait un plaisir de nous communiquer des spécimens. S'ils pouvaient être remis au président dans un délai raisonnable, ils pourraient être utiles au Comité.

M. SOUTH: Je pense pouvoir vous les procurer cet après-midi.

Le PRÉSIDENT: Vous avez une question à poser, monsieur Muir?

M. MUIR (*Lisgar*): Certains témoins ont dit ici que le coût de la distribution, de la vente et des réparations des machines agricoles, ainsi que des pièces de rechange, était trop élevé. La Fédération des agriculteurs a dit à la page 24 du fascicule n° 3 de nos procès-verbaux et témoignages:

> La Fédération canadienne des agriculteurs est d'avis que les frais de distribution, de vente et de réparation des machines agricoles sont

trop élevés. Nous ne prétendons pas par le fait même que les concessionnaires de machines agricoles et de pièces de rechange réalisent des bénéfices excessifs. Il peut en être ainsi dans certains cas, mais nous croyons plutôt qu'il faut attribuer le prix de revient excessif aux conditions actuelles.

Je voudrais demander au témoin s'il croit que le coût de la distribution, de la vente et des réparations de pièces de rechange est indûment élevé par rapport au revenu de l'agriculteur.

M. A.-E. CHARETTE (*président de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles*): Je regrette, monsieur le président, de ne pas pouvoir vous dire comment la Fédération en est arrivée à ces chiffres. Nous avons cependant dans notre appendice quelques chiffres de ventes sur lesquelles la marge de bénéfices de notre concessionnaire est de 20 p. 100. Nous déduisons ensuite de cet état nos frais d'exploitation et, quand nous arrivons au bénéfice net, nous trouvons qu'il est de 3.7 p. 100. C'est un relevé qui a été fait l'an dernier par un de nos employés dans ce cours dont nous avons parlé. Il a été confirmé par *Dun & Bradstreet*, et il n'est en réalité que de 3.4. Je le regrette, mais nous sommes incapables de vous dire comment la Fédération en est arrivée à ces chiffres.

M. SMALLWOOD: J'ai une autre question à poser et j'ai vérifié à ce sujet. Je vois que vous avez une remise supplémentaire de 8 p. 100 qui, je suppose, s'applique aux reprises?

M. CHARETTE: Oui.

M. SMALLWOOD: Supposons que vous vendiez une moissonneuse-batteuse et que la commission du concessionnaire soit de $1,000. Il s'agit d'une grande machine de l'Ouest, et dans ce cas vous lui avez accordé une remise supplémentaire de $400. Or, sous la rubrique des frais de vente, il y a le chiffre de 7 p. 100, ce qui signifie un montant de $350 pour la vente d'une telle machine. Si cela vous coûte $350 pour vendre une machine de ce genre, il me semble qu'il y a quelque chose qui cloche.

M. CHARETTE: La vente d'une telle moissonneuse-batteuse ou de toute autre machine de ce genre ne comporte pas qu'une seule visite. Notre personnel de vente représente 7 p. 100 de nos frais annuels de vente; ce chiffre ne s'applique pas seulement à une moissonneuse-batteuse.

M. SMALLWOOD: Ce chiffre serait quand même élevé. J'ai été en relation très étroite avec les revendeurs et je trouve que vous avez pas mal étiré ce chiffre.

M. CHARETTE: Comparez-le avec les frais de vente d'autres secteurs et vous constaterez qu'ailleurs les frais sont souvent supérieurs à 7 p. 100. Prenez, par exemple, les concessionnaires d'automobiles; leurs frais de vente dépassent de beaucoup ce chiffre.

M. SMALLWOOD: Quand vous avez enfin conclu le marché, vous n'avez laissé au revendeur que $150 sur $1,000; je ne crois pas que cela soit exact. Si ce l'était, un grand nombre de revendeurs quitteraient les affaires.

M. CHARETTE: Il y en a un bon nombre qui abandonnent pour cette raison, parce qu'ils font de trop fortes remises ou qu'ils accordent un trop gros escompte. D'ordinaire, si un cultivateur veut payer comptant, il demande tout de suite quel sera son escompte; quand un concessionnaire peut mettre la main sur de l'argent comptant, il consent bien volontiers à accorder ce rabais.

M. SMALLWOOD: Ce qui signifie que vous préférez accorder cette remise à avoir la moissonneuse-batteuse sur les bras?

M. CHARETTE: Exactement.

M. KORCHINSKI: J'ai une question à poser dans la même veine. J'ai ici l'appendice n° 4 où le coût original du tracteur était de $2,400. Je pense que

c'était pour indiquer que, dans l'intervalle, vous avez eu deux reprises, et qu'en définitive votre profit était de $301. Pourriez-vous me dire quel pourcentage ces $301 représentent-ils de votre profit original? Je crois que ce montant représente environ 12 p. 100 du coût original, et cela me paraît être un assez bon rendement, surtout si l'on considère que vos frais de vente ont déjà été défalqués. Or, c'est de profit que nous parlons. Même si vous envisagiez la question sous un autre angle, si vous aviez inclus le coût des reprises vous avez, par exemple, $4,058 comme coût de toutes les unités, il vous reste en fin de compte 7 p. 100 de bénéfice. J'estime que c'est un assez bon rendement. Qu'en dites-vous?

M. SHIELDS: On peut considérer cela comme bénéfice brut, mais pas net.

M. KORCHINSKI: Le mot «net» est ici.

M. SHIELDS: Sur ces unités, oui; mais il faut tenir compte du marché précédent. Il est question seulement de ces trois unités particulières. Sur cette transaction, on a réalisé un très bon profit; mais rien ne dit que, sur une autre, ce ne sera pas tout le contraire. N'importe quel cultivateur de l'Ouest canadien sait que la vente d'une moissonneuse-batteuse nécessitera normalement celle de trois autres avant que la première transaction soit conclue. Les cultivateurs de notre région exigent que ces unités soient revisées, que le prix en soit fixé et le service accordé conformément aux garanties.

M. KORCHINSKI: Je comprends tout cela; mais ceci est censé représenter une vente moyenne. Autrement dit, vous pouvez effectuer une bonne vente et une vente moins bonne; mais vous affirmez vous-même qu'il s'agit ici d'une vente moyenne.

M. HORNER (*Acadia*): Je voudrais revenir sur un passage du bas de la page 7 du mémoire de M. Sykes; il y est dit:

> Il y a quelques années, toutes les grosses entreprises des États-Unis ont ouvert et exploité un certain nombre de leurs propres magasins.

Et je lis à la page suivante:

> Cette situation semble se reproduire au Canada.

Cette idée du magasin de l'entreprise est assez intéressante, parce qu'elle donne naissance à un nouveau genre de distribution, et le Comité se préoccupe toujours des frais de distribution. Nous aurons sans doute à une date ultérieure des mémoires qui mettront en doute ces frais de distribution de la plupart des fabricants de machines agricoles. Comment la gestion d'un magasin de l'entreprise différerait-elle de celle de la CCIL qui exploite de simples points de distribution sur une base semblable à celle d'une société?

M. SYKES: Permettez-moi de dire d'abord que chacun cherche désespérément une nouvelle méthode d'écoulement, et je crois que quiconque viendrait avec quelque chose de complètement différent, avec un nouveau programme, serait immédiatement approuvé. Cette exploitation tout d'abord du magasin de l'entreprise a été adoptée partout dans l'industrie et maintenue pendant trois ans. Mais, pour revenir aux parties du mémoire où j'ai fait observer qu'il existe entre le concessionnaire d'instruments aratoires et le cultivateur une relation presque aussi étroite que celle qui existe entre le cultivateur et sa femme, quand l'exploitation du magasin de la société est mise à exécution, le client éprouve une certaine hésitation, parce qu'il la considère plus ou moins comme une chose mécanique. Ce genre de commerce ne comporte aucun sentiment.

M. HORNER (*Acadia*): Je le comprends. Autrement dit, un directeur est payé pour vendre une série de produits. Qu'il vende un plus ou moins grand nombre de ces produits, cela ne l'intéresse pas, parce que, en un sens, les profits réalisés ne sont pas les siens. Cela n'est-il pas comparable, dans une certaine mesure, au commerce de la *CCIL*, si vous les connaissez suffisamment pour en juger?

M. SYKES: Oui, dans une certaine mesure; mais parce que ce magasin de la société ne réalise pas un bénéfice suffisant, il fermera ses portes. Le directeur ne se considère pas en cause et il n'a pas à cœur l'intérêt de la collectivité; il n'existe que pour les bénéfices.

M. KORCHINSKI: La *CCIL* est-elle membre de votre Association?

M. SMALLWOOD: Vous dites à la page 6 du mémoire:

> Aussi, le concessionnaire qui demeure à moins de dix milles de son établissement est-il bien à plaindre, car il entendra souvent frapper à sa porte à toute heure du jour ou de la nuit, même le dimanche, s'il n'est pas à son bureau.

Est-ce un bien ou un mal?

M. SYKES: J'entends bien des concessionnaires s'en plaindre.

M. HICKS: Un concessionnaire qui s'en plaindrait comme cela ne ferait pas un bon membre du Parlement.

M. SMALLWOOD: Je ne trouve pas beaucoup de concessionnaires qui s'en plaignent. Votre mémoire contient bien des cas comme celui-là et il me paraît être une véritable lamentation de la part des revendeurs. Je suis sûr que, si je l'apportais avec moi et le montrais à des cultivateurs et concessionnaires de ma région, ils n'en seraient pas très fiers. Vous dites, par exemple, à la page 8:

> ...et voici que le client-cultivateur attend et exige même un service immédiat; il est heureux s'il a, tout près de son exploitation, un concessionnaire bien établi.

Et vous ajoutez à la page 10:

> Il n'est pas rare pour un cultivateur qui n'a pas réussi à échanger une machine ou qui est incapable d'en remettre une en état, de chercher chez un voisin quelque article qui pourrait servir à un échange.

Je ne suis pas du tout de votre avis sur ce point. J'ai des amis dans ma localité qui sont concessionnaires de machines agricoles, et les cultivateurs préféreraient aller en voir un en lui disant: «Écoutez, je n'ai rien à échanger; je prendrai un escompte au comptant.» Votre mémoire contient trop de plaintes comme celles-là. Je me demande ce qui arriverait si votre Association amenait les concessionnaires à suivre cette ligne de conduite. S'ils fermaient leurs portes à 6 h. du soir et les tenaient fermées le dimanche, qu'arriverait-il au cultivateur qui a une panne le samedi soir, en pleine saison de travaux, et qui devrait attendre jusqu'au lundi matin pour obtenir une pièce de rechange?

M. CHARETTE: Je regrette d'avoir à répondre qu'un bon nombre de cultivateurs viennent voir nos concessionnaires après les heures et le dimanche. Nous avons des relations si intimes avec eux que nous pouvons difficilement refuser de les servir. Si nous le faisions, ils perdraient confiance en nous. Il va de soi qu'après les heures nous ne pouvons envoyer un employé, car il sera retourné chez lui. Il a sa vie de famille, de sorte que c'est le concessionnaire qui doit sortir et voir s'il peut être de quelque utilité. En cas de panne de machine, si la pièce de rechange est en magasin, c'est peut-être tout ce qu'il faut. On ne peut dire au cultivateur: «Dommage, mon ami, revenez lundi matin.» Le travail du cultivateur est saisonnier; nous devons l'accommoder de notre mieux.

M. SMALLWOOD: C'est un des arguments. Quoi qu'il en soit, vous parlez dans votre mémoire des exigences des cultivateurs.

M. CHARETTE: Nous ne nous en plaignons pas. Nous disons simplement que nous devons agir de la sorte.

M. SMALLWOOD: Mais à la page 6 du mémoire, vous vous plaignez plus ou moins.

M. CHARETTE: Si c'était un magasin de société, le directeur rentrerait simplement chez lui en disant: «Mon ami, je suis payé pour 40 heures de travail, voilà tout.»

M. KORCHINSKI: Je trouve une différence entre faire le service après les heures et le faire le dimanche. Si vous vendez le matériel au fermier, c'est très bien; mais si vous faites le service du matériel, c'est différent.

M. CHARETTE: Nous ne serions que trop heureux d'aller voir un cultivateur quand il n'est pas trop pressé, de nous asseoir avec lui et de causer. Je ne trouve pas à redire au service après les heures; mais c'est pour nous une dépense supplémentaire.

M. SMALLWOOD: Nous avons chez moi un bon revendeur de la *Massey-Ferguson*. Il est à son établissement tous les soirs jusqu'à minuit, et il a accru ainsi ses affaires.

M. CHARETTE: C'est bien ainsi.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question.

M. MONTGOMERY: Y a-t-il des frais supplémentaires pour tout ce service au cultivateur?

M. CHARETTE: Si nous devons lui envoyer un mécanicien, il y a alors des frais supplémentaires. Cependant, si c'est le patron qui y va et s'il peut faire le travail, il n'y en a pas.

M. ARGUE: Vous voulez dire qu'il travaille pour rien?

M. HORNER (*Acadia*): En haut de la page 8, vous dites:

Cette situation semble se reproduire au Canada.

Pouvez-vous nous dire de quelle façon on revient au magasin de société?

M. SYKES: Comme cela se produit souvent, nos voisins du sud tentent une expérience et, un, deux ou trois ans plus tard, nous la tentons chez nous. C'est à peu près comme pour la mode féminine. Quoi qu'il en soit, la pratique finit par nous arriver.

M. HORNER (*Acadia*): Mais il s'agit ici de machines agricoles. Les grandes sociétés manufacturières telles que la *Massey-Ferguson, John Deeree* et l'*International Harvester* ouvrent-elles directement des magasins au Canada?

M. SYKES: De temps en temps, oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et vous pensez que cette idée de magasin de société continuera de s'étendre au Canada?

M. SYKES: Elle tend à cela.

M. ARGUE: Pourrions-nous avoir au moins une liste partielle des magasins de société dont vous parlez? Ma connaissance de ce genre d'affaires est naturellement limitée à une très petite localité. Je n'ai moi-même connaissance d'aucun des gros fabricants qui tienne son propre magasin.

M. MUIR (*Lisgar*): Il y en a.

M. ARGUE: A Winnipeg, nous avons un concessionnaire. Je voudrais connaître quelques-uns de ces magasins et me renseigner un peu sur la façon dont ils se sont installés.

M. DICKSON: Je suis du Manitoba et je ne connais que deux sociétés qui tiennent leur propre magasin.

M. ARGUE: Dans toute la province?

M. DICKSON: Oui.

M. ARGUE: Pourriez-vous me donner le nom des entreprises?

M. DICKSON: La *J.C.I.* en tient un, et la *Cockshutt* l'autre.

M. ARGUE: Où sont-ils établis?

M. DICKSON: *J.C.* à Glendale, et *Cockshutt,* à Portage-la-Prairie.

M. ARGUE: A peu près combien de concessionnaires pensez-vous qu'il y ait au Manitoba?

M. DICKSON: Environ 530.

M. ARGUE: Cela répond à ma question.

M. ALLINSON: Je ne suis guère renseigné, mais je connais en Ontario deux magasins *Cockshutt,* l'un à Pembroke et l'autre, à Brantford.

M. ARGUE: Ils tiennent les mêmes choses que les autres concessionnaires?

M. ALLINSON: Oui.

M. SMALLWOOD: En existe-t-il en Alberta et en Saskatchewan?

M. SHIELDS: Je ne sache pas qu'il y en ait en Alberta.

M. DICKSON: J'ajouterai que nous sommes d'avis que les sociétés n'aiment pas tenir de magasins, à moins que cela ne soit absolument nécessaire. Si elles ne peuvent pas trouver de revendeur, il va de soi qu'elles ouvrent elles-mêmes un magasin.

M. SOUTHAM: Monsieur le président, je voudrais faire miennes les remarques faites par M. Horner au début de la discussion et féliciter M. Sykes, de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles, pour le mémoire très détaillé qu'il a présenté. Cependant, après en avoir entendu la lecture et suivi les débats de ce matin, je fais miens les commentaires de M. Smallwood sur le ton du mémoire. Le document semble placer les concessionnaires dans une grave situation, obligés qu'ils sont de se plier d'une part aux exigences des cultivateurs et, d'autre part, à celles des fabricants. Cette idée est formulée tout au long du mémoire; mais nous devons nous rappeler que les concessionnaires doivent se plier eux-mêmes à l'obligation de transporter les machines agricoles des fabricants aux cultivateurs.

M. SYKES: Je crois devoir justifier mon attitude. Je suis secrétaire du conseil de direction de l'Association, et je gagne naturellement ma vie à remplir cette fonction au nom des concessionnaires. Je dois les écouter en tout temps; mais je ne crois pas que le mémoire ait eu pour objet d'étaler des plaintes. Notre tâche consistait à exposer la situation du revendeur et sa vie telle qu'elle se présente; telle est mon opinion personnelle à l'égard de ce document. Si j'avais créé l'impression que les concessionnaires gémissent sur leur situation, je me le reprocherais amèrement. Je me suis simplement efforcé de souligner ce qu'ils font pour faciliter et mener à bien la tâche à laquelle ils se sont consacrés.

M. SOUTHAM: Je suis intéressé aux discussions qui ont eu lieu avec d'autres témoins et qui ont porté sur le service. Les chiffres mentionnés dans votre mémoire indiquent qu'un concessionnaire moyen subit une perte nette sur six services. Cette assertion est appuyée par la plainte du concessionnaire mentionnée en haut de la page 19, savoir qu'il doit faire le service d'une machine dont la vente ne lui a rien rapporté. Cette situation comporte deux aspects, dont le premier est le profit sur la vente de machines neuves qui est établi de manière à comprendre une remise pour perte sur le service subséquent. Le second consiste en ce que les établissements de service sont actuellement trop exigus pour le volume indispensable à une profitable exploitation. Cela est assez bien exposé dans votre mémoire. Que pensez-vous de cette situation?

M. SOUTH: Que nous employions 3 hommes ou 15 hommes dans l'atelier de service, nous avons besoin de tant de pièces d'outillage. Nous devons garder ces gens toute l'année; ils passent l'hiver à réparer et reviser les reprises et, en

pleine saison de travail, nous devons disposer d'une capacité maximum. C'est là qu'est probablement le bobo. Nous gardons le mécanicien douze mois par année pour qu'il puisse accomplir le travail en trois ou quatre mois.

M. SOUTHAM: L'explication nous aide à comprendre la situation. Cela me semble être un problème d'ensemble, et je me demande si l'on ne pourrait pas attirer l'attention d'un plus grand nombre de concessionnaires sur ce facteur particulier, car il semble que nous soyons maintenant dans une période de transition, que nous passions de petits à de grands concessionnaires, et il est manifeste que cette situation existe. J'imagine qu'elle indique le coût direct et ultime au cultivateur et le prix de sa machine. Je m'efforce d'obtenir de vous une opinion quant à ce qui pourrait résoudre cette difficulté: vous efforceriez-vous de centraliser les petits concessionnaires de village dans des territoires plus étendus ou vous n'auriez qu'un grand concessionnaire?

M. SOUTH: Je demeure dans un tout petit hameau, l'un des plus petits, et nos affaires sont relativement importantes. Je ne crois pas que la localité doive retenir notre attention; ce qui importe, c'est l'endroit où nous sommes installés par rapport à nos clients, peu importe que la localité soit grande ou petite. J'estime que le mal dont souffre cette affaire de service est dû aux concessionnaires eux-mêmes, car ils sont nombreux, la concurrence est forte, et il y a aussi la question du service gratuit. Il se peut que je sois incapable de vendre un tracteur $100 de moins que mon concurrent; mais si le client croit qu'il peut obtenir un meilleur service de moi, c'est moi qui obtiendrai la transaction. Je suis toujours d'avis que le mal vient des concessionnaires eux-mêmes.

M. MUIR (*Lisgar*): J'ai une question complémentaire à poser sur les reprises. Je vois à la fin de la page 1 et au début de la page 2 qu'il est question de stabilisation du prix des machines et que vous envoyez aux concessionnaires un catalogue qui leur sert de guide pour les échanges. Comment fixez-vous ces prix qui sont censés être stabilisés ou suggérés? Je sais par expérience qu'un cultivateur peut se servir d'une machine pendant dix ans et qu'elle sera en très bon état quand il l'offrira en échange, alors qu'une autre machine comparable ne sera plus utilisable. Comment pouvez-vous donner au revendeur un guide quant au prix qu'il devrait verser sur la machine offerte en échange?

M. CHARETTE: Le prix indiqué dans ce guide est celui de la machine prête à la revente. Quand nous reprenons un tracteur, nous nous servons de ce prix, et toute réparation qui doit être faite à la machine est déduite de ce prix. Nous appellerions cela un prix normal de vente. Nous reprenons la machine quand nous n'avons pas à y mettre plus d'argent que nous ne prévoyons pour la réparer.

M. FORBES: J'ai une autre question dans le même sens. A en juger par l'expression d'opinions sur le prix des machines, il semble que les agents doivent recourir à un système de double prix: l'un pour la vente au comptant et l'autre pour les reprises. Tant que vous aurez ce système de double prix, vous ne pourrez pas reprocher au cultivateur d'agir en Écossais quand il a affaire à vous. Vous avez un prix stabilisé pour votre matériel.

M. SYKES: Revenons un instant sur ce catalogue. Le concessionnaire ne s'en sert pas comme d'une règle rigide; il n'est là que pour le guider. Ainsi que le dit votre mémoire, le revendeur ne réalise jamais le prix suggéré. Il est secoué par tant de choses. Il accueillerait avec joie l'établissement d'une règle rigide, mais il n'y en a pas. Le concessionnaire doit s'en remettre à son propre jugement et à son habileté.

Pour revenir à la question de l'autre monsieur concernant les différents genres de machines, l'une peut avoir une énorme valeur de reprise après dix ans d'usage, et une autre est hors de service. Le concessionnaire est seul juge du prix. Si nous avons des jérémiades à faire, et nous n'en faisons vraiment

pas, toute la difficulté vient de ce qu'on peut aller voir cinq concessionnaires et obtenir cinq prix différents, non pas que le revendeur veuille qu'il en soit ainsi, mais il est bousculé par toutes ces conditions. Je reconnais que le cultivateur est justifiable d'agir en Écossais, mais cela nuit considérablement au concessionnaire. Je m'empresse d'ajouter que jamais personne ne s'en tient uniquement à ce catalogue. Nous le fournissons pour aider à stabiliser les prix et nous espérons que les concessionnaires l'utiliseront éventuellement comme guide; j'en connais d'ailleurs plusieurs qui le font. Ils le consultent, prennent le numéro de série et se servent du guide pour voir s'ils ont offert un prix raisonnable pour un article en particulier.

M. RÉGNIER: Qu'arrive-t-il lorsque le concessionnaire obtient plus pour la machine que le prix qu'il a payé au cultivateur?

M. LÉVESQUE: Cela compense les pertes qu'il a pu faire ailleurs. Cela compense, par exemple, la perte de 50 p. 100 qu'il a pu subir sous d'autres rapports. Autrement dit, ce genre de profit compense les pertes. Vous pouvez venir et vous en rendre compte vous-même.

M. HOWE: Nous avons parlé des prix de revente. On laisse entendre que le prix de revente est basé sur un profit de 20 p. 100. Cette proportion vaut-elle pour tout le secteur des machines? Y a-t-il, pour une machine qui se vend $500, la même marge de profit que pour une autre qui se vendrait $5,000?

M. CHARETTE: Oui. La plupart des sociétés proposent un prix de vente et notre facture portera ce prix, moins 20 p. 100. Peu importe la machine, la marge est de 20 p. 100. C'est, pourrait-on dire, un escompte brut.

M. HOWE: C'est 20 p. 100 sur le prix de vente, autrement dit sur le coût?

M. CHARETTE: Sur le prix de vente suggéré.

M. HOWE: On ne fait pas de différence entre une machine de $500 et une de $5,000? J'ai entendu dire que, dans le commerce de l'automobile, les voitures qui se vendront $3,000 rapportent tant, alors que celles qui sont cotées $7,000 ou $8,000 ont une marge de profit plus élevée.

M. CHARETTE: Pas que je sache.

M. ALLINSON: Je pense que la marge est souvent moindre.

M. HORNER (*Acadia*): Cette marge est-elle aussi celle des articles plus petits, par exemple, les vis sans fin pour le grain, les ramasseuses, et ainsi de suite?

M. SOUTHAM: J'imagine que, parmi les instruments aratoires que vous offrez en vente, vous avez probablement ces petits articles et des moteurs fixes que vous tenez en stock depuis longtemps, et que la perte éprouvée à vous débarrasser de ces articles se trouve compensée par l'ensemble des ventes de grosses machines. Ainsi que M. Howe l'a fait observer, une machine cotée $5,000 et majorée de 20 p. 100 représente une mise de fonds considérable; cela constitue en quelque sorte une compensation sur l'ensemble plutôt que sur des prix par unité.

M. LÉVESQUE: Quand vous parlez de 20 p. 100, c'est un chiffre exact. Il faut y ajouter les frais de transport depuis le fabricant, la livraison au dépôt et du dépôt au distributeur. Autrement dit, après l'addition de ces frais, la véritable majoration est loin des 20 p. 100.

M. KORCHINSKI: Le chiffre s'applique-t-il aussi aux pièces de rechange? Ces 20 p. 100 sont à l'égard des grosses unités. Il y a un escompte de 27 p. 100 sur les pièces de rechange, n'est-ce pas?

M. CHARETTE: C'est exact.

M. KORCHINSKI: Pourquoi baser votre prix sur la marge de 27 p. 100?

M. CHARETTE: Ces frais sont d'environ 27 p. 100 sur l'ensemble. Je ne dirai pas que ce soit 27 p. 100 sur toutes les pièces; mais c'est une moyenne sur l'ensemble des pièces de rechange.

M. KORCHINSKI: Vous incluez aussi dans vos données un escompte supplémentaire de 5 p. 100 sur les pièces de rechange. Pouvez-vous nous en donner l'explication?

M. CHARETTE: Ce n'est pas un escompte sur le volume. Si vous faites pour $40,000 d'affaires par année, vous faites 1 p. 100; si vous faites pour $75,000 d'affaires, vous réalisez 2 p. 100. Il y a une gradation jusqu'à un sommet de 4 ou 5 p. 100.

M. KORCHINSKI: Cinq dans le cas des pièces de rechange pour machines neuves. Diriez-vous que l'escompte vous est accordé non seulement parce que vos ventes ne sont pas tellement fortes, mais aussi parce que vous êtes pris de quelque façon avec certaines pièces? Vous dites à la page 13 de votre mémoire:

> La plupart des sociétés autorisent le concessionnaire à retourner les pièces non vendues, 6 p. 100 net (valeur en dollars) des achats totaux de l'année précédente . . .

Est-ce là le pire ou le meilleur exemple que vous puissiez nous donner? Je vous le demande, parce que la *Massey-Ferguson* dit dans son mémoire, sous la rubrique du retour des pièces de rechange:

> En vertu du programme de rachat des pièces de rechange, le concessionnaire peut, une fois par année, retourner à la société un certain nombre de pièces établi d'après ses achats de l'année précédente et en obtenir entièrement crédit.

Je crois qu'on a voulu dire alors que c'était 20 p. 100 des achats effectués au cours de plusieurs années. Vous dites que ce sera seulement sur 6 p. 100 des achats nets de l'année précédente que le concessionnaire obtiendra un remboursement sur la base de 50 p. 100 du prix facturé. Je désire savoir s'il s'agit là du pire cas, du meilleur cas ou d'un cas moyen, ou si certaines sociétés ne concluent pas avec vous ce genre d'arrangement?

M. SOUTH: Le chiffre de 6 p. 100 dont il est question là pour les ventes de l'année signifie que, si j'ai acheté, l'an dernier, pour $10,000 de pièces de rechange de la *Massey-Ferguson,* par exemple, la société m'autorise à retourner pour une valeur de 6 p. 100 de ces pièces, soit $600 en valeur, moyennant un escompte de 50 p. 100. Ce sont des pièces de rechange qui figurent sur le prix marqué en vigueur. Si elles n'y sont pas, nous les mettons dans une brouette et allons les jeter en arrière dans la cour. Ces chiffres sont authentiques et je puis vous les fournir cet après-midi.

M. KORCHINSKI: Il semble y avoir contradiction et c'est pourquoi j'ai soulevé la question. La société a dit dans son mémoire:

> En vertu du programme de rachat des pièces de rechange, le concessionnaire peut, une fois par année, retourner à la société un certain nombre de pièces établi d'après ses achats de l'année précédente et en obtenir entièrement crédit.

Il s'agissait de 20 p. 100 d'un montant déterminé. Cela représentait le crédit total et vous parlez de demi-crédit.

M. SOUTH: Nous parlons de pièces de rechange désuètes.

M. PETERS: Non! non!

M. SOUTH: Si vous commandez une pièce pour votre moissonneuse-batteuse et recevez une autre pièce ou un faux numéro, et si, le prix marqué étant exact, vous la retournez dans les 30 jours, elle vous est créditée au complet. Mais cela arrive bien rarement. Si le travail est bien fait, cela n'arrive pas. Ce qui nous intéresse pour l'instant, ce sont les pièces qui restent en stock. S'il vous reste, par exemple, des pièces d'une lieuse Massey n° 4, de 1895, vous les envoyez sur le tas dans la cour, parce que le fabricant ne les reprend pas.

M. KORCHINSKI: Je ne le conteste pas, mais je voudrais avoir des éclaircissements à ce propos. Il est question ici de «une fois par année» et pas du tout de délai de 30 jours. La société vous autorise à retourner une fois par an un certain nombre de pièces de rechange qu'elle vous crédite au complet.

M. SOUTH: Les chiffres que je vous ai donnés sont authentiques et je voudrais vous les confirmer.

M. KORCHINSKI: Si je soulève la question, c'est parce qu'il semble y avoir contradiction.

M. PETERS: Êtes-vous distributeur de la *Massey-Ferguson?*

M. LÉVESQUE (*interprétation*): Il y a une question qui n'a pas été mentionnée. Il est certains articles que nous appelons pièces de fabricants ou de manufacture qu'il faut faire venir directement de l'usine et qu'on ne trouve pas au dépôt. Elles sont commandées pour un client, et uniquement pour lui. Si elles restent invendues, elles ne peuvent être retournées à la manufacture et deviennent une perte totale.

Pour ce qui est des pièces désuètes, il en est qui sont considérées comme telles parce qu'elles n'apparaissent plus dans le prix marqué des fabricants. Nous les avons quand même, mais elles ne peuvent être retournées et nous n'en obtenons aucun crédit. Je considère qu'elles peuvent constituer jusqu'à 10 p. 100 de notre stock total.

M. KORCHINSKI: Comment un fabricant peut-il savoir que telle pièce de rechange est commandée pour un cultivateur en particulier, ou si c'est le concessionnaire qui la voulait parce qu'il s'attendait de la vendre?

M. LÉVESQUE: Le concessionnaire n'a rien à y voir; nous faisons la commande pour un client qui veut l'acheter.

M. KORCHINSKI: N'a-t-il pas été suggéré qu'un remboursement devrait être fait pour une pièce particulière dans certaines circonstances?

M. LÉVESQUE: D'ordinaire, c'est parce que la machine n'est pas fabriquée par la société.

M. PETERS: Ce n'est pas une pièce qui vient du stock régulier. Le fabricant considère qu'elle n'est pas sortie de son stock.

M. LÉVESQUE: Il n'a pas de fiche de vente à son égard et nous sommes les seuls à la demander.

M. KORCHINSKI: Je ne m'attendrais pas qu'un concessionnaire ait en stock, disons, des pièces de transmission de tracteur, car il est bien rare qu'elles se brisent; mais si vous en gardiez en stock, pourriez-vous les retourner?

M. LÉVESQUE: Oui, parfois à 50 p. 100 d'escompte.

M. THOMAS: A la première page de son mémoire, la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles parle des objectifs de ce groupement et de ses relations avec les grandes compagnies de fabrication. Il y a, dans l'alinéa qui suit l'énoncé des obligations contractées, trois phrases sur lesquelles je voudrais avoir quelques explications. Les voici:

> A l'époque de l'organisation, l'un des objectifs principaux était d'établir au sein de l'Association une sorte de concessionnaire de machines agricoles.

Il en est question plus loin. Je voudrais savoir si des progrès ont été réalisés en ce sens.

M. SYKES: Pas en ce qui concerne l'Association, monsieur.

M. THOMAS: Voici la seconde:

> On voulait, en outre, que quiconque se proposait de devenir concessionnaire devait subir un examen par l'Association.

Cela se fait-il actuellement?

M. SYKES: Non.

M. THOMAS: Et la troisième phrase est ainsi conçue:

> Ces conditions rendaient la situation difficile, car les fabricants s'opposaient fortement à ce programme de concession et d'examen et ils refusèrent pendant bien des années de tolérer le nouvel organisme.

Or, voici la question qui se pose: les grandes sociétés s'opposent-elles à ce que les concessionnaires deviennent membres de votre Association?

M. SYKES: Non, mais elles n'aiment guère cela. Dès le début, d'aucunes craignaient que l'Association ne devienne trop forte et exigeante.

Nous entretenons d'assez bonnes relations avec la plupart d'entre elles, je le répète. J'estime que nous trouverions tous avantage à nous mieux comprendre. Les relations varient dans l'industrie. Certaines sociétés sont peu sincères.

M. THOMAS: Parmi les précisions données à l'alinéa suivant, vous mentionnez les démarches de l'Association à Ottawa, en vue de l'importation d'instruments aratoires. Pourriez-vous nous dire en quoi elles consistaient?

M. SYKES: L'Association espérait au début obtenir les conditions qui existent actuellement relativement au passage des machines agricoles en franchise à la frontière des États-Unis dans les deux sens. Cela se passait avant mon entrée en fonctions. Mais depuis lors, nous pouvons importer un tracteur en franchise et, s'il est déjà muni d'une prise de force motrice, celle-ci entre également en franchise. Mais si, plus tard, on voulait faire venir une prise de force pour ce tracteur, elle était imposable.

Il y a environ cinq ans, nous avons demandé que ces pièces soient exemptes de droits, et notre requête a été accordée.

M. THOMAS: Votre Association a-t-elle fait des démarches au sujet de l'importation de matériel usagé?

M. SYKES: Je suis venu à Ottawa quatre fois pour demander que l'on fasse quelque chose au sujet de l'écoulement du matériel usagé venant des ventes aux enchères faites aux États-Unis et dont nous avons parlé ce matin.

M. THOMAS: Vous voulez que soit interdite l'importation de matériel usagé?

M. SYKES: C'est exact.

M. PASCOE: Monsieur le président, je voudrais poser à M. Sykes une question complémentaire pour faire suite à ce qui s'est dit de l'activité de la Fédération canadienne des concessionnaires de machines agricoles.

Au début de l'interrogatoire, des représentants de plusieurs provinces nous ont été présentés, mais je n'ai entendu nommer personne de la Saskatchewan. Serait-ce parce que cette Association n'est pas très active dans cette province?

M. SYKES: Il est dit au commencement de notre mémoire que nous n'en sommes encore qu'à notre début, mais qu'il y a environ trois ans, l'Association de la Saskatchewan pensait qu'elle aurait plus d'avantages à s'affilier à l'Association nationale des États-Unis. Elle fait donc partie de ce groupe.

M. PASCOE: Et elle ne fait pas partie de votre Association?

M. SYKES: Non.

Le PRÉSIDENT: Nous avons reçu de l'Association de la Saskatchewan une lettre demandant si elle pourrait venir présenter un mémoire devant le Comité. Le sous-comité s'en occupera plus tard.

M. HORNER (*Acadia*): Cette lettre est de l'Association de la Saskatchewan?

Le PRÉSIDENT: Oui.

M. KORCHINSKI: J'ai une autre question. A la première page du mémoire, vous dites:

> A l'époque de l'organisaiton, l'un des objectifs principaux était d'établir au sein de l'Association une sorte de concessionnaire de machines agricoles.

Et à la page 22 vous ajouter:

> Dire qu'une forme de permis pourrait être utile n'a pas l'heure de plaire particulièrement, nous le répétons, au commerçant de la libre entreprise.

Vous avez donné à entendre que vous n'étiez pas très satisfaits de l'ensemble des résultats. Vouliez-vous dire peut-être que la Saskatchewan ne faisant pas partie de votre Association est l'une des causes d'un petit malaise qui règne au sein de votre groupement?

M. SYKES: Non.

M. KORCHINSKI: Elle n'a aucun lien avec vous?

M. SYKES: Non.

M. KORCHINSKI: Aimeriez-vous qu'elle devienne membre? L'a-t-elle été auparavant?

M. SYKES: Elle l'a été jusqu'au temps de son affiliation à l'Association nationale américaine. Nous avons tous songé à nous affilier au groupement américain, parce qu'il est plus vaste et plus ancien; mais les conditions de l'affiliation ne nous plaisaient pas.

M. KORCHINSKI: Êtes-vous bien au courant des conditions relatives aux permis en Saskatchewan?

M. CHARETTE: Le système d'autorisation est employé en Alberta et M. Shields pourrait répondre à la question.

M. SHIELDS: J'ai commencé à examiner la situation en Saskatchewan. Le système est régi par un office des machines agricoles dont M. King est membre. D'après ce que j'ai pu vérifier, il a adopté un système de classement en concessionnaires A, B et C, selon le genre de contrat accordé. Ces concessionnaires peuvent avoir des pièces de rechange pour telle ou telle valeur. La région dans laquelle ils sont établis devient leur propre territoire, de sorte qu'un autre concessionnaire de la même société ne peut s'y installer.

En Alberta, nous détenons un permis délivré sous le régime d'une loi provinciale, et tous nos mécaniciens sont brevetés en vertu de la loi régissant les métiers. Nous sommes donc des exploitants autorisés pour l'unique commerce du matériel de ferme. Nous ne sommes pas autorisés à faire le service des automobiles. Il en est toutefois qui détiennent deux permis. Tel est le système de régie de l'Alberta.

M. HENDERSON: Je voudrais faire disparaître cette idée de mauvaises relations que l'on se fait relativement au concessionnaire de machines agricoles. Je viens de la région de la rivière de la Paix. Je voudrais vous citer quelques-uns de ceux qui ont réussi dans le commerce des instruments aratoires: J. D. McEarchen est très riche; Mel Rodacker, de Grande-Prairie, en Alberta, est bien en moyens; Ralph Tompson a réalisé un quart de million de dollars; McKinnon est le prospère distributeur de Case à Dawson-Creek et l'un des plus importants de l'Ouest canadien, et Aspal a fait fortune et s'est retiré des affaires. Et voilà!

M. HICKS: Je voudrais revenir au troisième alinéa de la page 6, où vous dites du concessionnaire qu'il est constamment de service:

> ...il est tout à la fois concessionnaire, propriétaire, gérant, vendeur, commis et homme à tout faire, car souvent les lois provinciales lui interdisent de se faire remplacer après les heures regulières de travail.

Est-ce vraiment exact? Si un cultivateur a une moissonneuse-batteuse qui tombe en panne à la chute du jour, voulez-vous dire qu'un employé de la société n'a pas le droit d'aller la réparer pour qu'elle puisse reprendre le travail le lendemain et permettre au cultivateur de sauver son grain?

M. SYKES: La situation est la suivante: si un concessionnaire fait travailler ses employés au-delà des heures réguilères, il doit être muni d'une autorisation à cette fin. On est très indulgent, je l'admets, mais je sais qu'en Ontario, si vous voulez garder votre personnel après les heures normales, vous devez vous munir d'un permis. Le règlement n'est pas appliqué dans tous les cas: on l'esquive. On nous manifeste des égards. Mais je fais mention de la chose maintenant, parce que le règlement pourrait fort bien être appliqué à chacun des concessionnaires d'instruments aratoires, et ce serait regrettable.

M. HICKS: Nous avions l'habitude de faire une réparation de fortune jusqu'à la nuit, alors que nous pouvions la faire remettre en état.

M. SHIELDS: L'Alberta a une commission des relations ouvrières. Elle vérifie nos registres deux ou trois fois par an; si des hommes ont travaillé après une certaine heure, elle nous fait des scènes.

M. ARGUE: Même si vous payez au taux de temps et demi?

M. SHIELDS: Oui. Elle n'aime quand même pas cela.

M. ARGUE: Elle ne l'empêche pas, vu qu'il n'y a pas de loi.

M. SHIELDS: Non, sauf pour le dimanche.

M. ARGUE: Pour le dimanche, il y a une loi fédérale qui s'applique à tous.

M. SHIELDS: Mais il y a cette nécessité dont nous parlons: s'efforcer de réduire les frais. Nous sommes aux prises avec une difficulté que, parfois, nous ne pouvons pas éviter.

M. HICKS: N'y aurait-il pas moyen de réduire les heures le lendemain matin?

M. SHIELDS: Non.

M. ARGUE: La loi ne vous en empêche pas. Elle stipule que l'employé doit être payé au taux de temps et demi.

M. SHIELDS: L'employé lui-même en est arrivé au point qu'il tient à consacrer ce temps à sa famille.

M. ARGUE: C'est son droit, mais ce n'est pas la loi.

M. SHIELDS: Non.

M. ARGUE: Je ne crois pas que l'argument soit bon.

M. PETERS: Si, par exemple, vous réussissez cette vente compliquée dont nous avons un spécimen ici, quel avantage y a-t-il à vendre une machine à un cultivateur? Quel profit réel un concessionnaire en tire-t-il? Je ne parle pas de ces $301 que vous touchez au bout de la transaction. Mais disons qu'un client paye un tracteur $3,000; combien le concessionnaire s'attend-il de faire avant que l'acheteur se débarrasse de cette machine au bout de dix ans? En d'autres termes, pourquoi tenez-vous à ce qu'il prenne votre tracteur plutôt que celui d'un autre?

M. SMALLWOOD: A cause de ce que les réparations rapportent.

M. ARGUE: On prétend ne rien faire sur les réparations.

M. PETERS: Pourquoi tenez-vous à ce qu'il achète votre tracteur plutôt que celui d'un autre?

M. CHARETTE: Pour la simple raison que, si nous ne vendons pas nos tracteurs, nous ne serions pas dans les affaires.

M. PETERS: Naturellement, si vous ne faites pas d'argent, vous n'avez aucune raison d'en vendre. Pouvez-vous, en fait de service, compter sur 10 ou 15 p. 100 pendant la période d'utilité du tracteur?

M. SOUTH: Je voudrais vous renvoyez à une partie de l'appendice. Il y a un malentendu au sujet de ce montant de $300. C'est le profit net sur cette transaction particulière. Après avoir déduit les frais d'exploitation du chiffre total d'affaires, nous avons un profit net de 3 p. 100 réalisé sur le volume de nos ventes de l'année. Nous vivons sur ce 3 p. 100. Voilà pourquoi nous voulons vendre le tracteur. Nous ferons pour nous-mêmes un profit net de $60 sur ce tracteur.

M. PETERS: J'affirme que vous ne seriez pas dans ce genre d'affaires si vous ne faisiez que $60 sur une machine de $3,000.

M. SOUTH: L'état suivant le prouvera.

M. PETERS: Je n'en crois rien. Un profit de 3 p. 100 ne vous permettrait pas de continuer. Si, par exemple, je vends une Ford, j'espère qu'après la vente le client reviendra une fois par mois pour faire vidanger l'huile, qu'il achètera probablement une vingtaine de pneus pendant la durée de cette voiture et, si je suis un bon type et qu'il apprécie ma façon de faire affaires, il reviendra me voir pour faire laver sa voiture. De cette façon, pendant une période d'années, je ferai trois fois plus de bénéfices sur le service que je n'en ferais sur la vente. N'en est-il pas ainsi pour le matériel de ferme? Le service ne rapporte-t-il pas plus que la vente?

M. SOUTH: Si, mais vous pouvez difficilement comparer le commerce de l'automobile à celui des instruments aratoires. Advenant une panne de votre voiture, vous la faites entrer au garage; l'horloge enregistreuse marque le temps employé et l'on vous demande $4 ou $5 l'heure. Mais si un épandeur de fumier ne fonctionne plus, vous devez aller vous-même à la ferme et le réparer sur place.

M. SOUTH: Si, mais vous pouvez difficilement comparer le commerce de l'automobile à celui des instruments aratoires. Advenant une panne de votre voiture, vous la faites entrer au garage; l'horloge enregistreuse marque le temps employé et l'on vous demande $4 ou $5 l'heure. Mais si un épandeur de fumier ne fonctionne plus, vous devez aller vous-même à la ferme et le réparer sur place.

M. PETERS: Mais vous réclamez $4 ou $5 l'heure pour aller le réparer.

M. SOUTH: Si la machine est garantie, vous ne réclamez pas de frais; c'est vous qui payez. La société ne paie rien pendant la première année de garantie.

M. KORCHINSKI: Mais vous êtes rémunéré pour le travail.

M. SOUTH: Oui, quand il s'agit de presses à fourrage, de tracteurs et de moissonneuses-batteuses, mais pas des épandeurs de fumier.

M. SMALLWOOD: En ce qui a trait aux tracteurs, n'est-il pas vrai que vous tenez à les voir partir à la campagne pour que vous puissiez en vendre les pièces de rechange?

M. SOUTH: Je crois pouvoir vous prouver que nous ne faisons pas d'argent sur les pièces de rechange.

M. SMALLWOOD: Ah! diable!

M. SOUTH: Un profit de 25 p. 100 sur un volume de $10,000, ce qui est une moyenne assez élevée, vous rapporte $2,500, et un préposé aux pièces doit y consacrer tout son temps.

M. SMALLWOOD: Nous avons par chez nous un bon nombre de concessionnaires qui n'emploient pas de préposés aux pièces à temps continu.

M. ARGUE: Votre préposé aux pièces de rechange ne peut-il s'occuper à autre chose quand il ne vend pas de pièces? La loi l'interdit-elle? Ou bien reste-t-il assis tout le jour en attendant l'arrivée d'un client? S'il y a des pompes à essence devant l'établissement, ne pourrait-il pas sortir pour en servir? Ou lui est-il interdit par le règlement de se servir d'une clé?

M. SOUTH: Quiconque fait $10,000 ou plus d'affaires sur la vente de pièces de rechange a besoin d'un préposé aux pièces à temps continu. Après avoir, pendant 10 ou 15 ans, enregistré toutes les ventes et accompli ses autres fonctions, il n'a pas le temps de rien faire d'autre.

M. KORCHINSKI: Pour m'exprimer d'une autre façon, il y a deux sortes de concessionnaires: l'un est dans les grosses affaires qui réclament un préposé aux pièces de rechange, et l'autre est propriétaire de son entreprise et remplit les fonctions de préposé aux pièces. Quand le concessionnaire est propriétaire et agit lui-même comme préposé aux pièces, il se fait un salaire; dans ce cas, il doit être plus avantageux pour lui de vendre moins et de se passer d'un aide, car s'il en avait un, il ne ferait pas de profit sur la vente des pièces, tandis que le préposé toucherait tout le salaire.

M. SOUTH: D'accord. Pendant notre première année d'affaires, nous avons fait plus de profit que lorsque nous avions 15 employés. Nous devons d'abord voir à ce que le préposé aux pièces de rechange touche son salaire, puis il faut tenir compte des frais généraux et de la désuétude. Après, s'il reste un profit, il est à nous. Cependant, il faut veiller à ce que les autres soient servis les premiers.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous fournir un état nous montrant le nombre de concessionnaires ayant à leur service plus de cinq hommes, comparativement à un autre qui accomplit lui-même toute la besogne, mais qui pourrait employer un mécanicien ou quelqu'un d'autre à temps partiel, pour faire, par exemple, les livraisons et autre travail? Autrement dit, pourrions-nous avoir un relevé indiquant l'importance des divers concessionnaires?

Le PRÉSIDENT: M. Forbes a une question à poser.

M. FORBES: Le fabricant a-t-il quelque droit de regard sur le prix des pièces de rechange et des réparations?

M. SYKES: Non.

M. FORBES: J'ai souvent pensé, en allant acheter des pièces de rechange, qu'il n'y avait pas de régie des prix.

M. LÉVESQUE: J'ai suivi avec intérêt les commentaires du monsieur qui vient de la région de la rivière de la Paix, et je suis très heureux de savoir qu'il y a là-bas de bons revendeurs. Il faut reconnaître toutefois qu'il y en a de gros et de petits, de bons et de mauvais; mais je désirerais faire observer que, dans ma province de Québec, j'ai une exploitation soutenue de mai à décembre: mai, juin, juillet, août et septembre. Nous avons en tout temps plus de 15 employés. Il nous faut sept mécaniciens, trois hommes de service et plusieurs commis de bureau, et il est souhaitable que nous gardions tous ces gens, même si notre activité ne dure que quelques mois par année. Nous devons garder nos employés pendant les douze mois. Au cours de l'année, certains peuvent nous quitter, d'autres partent en vacances, mais le personnel doit être gardé en tout temps.

Je crois qu'il en est ainsi dans les Maritimes et même dans l'Ontario. Nous nous trouvons donc dans l'obligation d'ajouter d'autres choses à notre service général, afin que, lorsque nous acquittons nos impôts, elles soient comprises dans nos frais généraux. Ceux-ci sont considérables et portent sur un grand nombre de choses. Notre profit est donc loin d'atteindre le chiffre que l'on pense.

M. HENDERSON: Je maintiens quand même que nous avons dans la région de la rivière de la Paix des concessionnaires qui se sont enrichis.

M. ARGUE: Dans ma région, ils se sont tous ruinés.

M. HENDERSON: Harper était ici il y a quelques jours à peine; il était parti faire le tour du monde. Il y avait aussi Tompson, et je pourrais vous en mentionner d'autres des environs de Beaverlodge et dans toute cette région. Je ne

crois pas que le concessionnaire ait des raisons de se plaindre s'il fait des affaires. J'ai toujours été cultivateur. J'ai vécu dans cette région pendant 42 ans et je sais que, s'il y a des avaries à 10 heures du soir ou à 2 heures de l'après-midi, il vient vous dépanner.

McKinnon est l'un des plus importants concessionnaires. Peut-être que monsieur le connaît.

M. DICKSON: J'imagine que la publicité que vous faites à la région de la rivière de la Paix pourra y attirer les concessionnaires de toutes les autres provinces.

M. HENDERSON: J'ai reçu ce matin même une lettre d'un groupe de Canadiens français qui désirent venir s'installer dans cette région.

M. DICKSON: J'aimerais répondre à la question de ce monsieur de la rivière de la Paix. Je suis originaire du Manitoba...

M. HENDERSON: Moi aussi.

M. DICKSON: A propos de ces concessionnaires millionnaires, je voudrais dire que je suis dans ce genre d'affaires depuis 1930. Cela fait 31 ans et, à part les années de guerre qui ont toutes été bonnes pour les revendeurs d'instruments aratoires, de 1930 à 1940 et de 1950 à maintenant, nous dépendions de contrats pour vivre. Sans un contrat, je vous dis que je serais terriblement pauvre. Il se trouve que je suis forgeron et que, dans ce métier, je puis faire un excellent travail de soudure.

M. HENDERSON: De quelle localité êtes-vous?

M. DICKSON: De Brookdale.

M. HENDERSON: Je suis né à Calgary, localité voisine. Ce n'est pas comparable à la région de la rivière de la Paix.

M. ARGUE: Ils ne sont pas aussi en moyens là que dans la région de la rivière de la Paix. Combien y a-t-il de concessionnaires au Manitoba?

M. DICKSON: Nous en avons actuellement environ 530.

M. HENDERSON: Il y en a trop.

M. DICKSON: Le cultivateur en veut un plus grand nombre. Il lui en faut beaucoup quand il a besoin d'un travail de soudure; mais, quand il veut acheter une moissonneuse-batteuse, il ne vient pas à Brookdale. Il peut même aller jusqu'à Carberry. Il y a dix ans, nous avions à peu près 1,600 concessionnaires au Manitoba, mais ce chiffre est tombé à 530. Si ce commerce était si avantageux, pourquoi n'y sont-ils pas restés?

M. HENDERSON: Ils étaient au mauvais endroit.

M. DICKSON: Si l'un d'eux veut vendre son commerce au Manitoba, il ne peut trouver acquéreur.

M. HENDERSON: J'étais dans la région de Brookdale à vendre des chevaux non dressés. Je connais le pays comme ma poche. J'étais là quand le sable s'accumulait contre les clôtures de Mackenzieville. Ce pays ne saurait être comparé à la région de la rivière de la Paix où, en cinq occasions, nous avons eu le champion mondial de la culture du blé. Vous devriez venir voir.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, maintenant que nous savons où aller, ce serait peut-être le bon moment de suspendre la séance, pour revenir à 3 h. et demie cet après-midi.

M. MONTGOMERY: Le témoin pourrait-il nous fournir quelques renseignements cet après-midi? Pourrait-il nous donner une liste des concessionnaires qui ont abandonné leur commerce depuis 10 ans?

Le PRÉSIDENT: On m'informe que nos témoins n'ont pas ce renseignement.

La séance est suspendue.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

LUNDI 8 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes encore en nombre. M. Pascoe voudrait poser une question.

M. PASCOE: Je voudrais revenir sur ce qu'on a dit ce matin du financement des achats de machines agricoles. J'ai été fort étonné d'apprendre que 75 p. 100 des achats de machines agricoles sont financés par les fabriques d'instruments aratoires ou par des sociétés de financement. Je voudrais faire suite à la question posée ce matin par M. Korchinski, pour voir si nous ne pourrions pas obtenir une réponse plus satisfaisante quant à savoir pourquoi les trois quarts des cultivateurs financent leurs achats de machines par d'autres moyens que le recours à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

J'ai ici un rapport de 1960 publié par le ministère des Finances sur cette mesure législative. Il y est dit qu'en 1960 il y a eu 52,811 prêts à des particuliers pour des achats d'instruments aratoires d'une valeur de $79,942,352.

Le rapport dit aussi que les prêts pour l'achat de machines agricoles formaient 78.4 p. 100 du montant total emprunté sous l'empire de la loi. Cela indiquerait que les cultivateurs affectent ces prêts à l'achat de machines.

Le rapport dit en outre:

> En 1960, il y avait 28,774 qui n'avaient pas obtenu jusque-là de prêts pour améliorations agricoles. Ces prêts représentaient 42 p. 100 du nombre total des prêts accordés.

Cela indiquerait-il qu'il y a encore de nombreux cultivateurs qui ne connaissent pas la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et le maximum de 5 p. 100 d'intérêt établi par le gouvernement? Pensez-vous qu'un concessionnaire demanderait au cultivateur, au cours d'une transaction ordinaire, s'il aimerait financer la vente par un prêt obtenu sous le régime de cette loi, lui épargnant ainsi de l'argent sur le versement de l'intérêt?

M. SOUTH: Cela regarde le concessionnaire; il aurait avantage à le faire. Je doute de l'exactitude de cette affirmation au sujet des 75 p. 100. Nombre de cultivateurs viennent avec de l'argent comptant qu'ils n'ont peut-être pas emprunté directement de la banque. S'ils ont de l'argent comptant, nous ne leur en demandons pas la provenance. S'ils profitent de la loi pour acheter, ils reçoivent éventuellement un reçu pour cet achat. Ils peuvent demander une quittance indiquant le numéro de série du tracteur; mais même alors nous restons dans l'ignorance, car ils peuvent bien la demander aux fins de l'impôt sur le revenu. Dans notre propre compte, nous avions un crédit au montant de $50,000 en billets de banques ordinaires. Il nous était certainement impossible d'en trouver la provenance. Quant aux gens au sujet desquels vous voulez savoir pourquoi ils ne recourent pas aux prêts agricoles, c'est parce que la plupart ne remplissent pas les conditions requises par la loi.

M. SOUTHAM: Affirmeriez-vous, d'après votre expérience, que la plupart des cultivateurs sont renseignés à cet égard?

M. SOUTH: Oui.

M. KORCHINSKI: Peut-il arriver qu'un banquier refuse un prêt parce qu'il doute de la solvabilité du cultivateur, et que celui-ci hésite à revenir et prend le chemin de la moindre résistance pour obtenir l'argent par d'autres moyens? Tout ce qu'il a à faire est de signer une formule et de faire un paiement l'automne suivant et un autre versement le 1er octobre de chacune des deux ou trois années suivantes; c'est vraiment très simple quand il recourt au mode de financement du fabricant de machines agricoles. Voici un autre point qui m'a été signalé: certains banquiers, pour une raison ou pour une autre, demandent

à voir les titres de propriété. C'est une chose qu'il faudrait vérifier. D'autres banquiers barguigneront avant de se décider à accorder un prêt. Se peut-il que ce soit un facteur dans le choix du mode de financement?

M. SOUTH: C'est un facteur très important. Lors de la mise en vigueur de la loi, nombre de gérants de banque trouvaient qu'il y avait trop de chinoiseries et faisaient mauvaise mine. Nous avons pour ainsi dire dû insister pour faire accepter cette méthode, car ce financement par prêt sous le régime de la loi est pour le concessionnaire le moyen le plus facile. Il est préférable d'avoir 4 ou 5 p. 100 de cette façon, et le cultivateur a, en outre, plus d'argent à placer sur les machines.

M. KORCHINSKI: Avez-vous connaissance d'autres cas où les banquiers ont demandé la production des titres de propriété de la terre?

M. SOUTH: Oh! oui.

M. KORCHINSKI: Soit dit en toute équité, je pense qu'ils cherchent à savoir s'ils ont affaire à un vrai cultivateur, quand ils ne connaissent pas l'homme. Avez-vous connaissance de cas semblables?

M. SOUTH: Oui.

M. SHIELDS: En ce qui concerne un certain nombre de prêts, nous avons constaté ces dernières années que la clause d'assurance des sociétés intéressait, dans certains autres cas, les cultivateurs qui ne pouvaient se faire assurer à cause de leur état de santé. Quelques-uns se servaient du prêt à cette fin pour que, s'il leur arrivait malheur, le produit de l'assurance ne doive pas être versé à la banque par la succession. Il y a alors titre incontesté et ils se servent de l'assurance à cette fin.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous indiquer le taux qu'un homme doit payer pour obtenir ce genre d'assurance-vie?

M. SHIELDS: Je n'en ai pas le détail. Il est indiqué dans la police. Il n'y a pas de barème; le cultivateur n'a pas le choix: c'est à prendre ou à laisser.

M. SOUTHAM: En ce qui concerne l'assertion de la page 3 du mémoire relative à la suffisance du financement, il est dit que les cultivateurs tiennent à conserver les privilèges du prêt pour pouvoir acheter du bétail ou autres choses. J'ai sous la main un tableau préparé par le ministère de l'Agriculture qui répond à cette question. Il donne une décomposition pour les 15 dernières années.

J'estime qu'il serait bon de le consigner au compte rendu. Le tableau vient de la Division de l'économique du ministère de l'Agriculture; le voici:

Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles—
Prêts classés selon leurs affectations

	1960	1959	Total 1945-60
		(Millions de dollars)	
Machines agricoles ..	79.9 (79.1%)	77.0 (78.5%)	867.1 (85.5%)
Construction et réparation de bâtiments	10.1	11.2	75.2
Achat de bétail	9.6	8.0	51.4
Travaux d'amélioration et de mise en valeur	1.3	1.4	14.5
Irrigation	.3	.3	1.0
Installations électriques	.4	.4	3.5
Clôtures et drainage	.2	.1	1.1
Total 101.9		98.4	1,013.8

Il y aurait donc un léger déclin dans l'affectation des prêts à l'achat d'instruments aratoires depuis deux ans; il n'en est pas moins vrai que près de 80 p. 100 servent encore à cette fin. Votre mémoire fait paraître sous un mauvais jour les prêts destinés aux améliorations agricoles, bien que le sommaire ci-dessus prouve que la majeure partie de l'argent est affecté à l'achat de matériel de ferme.

M. SYKES: Le mémoire s'appuie sur ce que les agriculteurs disent aux concessionnaires de machines agricoles. Les cultivateurs ne tiennent peut-être pas à révéler leurs réelles intentions.

Pour revenir à la discussion de tantôt, je me suis trouvé dans l'obligation de m'adresser aux banques au nom de l'Association des concessionnaires, parce que nous avons constaté qu'il répugnait souvent aux cultivateurs de recourir aux banquiers pour l'obtention de prêts destinés aux améliorations agricoles.

Nous nous trouvons en face de deux situations. Il arrive que le banquier soit un citadin qui n'est pas exactement au courant des besoins du cultivateur en matière de machines agricoles et qui s'efforcera de le décider à acheter le matériel; mais la situation se compliquera du fait que le directeur de la banque prendra le contre-pied pour permettre au concessionnaire d'obtenir un prêt sous le régime de la loi. Dans un tel cas, le directeur doit obtenir du concessionnaire un récépissé de la transaction indiquant que le client achète pour telle valeur de matériel neuf, que le concessionnaire lui accorde tant pour une reprise, et ainsi de suite.

L'agriculteur s'adresse donc au directeur de sa propre banque, ou parfois à celui de la banque du revendeur; mais, dans ce cas, il s'agit peut-être d'un revendeur de machines d'une autre marque et il peut être nécessaire d'avoir une garantie. Le directeur dira alors au client de revenir dans un ou deux jours et il lui dira alors ce qui en est de sa demande d'emprunt.

Le client parti, le directeur téléphonera au concessionnaire qu'il a un compte à sa banque et lui dira: «Un tel est sur le point d'acheter un tracteur de tel autre concessionnaire qui lui accorde $500 sur une reprise. Pourquoi n'allez-vous pas voir l'acheteur et essayer de faire mieux?».

Cette histoire se répète souvent à travers tout le pays. Je suis allé aux bureaux centraux des banques pour discuter la chose.

M. SOUTHAM: Voilà qui est fort intéressant. A votre avis, la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles devrait viser tous les besoins de l'agriculture?

M. SYKES: Oui, je crois que cela serait très avantageux.

M. SOUTHAM: C'est ce que l'on est en train de faire.

M. SYKES: C'est une excellente mesure.

M. HORNER (*Acadia*): Quand il y a cinq concessionnaires—six en Saskatchewan—dans une petite ville offrant des prêts en même temps que des machines, est-ce que cela ne contribue pas à rendre la concurrence plus âpre, par exemple, entre les banques prêteuses? N'y a-t-il pas une tendance à accroître les ventes par les sociétés de financement plutôt que par les banques? En d'autres termes, plus il y aurait de délai, plus le crédit s'accroîtrait?

M. SOUTHAM: Nous avons eu la preuve que l'intérêt de certaines filiales était monté à 11 p. 100, alors que celui des prêts accordés sous l'empire de la loi est bien inférieur. Je le répète, c'est sur ce point que l'attention devrait être attirée, et j'ai l'impression que plusieurs de ces petites villes se trouveront dans une impasse.

M. KORCHINSKI: Avez-vous subi des contre-coups dans de tels cas?

M. CHARETTE: Le concessionnaire a intérêt à ce que le client obtienne son argent de la banque. Nous n'avons pas subi de contre-coups. Quand nous vendons une machine à un client qui a emprunté d'une banque, c'est alors la banque et le gouvernement qui se portent garants, si le client ne fait pas ses paiements. Si l'emprunt est financé par notre propre société de financement, comme cela arrive le plus souvent, nous avons au moins une garantie pour elle. Si le client ne paie pas la note dans les délais fixés, le revendeur doit reprendre la machine, la ramener à son établissement et obtenir du client un chèque pour le solde dû, après quoi la machine appartient à ce dernier.

M. HORNER (*Acadia*): Les concessionnaires ont-ils constaté que les fabricants leur écrivent continuellement pour qu'ils vendent des machines par leurs propres régimes de financement? S'en sont-ils aperçu?

M. ALLINSON: Je puis affirmer que les sociétés que je représente ne leur ont jamais demandé de fournir les fonds.

M. SHIELDS: Aucune pression n'est exercée sur nous en ce sens. Le directeur du service de crédit nous fait confiance et, à cet égard, il peut dire n'importe quand que nous n'obtiendrons rien de plus pour un cultivateur en particulier. Les sociétés établissent leur propre mode de financement, que ce soit par l'intermédiaire de la banque ou du concessionnaire.

M. KORCHINSKI: Avez-vous des preuves que, dans les régions où il y a concurrence entre les banques, les prêts accordés sous le régime de la loi sont plus nombreux ou moins nombreux? J'imagine qu'il est plus facile d'obtenir un prêt quand la concurrence existe. Dans les régions où il n'y a qu'une banque, le banquier hésiterait peut-être à accorder un prêt, tandis que, lorsqu'il y en a plusieurs, les banquiers sont à l'affût des affaires. Avez-vous des preuves à l'appui de ce fait?

M. SYKES: Aucune.

M. ALLINSON: Je puis répondre à la question. Nous ne manquons certes pas de banques à Kingston. Je suis sûr que le gouvernement et nos banques n'ont jamais refusé une demande de prêt faite sous le régime de la loi lorsque le requérant remplissait les conditions prévues. Mais, dans une couple de petites localités proches de Kingston, où il n'y a qu'une seule banque, j'ai présenté à l'occasion à ma propre banque la demande d'un cultivateur découragé et lui ai obtenu le prêt prévu par la loi relative aux améliorations agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 10 de votre mémoire, il est question des reprises et de leur nombre. Pourriez-vous donner au Comité une idée quant à la proportion de ventes comportant une reprise par comparaison avec les ventes des cinq et même des dix dernières années?

M. CHARETTE: Cette comparaison est difficile à établir; mais il semble que nous ayons maintenant plus de reprises qu'autrefois, car, pour ce qui est des tracteurs, par exemple, tous les cultivateurs en ont un. Mais s'il s'agit d'une nouvelle machine, comme une moissonneuse-batteuse peut-être, ou de quelque chose de plus nouveau, nous avons moins de chance d'avoir une reprise. Quand il s'agit d'un tracteur ou d'une machine existant depuis quelque temps, comme un épandeur de fumier, nous aurons une reprise dans peut-être 85 p. 100 des cas. Cette reprise nous arrive parfois sur une autre machine usagée offerte en échange.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle était, selon vous, la situation il y a cinq ou dix ans? Ce renseignement pourrait aider le Comité à se faire une idée de la façon dont les reprises contribuent au pourcentage de profit, particulièrement au pourcentage de profit du revendeur. Le Comité devrait savoir s'il y a eu augmentation ou diminution. Vous parlez de 85 p. 100 à l'heure actuelle. Pourriez-vous risquer un chiffre pour pour il y a cinq ans passés? Était-il peut-être de 80 p. 100?

M. CHARETTE: Je prierai un des plus anciens concessionnaires de répondre à la question.

M. SHIELDS: Je ne suis pas tellement ancien. Je ne suis dans ce genre d'affaires que depuis 1948. En 1960, nous n'avons eu qu'une seule vente dans laquelle une reprise ne figurait pas. Pour ce qui est de cinq ans passés, il y avait peut-être cinq ou six ventes qui ne comportaient pas de reprises.

M. HORNER (*Acadia*): Votre mémoire vous permet-elle de remonter à dix ans?

M. SHIELDS: Je vous dirais que sur dix moissonneuses-batteuses il y en avait peut-être cinq de vendues sans reprises, immédiatement après la guerre.

M. HORNER (*Acadia*): Je songeais à 1950.

M. SHIELDS: C'était une année de reprises.

M. HORNER (*Acadia*): Les reprises étaient nombreuses en 1950?

M. SHIELDS: Oui, 1950 et 1951 marquaient le début des fortes reprises.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle a été la situation à partir de 1950?

M. SHIELDS: Si vous vendez dix tracteurs en une saison, vous devrez en vendre quarante pour vous tenir à flot. Il faut d'ordinaire dix reprises pour vous mettre à flot. Cette tendance était assez manifeste pendant toutes les années 50; elle s'est graduellement concrétisée.

M. HALES: Nous sommes réunis ici pour étudier la question des machines agricoles. Je constate, au cours de mes tournées dans ma circonscription, que les cultivateurs l'envisagent très sérieusement. Je ne crois pas que nous ayons fait beaucoup de progrès cet après-midi; nous ne nous sommes pas attaqués aux faits fondamentaux. En ce qui concerne les machines, je suis persuadé qu'il y a suffisamment de concurrence entre les fabricants et que la loi de l'offre et de la demande régira l'établissement des prix. Pour ce qui est des pièces de rechange, je trouve que la concurrence fait défaut dans la fabrication. Si un homme a besoin d'une pièce pour une machine *Cockshutt* ou *International,* il n'en trouvera qu'une qui convienne à sa machine; c'est la seule et il la lui faut; elle coûte tant et elle est à prendre ou à laisser. Nous commençons à aborder le problème: le prix est là; pas d'alternative. S'il y avait concurrence à l'égard des pièces de rechange, elles coûteraient moins cher. J'ignore comment régler la difficulté. La *Massey-Ferguson* fabrique ses pièces et l'*International,* les siennes. Si les pièces pouvaient être achetées ailleurs, je suis convaincu qu'elles se vendraient meilleur marché. A l'une de nos séances antérieures, la question d'une très petite pièce a été mise sur le tapis; elle semblait ne valoir que $2.50 et elle se vendait $9.35. Envisageons ce point particulier: existe-t-il une solution à ce problème? Je pense que M. Muir aura aussi une question à poser à cet égard.

Le PRÉSIDENT: Nous désirons savoir, je crois, si les sociétés d'instruments aratoires cherchent à uniformiser les pièces de rechange.

M. HALES: Il saute aux yeux que si une pièce se casse et qu'une seule société la fabrique, il n'y a qu'une alternative: l'acheter ou s'en passer.

M. MUIR (*Lisgar*): Avant de poser ma question, je me permettrai de faire observer que l'une des plaintes les plus fréquentes formulées devant le Comité au nom des cultivateurs est le manque d'uniformité des pièces de rechange des fabricants et d'interchangeabilité entre les pièces des diverses manufactures. Il n'y a pas de doute que cela contribue à l'augmentation du coût de ces pièces, ainsi que du stock que les concessionnaires doivent avoir. Je constate qu'aucune recommandation n'a été faite au Comité par votre groupement et je me demande si des démarches ont été faites à cet égard auprès des fabricants dans l'intérêt des concessionnaires.

M. SYKES: Je répondrai à la première partie de la question. Nous connaissons tous bien les magasins canadiens de pneus et la façon dont ils nous servent. Il y a d'autres sources d'approvisionnement en pièces de rechange «adaptables». Elles sont moins chères, mais pas aussi bonnes, au dire des cultivateurs qui les ont employées. Elles sont comparables; elles ont la même apparence. Elles sont identiques et pourront servir pendant quelque temps. Il en est de même dans l'industrie de l'automobile; elle fabrique des pièces garanties. La situation est la même que la précédente.

C'est la partie de la question à laquelle je désirais répondre. Des concessionnaires fourniront peut-être d'autres renseignements.

M. HALES: Il a été question, ce matin, de mécaniciens réparateurs qui fixent eux-mêmes le prix de ces pièces. J'ai constaté, quand j'allais en acheter une, qu'ils consultaient un catalogue de la *Massey-Ferguson* ou de l'*International* et y trouvaient le prix de vente proposé. Il me semble que la chose a été expliquée de façon différente ce matin. Où est la vérité?

M. CHARETTE: Nous avons un catalogue de prix de détail proposé pour les pièces de rechange. Je crois que la plupart des concessionnaires ou même tous s'en serviront. Chaque société a son propre catalogue de prix proposés. Entre ces prix et les nôtres, la marge est d'environ 27 ou 28 p. 100. C'est pourquoi nous avons fait mention dans notre mémoire d'une marge d'à peu près 27 p. 100. La seule fois que le concessionnaire demanderait son propre prix, c'est quand un client vient lui dire qu'il a besoin d'une pièce immédiatement. Si elle n'est pas en stock—s'il s'agit d'une pièce rarement vendue—le concessionnaire téléphonera à la société et lui demandera de l'envoyer par exprès; dans les localités où il existe un service par exprès, la pièce arrivera le lendemain matin. Cela se fait à la demande du cultivateur.

M. HALES: Le fabricant en fixe-t-il le prix?

M. CHARETTE: C'est un prix de vente proposé.

M. HALES: Il vous suggère un prix de vente.

M. CHARETTE: Oui.

M. HALES: Le fabricant de la machine?

M. CHARETTE: Oui.

M. HALES: Et vous vous en tenez strictement à ce prix?

M. CHARETTE: Oui. La raison en est que dans la plupart des régions (dans l'Ontario septentrional, les revendeurs sont peut-être un peu éloignés les uns des autres, mais dans le sud de la province ils sont rapprochés), si le cultivateur va voir un concessionnaire de la *John Deere*, par exemple, il y en a un autre peut-être à dix milles de là. Un revendeur peut majorer son prix, tandis qu'un autre ne le fera pas.

M. HALES: Le fabricant peut mettre n'importe quel prix sur cette pièce, parce qu'il n'y a pas de concurrence et que nul autre ne peut la fournir. Pour lui, le plafond n'existe pas.

M. CHARETTE: Votre remarque s'applique au fabricant. Nous n'avons pas de moyen de savoir si une roue dentée vaut $2 ou $10. Bien qu'elle ne contienne peut-être que quelques livres d'acier, sa fabrication peut comporter une bonne somme de travail de technicien.

M. HALES: A mon humble avis, vous avez là le nœud du problème, et le cultivateur n'y peut rien.

M. CLERMONT: J'incline à être de l'avis de M. Hales. Il est dit à la page 18 du mémoire:

> Nous avons noté avec beaucoup d'intérêt que plusieurs des principaux fabricants ont laissé croire à une entente au sujet d'un genre de

moissonneuse-batteuse relativement à laquelle ils se seraient entendus sur le prix.

Vous continuez en disant que l'expérience vous a appris que c'est fort douteux. Vous avez également cité un cas où cinq agents régionaux différents sont allé voir un concessionnaire au cours d'une même semaine en vue d'obtenir ses services pour leur société respective. Je le répète, vous déclarez que cette coalition n'existe pas. Est-ce le seul exemple que vous puissiez nous fournir?

M. CHARETTE: La concurrence constante est le seul exemple que j'aie, et je l'ai constaté personnellement en visitant tous les secteurs de l'industrie.

M. ALLINSON: Je voudrais faire une remarque au sujet de la concurrence de la part des sociétés autres que les leurs. Il existe des socs de charrues et quelques autres menus articles provenant d'autres fabricants. Il y a une société qui fabrique des socs dits «adaptables». De fait, plus d'une en produisent. Ces socs sont cotés différemment, et nous constatons invariablement que les prix s'adaptent de près à la qualité offerte. Nous avons remarqué que nos cultivateurs n'achètent pas les socs bon marché.

M. MONTGOMERY: Autrement dit, on en a pour son argent?

M. ALLINSON: Oui.

M. SMALLWOOD: En ce qui concerne les réparations, j'ai signalé à la *Massey-Ferguson* le coût de la chaîne du convoyeur dans la moissonneuse-batteuse n° 79. Son prix était de $75 il y a quelques années; la même chaîne se vendait $110 l'an dernier. Les concessionnaires ici présents connaissent-ils la raison de cette forte majoration?

M. ALLINSON: S'agit-il d'un article désuet, qui n'est pas employé aujourd'hui?

M. SMALLWOOD: Non; il était employé de 1953 à 1958.

M. ALLINSON: Nous savons par expérience que le prix de pièces de rechange rarement employées, qui ne sont donc pas gardées en stock, est normalement plus élevé.

M. SMALLWOOD: La chaîne en question se vend bien, de sorte que votre argument tombe à faux. Je n'ai pu trouver la raison de cette majoration, bien que j'aie mes propres idées à ce sujet.

Le PRÉSIDENT: Vous avez une question à poser, monsieur Southam?

M. SOUTHAM: Oui, j'ai une autre remarque à faire.

Je viens d'une région où les petits villages et les hameaux sont nombreux. On m'a signalé que, durant l'accalmie qui a suivi l'an dernier la fièvre des affaires, alors que nous avions nos grandes ventes de machines agricoles, nos cultivateurs se trouvaient bien pourvus, et que le concessionnaire, pour pouvoir se maintenir en affaires, devait compter de plus en plus sur l'écoulement des pièces de rechange. Les agriculteurs de ma circonscription m'ont donné à entendre que le prix de ces pièces était monté à une allure très rapide. Cela confirmerait les remarques de M. Smallwood, cultivateur très averti, qui a dit qu'en deux ans le prix d'une chaîne de convoyeur s'est accru de 25 p. 100. Les cultivateurs pensent que les concessionnaires ont tendance à accroître leur profit et que, vu qu'ils ne vendent pas assez d'unités pour réaliser un bon profit, ils comptent davantage à cet égard sur la vente des pièces de rechange.

M. SYKES: C'est regrettable, à mon avis; mais nous nous sommes un peu égarés relativement à la fixation des prix des pièces. Comme on l'a dit, il existe un catalogue de prix des pièces qui sert de guide à nos revendeurs. Bien que notre groupement consente volontiers à satisfaire votre demande, j'estime que c'est aux manufacturiers qu'il appartient de fixer les prix.

M. HALES: Avez-vous déjà fait appel aux fabricants en leur disant: «Écoutez, messieurs, ces prix sont trop élevés. Nos cultivateurs se plaignent;

nous sommes d'avis que les pièces coûtent trop cher et nous vous prions donc d'en réduire le prix.» Votre Association est-elle allée jusque-là?

M. SYKES: Non. Je sais que nos concessionnaires ont fait appel à leurs fournisseurs il y a quelques années, mais c'était pour leur dire: «Pour l'amour de Dieu! laissez-nous une marge un peu plus grande pour que nous puissions maintenir nos affaires.»

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, ce pourcentage de 27 p. 100 s'est accru plutôt qu'il n'a diminué?

M. SYKES: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Ce n'est pas ce qui s'est produit?

M. SYKES: Non.

M. HORNER (*Acadia*): Il est resté à ce niveau ces dix dernières années?

M. SYKES: Nous n'avons guère eu de succès.

M. SOUTHAM: J'ai une autre question à poser, monsieur le président. Je voudrais parler de pourcentages, et je reviens à des témoignages antérieurs. On nous a dit qu'il y a 10 ou 12 ans que les machines coûtaient la moitié moins cher que maintenant et, en me basant sur cette formule de 20 p. 100 de majoration générale, une moissonneuse-batteuse valant $4,000, en 1948, vous rapportait $800. En appliquant le même pourcentage 14 ans plus tard, la même machine cotée le double, soit $8,000, vous rapporterait $1,600. Vous noterez qu'il y a un très grand écart dans la proportion des profits. On m'a dit que, lorsqu'il s'agit de grosses unités, ce pourcentage est abaissé à 15 p. 100, ce qui vous laisserait une marge de $1,200. Poussant l'argument plus loin, disons que dans 12 ans d'ici le prix de la moisonneuse-batteuse soit monté à $16,000, votre profit serait alors de $3,200. Les frais d'exploitation d'une entreprise augmentent-ils dans la même proportion que la marge dont nous venons de parler?

M. SYKES: Vous savez tous comme moi que l'indice du coût de la vie a atteint un haut niveau et qu'il en coûte cher pour vivre, ce qui revient à dire que nous ne pouvons pas vivre sur un profit net inférieur.

M. SMALLWOOD: Trouvez-vous que la valeur de vos reprises augmente parallèlement à l'accroissement du prix des machines?

M. DICKSON: Votre reprise vaut plus aujourd'hui qu'il y a dix ans. En d'autres termes, quand il n'y a pas de reprise, le comptant est réduit automatiquement.

M. GUNDLOCK: Vous parliez d'indice du coût de la vie. En toute équité pour les fabricants de machines et les revendeurs, pouvez-vous établir une comparaison, disons, entre ce que nous sommes convenus d'appeler inflation, entre l'indice général et l'indice du prix des machines agricoles?

M. SYKES: Je ne m'inspire d'aucuns chiffres ou états, mais de ma propre opinion, pour autant qu'elle touche à mon gousset. Bien que je ne sois pas revendeur, je songe à son gousset au moment où il va rendre ses comptes. Permettez que j'expose la situation de la façon suivante. Je suis l'employé du conseil des directeurs qui sont des concessionnaires d'instruments aratoires. Notre bureau est à Toronto. J'ai besoin d'aide au secrétariat. Des membres de mon conseil de direction me disent qu'ils peuvent trouver dans leur localité un secrétaire à $25 par semaine, et pourquoi ne me contenterais-je pas de cela? Mais à Toronto, le même service me coûterait de $65 à $70 pour les gens que je voudrais avoir. Je m'écarte probablement du sujet de l'industrie des machines agricoles, mais je m'efforce de faire ressortir que, bien que les conditions puissent varier d'une localité à l'autre, tout le monde cherche à obtenir plus d'argent pour les services rendus.

M. GUNDLOCK: Je doute un peu que le témoin ait bien saisi mon point. Je parlais de l'indice général des prix des machines comparé à ce que l'on appelle communément l'augmentation générale, ou ce que certaines gens appellent l'inflation. Sur la même courbe, le prix des machines agricoles est-il plus élevé ou moins élevé?

M. HORNER (*Acadia*): A la page 28 du deuxième fascicule de nos délibérations...

M. GUNDLOCK: Autrement dit, quelle est l'opinion de vos concessionnaires sur ce point?

M. SOUTH: Pourriez-vous répéter la question?

M. GUNDLOCK: J'essayais d'obtenir l'opinion formelle de l'Association des concessionnaires sur la question de savoir si le prix des instruments aratoires a suivi dans l'ensemble ce que l'on appelle communément une tendance générale que certaines gens appellent d'ordinaire inflation. Le prix des machines agricoles suit-il la même tendance, ou bien est-ce dans l'autre sens?

M. SOUTH: Vous constaterez, je pense, que le prix des machines agricoles a monté...

M. GUNDLOCK: Par rapport à d'autres produits?

M. SOUTH: ...par rapport à ce que le cultivateur paye de plus pour ses autres biens, comme les automobiles, les appareils de télévision, voire ses chaussures.

Pour répondre à la question posée au sujet de l'écart de 20 p. 100 sur le prix plus élevé du matériel, comme la moissonneuse-batteuse de $6,000 comparé à la moissonneuse-tractée de $2,000 d'il y a quelques années, je reconnais, comme tout le monde, je pense, que nous nous efforçons de nous en tenir aux prix du catalogue des pièces de rechange. Nous le faisons pour plusieurs raisons, dont l'une est que nous nous demandons comment nous pourrions faire autrement quand nous devons garder des milliers de pièces de rechange. Nous devons avoir quelque chose pour nous guider. J'ajouterai pourtant que je ne me souviens pas d'avoir vendu un tracteur au plein prix courant. Si je prétendais l'avoir vendu à ce prix, je pense que le ridicule dont je serais couvert me ferait quitter les affaires.

M. SHIELDS: M. Southam a comparé la moissonneuse-batteuse de $4,000 à celle d'aujourd'hui. La question qu'il ne faut pas perdre de vue est de savoir ce qu'était cette moissonneuse à cette époque-là. Je puis le renvoyer au numéro de la *Massey-Ferguson*. S'agissait-il de la n° 21 munie d'un cylindre de 22 pouces, ou de la n° 27 à cylindre de 23 pouces et barre de traction à relevage mécanique? On pourrait continuer jusqu'à la moissonneuse-batteuse n° 90 munie d'un cylindre de 38 pouces, à commandes hydrauliques et à servo-direction.

Si vous prenez un chiffre global—le Bureau fédéral de la statistique dit que tant de moissonneuses-batteuses ont été vendues cette année pour tant de dollars et qu'il en a été vendu tant l'an dernier pour tant de dollars—j'estime qu'en toute justice pour les cultivateurs, ces chiffres devraient être décomposés pour que nous puissions établir des comparaisons entre les unités, car des modifications ont été apportées au matériel qui ont aidé à en abaisser le prix. Certains outillages peuvent comporter des coussinets munis de cache-poussière qui diminuent le coût de production ou d'autres dispositifs qui réduisent les frais de main-d'œuvre. Ainsi, une partie du coût que vous mentionnez devrait être évalué en fonction de l'article, et il faudrait tenir compte de divers changements survenus dans l'industrie des machines agricoles.

Voilà des facteurs qui devraient être pris en considération. Soit dit en passant, quand j'ai quitté le service de la police en 1948, mon traitement mensuel était inférieur à $200, tandis qu'un policier gagne aujourd'hui $350. Il y a des changements partout.

M. GUNDLOCK: Je reviendrai sur ce sujet. Mais qu'il me soit permis de mentionner en passant qu'un concessionnaire m'a dit ceci: «Il y a 10 ou 15 ans, on était content si un tracteur et son semoir permettaient de semer tant d'acres par jour; aujourd'hui, si l'on ne veut pas du semoir, nous pouvons vendre un tracteur pour le même prix.» Est-ce cela ou à peu près cela? Autrement dit, il y a 15 ans, nous nous contentions d'un tracteur à roues à crampons en fer, sans commandes hydrauliques et sans tous les autres accessoires, pour cultiver tant d'acres par jour. A l'heure actuelle, pouvons-nous accomplir le même travail pour le même argent ou à peu près?

M. SHIELDS: Le dollar achète-t-il autant...

M. GUNDLOCK: En fonction de la valeur reçue.

M. SHIELDS: ...en fonction de la valeur reçue pour l'outillage? Il ne faut pas oublier que les cultivateurs ont le choix des instruments qu'ils achètent.

M. GUNDLOCK: Mais en principe, si nous nous contentions du tracteur acheté, disons, il y a 20 ans, que vaudrait-il aujourd'hui?

M. SHIELDS: Il faudrait tenir compte des matières et de la main-d'œuvre utilisés, de l'augmentation des frais de main-d'œuvre, des frais de fabrication depuis lors jusqu'aujourd'hui.

M. GUNDLOCK: Précisément à ce sujet, un concessionnaire m'a dit: «Nous pouvons vous donner presque le même service aujourd'hui qu'il y a 15 ans pour à peu près le même prix.» Ils reconnaissent que l'automatisation et d'autres facteurs permettent maintenant de produire le même outillage à meilleur marché.

M. CHARETTE: Mais les fabricants ne livrent pas le même produit aujourd'hui qu'il y a dix ans.

M. GUNDLOCK: Mais il fabriquent un produit qui donnerait le même résultat, si nous nous en contentions en tant que cultivateurs.

M. CHARETTE: C'est le nœud de la question. C'est là que se trouve la différence.

M. GUNDLOCK: Nous reconnaissons qu'aucun de nous n'est satisfait.

M. SHIELDS: J'ai grande difficulté à vendre un tracteur qui n'a que cinq ans d'âge.

M. GUNDLOCK: Permettez que je revienne à ma question antérieure; je crois que vous l'avez mal comprise. Nous connaissons tous bien ce que certaines gens appellent l'inflation. Je n'aime pas employer ce terme et lui substitue plutôt l'expression de baisse générale des prix. Vous avez mentionné l'accroissement du prix des appareils de télévision et des automobiles; mais je voudrais savoir si le prix des machines agricoles se trouve dans ce même plan, ou s'il devrait être au-dessus ou au-dessous de ce plan. Qu'en pense votre Association de concessionnaires? J'ajouterai qu'un témoin précédent nous a dit de fait que le prix était au-dessous. Votre groupement est-il de cet avis?

M. CHARETTE: Si vous envisagez la question en fonction de la force motrice d'un tracteur...

M. GUNDLOCK: Non, je parle de façon générale.

M. CHARETTE: Nous ne pouvons rien comparer, si vous vous en tenez à la généralité. Il y a quelques années, un tracteur à force motrice de deux chevaux tirait une charrue trisoc; mais aujourd'hui la force motrice s'est tellement accrue à la demande des cultivateurs qu'il est impossible de comparer la machine avec celles de capacité moindre.

M. GUNDLOCK: Je comprends cela.

M. CHARETTE: La comparaison est impossible, si nous n'avons pas le coût en dollars par unité de force motrice.

M. GUNDLOCK: D'accord; mais nous parlons des prix agricoles en général. Un témoin nous a dit que les prix des instruments aratoires étaient au-dessous du plan incliné général durant la période en question, c'est-à-dire comparativement aux prix des automobiles, appareils de télévision et lessiveuses.

M. DICKSON: C'est aussi mon opinion. La comparaison doit être faite en général avec les autres produits que nous achetons maintenant. Prenons, par exemple, les souliers que je pose. Les chaussures du même genre me coûtaient $10 ou $12 en 1948; mais aujourd'hui je dois les payer $25.

Peut-être que le coût des machines peut en général ne pas avoir monté dans la même proportion que celui d'autres produits; c'est ma propre opinion.

M. ALLINSON: Mon père a acheté, il y a peut-être une vingtaine d'années, son premier tracteur à roues d'acier et il a dû payer l'équivalent du prix de dix vaches. Aujourd'hui, vous pouvez acheter un meilleur tracteur avec dix vaches ordinaires.

M. FORBES: Les fabricants concluent-ils une entente ou un contrat uniformes avec toutes les sociétés de machines et, le cas échéant, le contrat contient-il une clause obligeant le concessionnaire à exiger les prix fixés par la société?

M. CHARETTE: Non. Vous ne pouvez pas l'y obliger; la société ne nous force pas à nous en tenir au prix proposé. Le prix n'est que suggéré et nous pouvons en faire ce que nous voulons. En ce qui nous concerne, ce n'est pas un prix de coalition, mais nous obtenons bien rarement le prix suggéré. Nous ne pouvons l'obtenir, voilà tout.

M. FORBES: C'est cela qui tracasse l'agriculteur; il pense que le concessionnaire agit comme bon lui semble au sujet des prix et des réparations.

M. HORNER (*Acadia*): Ma question porte sur un autre point.

M. KORCHINSKI: La mienne est dans le même sens. En ce qui concerne le prix proposé des pièces de rechange, je crois que vous avez laissé entendre que vous adoptez normalement le prix suggéré, parce que vous ne faites pas de profit—si je vous ai bien compris—sauf lorsque vous téléphonez pour une pièce à la demande du cultivateur et que vous pouvez la lui faire expédier par exprès le même jour. Ai-je bien compris que, dans ce cas, vous pouvez faire un profit?

M. CHARETTE: A ces appels?

M. KORCHINSKI: Oui, un profit sur les pièces.

M. CHARETTE: Nous adoptons quand même le prix suggéré par le catalogue.

M. KORCHINSKI: Mais je comprends que vous pouvez réaliser un profit.

M. CHARETTE: Si un client nous demande de téléphoner, nous lui demandons s'il consent à payer les frais d'appel de 85c. pour obtenir la pièce, car s'il arrive tard l'après-midi, une lettre ou même une dépêche n'arrivera pas le même jour.

M. KORCHINSKI: Qu'arrive-t-il s'il y a des frais d'exprès? Avez-vous l'habitude de demander au cultivateur de les acquitter, ou bien vous en chargez-vous?

M. CHARETTE: Ces pièces arrivent généralement par train de marchandises; mais s'il y a des frais d'exprès, ils peuvent s'élever à 75c. dans le cas d'un seul colis; s'il y a deux ou trois pièces de rechange, les frais par pièce sont à peu près négligeables.

M. HALES: Pour en finir avec ces pièces de rechange, avons-nous raison de croire que les concessionnaires ont des prix suggérés par les fabricants pour toutes les pièces qu'ils vendent? En second lieu, le fabricant a-t-il une moissonneuse-batteuse parce que ses pièces sont les seules qui s'y adapteront?

M. CHARETTE: Il ne s'agit pas alors d'une moissonneuse-batteuse.

M. HALES: Il a le monopole, parce que ces pièces ne sont adaptables qu'à sa machine. S'il exerce un monopole sur ces pièces, la seule façon pour nous de nous attaquer à ce problème fondamental est de prendre une de ces pièces, n'importe laquelle et de quelque machine que ce soit, et de chercher à savoir combien elle contient d'acier, quelle main-d'œuvre elle a nécessité, quels frais généraux elle a entraînés, combien il a fallu de ci et de ça et d'autres choses, puis de voir si le prix à exiger du cultivateur est juste et équitable. Jusqu'où pouvons-nous encore aller dans l'étude de ces pièces de rechange?

M. CHARETTE: Nous nous écartons de notre domaine. Nous ne pouvons pas vous répondre, parce que nous n'avons pas la compétence pour formuler une telle requête. Pour ce qui est des fabricants, s'il s'agit, par exemple, d'un tracteur, une pièce de ce tracteur sera cotée à peu près de la même façon qu'une pièce identique d'un autre tracteur de même grandeur. Voilà, selon nous, pourquoi il y a concurrence entre les fabricants.

M. HALES: A l'égard des pièces de rechange?

M. CHARETTE: Oui. Si un cultivateur achète de vous une pièce de rechange, quatre ou cinq ans plus tard, il se souviendra qu'il a acheté telle ou telle pièce adaptable à son générateur; si le prix est plus élevé dans telle société que dans telle autre, il se dira: «Bon sang! la prochaine fois que j'acheterai un tracteur, c'est à telle société que je m'adresserai, parce que ses pièces de rechange sont meilleur marché.» Il y a donc concurrence.

M. HALES: Mais il n'a pas le choix tant qu'il n'aura pas changé de tracteur.

M. CHARETTE: En fait de nouvelles, vous avez là le meilleur journal.

M. HALES: Je ne comprends pas.

M. CHARETTE: Je veux dire que c'est la meilleure publicité qui puisse se faire.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 9 du mémoire, il est dit que la société demande au concessionnaire d'assister à des réunions organisées par elle plutôt qu'elle ne l'y invite. Le concessionnaire est-il tenu d'y assister et doit-il payer lui-même les frais?

M. ALLINSON: Personne ne vous prend par le bras pour vous y traîner; mais il faut que vous soyez renseigné sur les nouveaux produits de la société, sur son programme de vente, et ainsi de suite. Quant aux frais, oui, ils sont à votre charge.

M. HORNER (*Acadia*): Vous dites, en haut de la page 9, que le voyage et les réjouissances terminés, le concessionnaire constate parfois avec consternation qu'il a signé une commande pour un plus fort volume de marchandises qu'il n'en peut écouler. Je crois qu'il s'agit là du nouvel outillage, non des pièces de rechange. Se trouve-t-il pris avec ce volume de marchandises qu'il ne peut écouler?

M. ALLINSON: J'ai été invité, à titre de concessionnaire étranger, à prendre part à un long voyage. J'y ai eu beaucoup de plaisir, et plusieurs de ceux qui m'accompagnaient sont devenus concessionnaires de cette société; ils ont signé de fortes commandes, probablement parce qu'ils étaient un peu enthousiasmés, mais j'ignore s'ils se sont trouvés pris. Le résultat de la tournée, c'est que plusieurs sont devenus concessionnaires d'une autre société et sont rentrés chez eux avec de fortes commandes.

M. HOWE: J'ai une autre question relative à ces rapports entre les concessionnaires et les fabricants. Il est dit à la page 9 que des cours de service sont donnés par les fabricants et que les concessionnaires sont encouragés à y envoyer leurs employés pour qu'ils soient renseignés sur les fonctions mécaniques du matériel de leur propre entreprise et sur les services requis à leur

égard. Je vois ensuite à la page 10 que les frais sont facturés plus tard au concessionnaire. Un peu plus loin dans le même alinéa, je lis que les frais de publicité de çi et de ça figurent dans sa facture mensuelle au prorata de ses ventes. Ces frais sont-ils ajoutés au coût d'une certaine machine chaque fois qu'il fait une commande et, à la fin de chaque mois, reçoit-il un état de compte lui indiquant combien il doit verser pour ces campagnes de publicité, ou bien ces frais sont-ils ajoutés au prix de la machine?

M. SYKES: Non, ces frais font partie des frais généraux du concessionnaire. Cela ne modifie en rien l'écoulement des marchandises.

M. HOWE: Ce prorata relatif à la publicité et aux cours figure-t-il dans la facture?

M. ALLINSON: A propos des frais de publicité nationale mis au compte du concessionnaire, les sociétés que je représente ne prennent aucune part à la publicité locale. Nous ne recevons d'elles aucune aide financière pour les annonces qui paraissent dans les journaux locaux. Au lieu de nous donner de l'argent à cette fin, elles l'affectent à la publicité nationale. Relativement à une publicité spéciale pour laquelle, trois ou quatre fois par année, nous recevons des factures à l'égard de certains envois par la poste, la matière est envoyée directement aux cultivateurs par le bureau de la société. Ces prospectus sont mis au compte du concessionnaire qui recevra une facture de tant de cents par exemplaire, frais de port compris. Il se peut qu'il reçoive deux ou trois fois par année un colis spécial de matière publicitaire dont on nous envoie le compte par facture spéciale. Le colis comprendra des bannières pour pendre dans le magasin, probablement de nouveaux feuillets, un approvisionnement supplémentaire de prospectus illustrés, et ainsi de suite. Cela est porté directement à notre compte et nous recevons une facture spéciale.

M. HOWE: Cela comprend la publicité nationale?

M. ALLINSON: Je n'ai jamais reçu de compte pour la publicité nationale, et les sociétés que je représente m'ont dit qu'au lieu de me donner un montant pour la publicité locale, elles se servaient de la somme qui me reviendrait normalement pour la publicité nationale et que les gens de mon territoire en profiteraient par voie des journaux.

M. CLERMONT: Avez-vous une idée du pourcentage qui vient de votre société: 1 p. 100 ou ½ p. 100?

M. ALLINSON: Je ne saurais répondre à la question.

M. HOWE: J'avais l'impression que, selon l'alinéa en question, une partie de la publicité nationale était mise au compte du concessionnaire, je veux parler des grands journaux, des programmes de télévision et autres choses de ce genre.

M. ALLINSON: Je ne saurais l'affirmer. Je sais que ma société ne le fait pas; mais je crois savoir que des fabricants portent une partie des frais de télévision ou autres au compte des concessionnaires.

M. HOWE: Où cela figure-t-il dans la facture du concessionnaire? Comme frais spéciaux au bas du compte?

M. ALLINSON: Je ne saurais le dire, parce que je n'en ai jamais reçu de ma société.

M. MILLIGAN: Fournissez-vous les noms des gens auxquels cette matière publicitaire est envoyée par les sociétés?

M. ALLINSON: Oui, elles nous demandent de leur envoyer une liste d'adresses des cultivateurs de notre région, et elles en font directement l'expédition. Elles nous envoient ensuite une facture à tant de cents par nom.

M. MILLIGAN: C'est donc vous qui avez la haute main à cet égard, car les frais sont proportionnels au nombre de noms que vous fournissez.

M. ALLINSON: Oui. On nous réclame tant par nom figurant sur la liste.

M. HOWE: Y a-t-il quelque chose qui indique ce que les sociétés réclament des revendeurs pour cette publicité nationale?

Le PRÉSIDENT: Qui parmi les concessionnaires peut répondre à cette question?

M. SOUTH: Je crois que la société que nous avons à l'idée n'est pas représentée ici.

M. HOWE: A votre connaissance, une seule société fait cela?

M. SOUTH: Tout ce que je sais, c'est que les concessionnaires d'une société en particulier m'ont dit qu'ils paient une partie de cette publicité. Si nous voulons avoir un supplément de publicité et faire paraître notre nom dans un programme de télévision, nous payons le poste de TV. Nous payons aussi pour que notre nom soit mentionné dans une émission nationale. Notre société a cessé depuis plusieurs années de nous débiter les frais de publicité.

M. HENDERSON: Il s'agit alors de la *Massey-Ferguson*?

M. SOUTH: Oui.

M. SYKES: Je regrette personnellement que nous n'ayons pas ici des représentants de tous les fabricants. En deux occasions, j'ai vu les factures sur lesquelles vous demandez des renseignements. Ce sont des factures distinctes portant la mention publicité et où le chiffre est inscrit.

M. HOWE: Le chiffre est là; il n'est pas ajouté au prix d'une machine facturée.

M. SYKES: Non, il est traité de la même façon qu'une facture de pièces de rechange payable en 30 jours.

M. GUNDLOCK: Il a été question tantôt de concurrence dans les prix de pièces de rechange. Il en est une en particulier qui fait l'objet d'une concurrence serrée, et je voudrais avoir votre opinion à son sujet. Je veux parler des roulements à billes et de leur prix à l'échelon du fabricant de machines agricoles et aussi d'automobiles. J'ai entendu mentionner les générateurs et c'est un bon exemple. Le groupe générateur d'un tracteur coûte un peu plus que lorsqu'on l'achète d'un vendeur d'automobiles ou d'un concessionnaire indépendant. Le roulement à billes d'une roue avant est un bon exemple.

M. SYKES: Je pense que c'est plutôt l'inverse.

M. ALLINSON: Je pourrais citer un cas. Nous sommes établis dans une localité où nous pouvons, au besoin, acheter un certain roulement d'un marchand d'automobiles en gros. Nous les achetons d'ordinaire de notre société; mais il y a une différence. De mémoire, je dirai que la différence est de 20 p. 100 en faveur des instruments aratoires.

M. GUNDLOCK: J'ai constaté précisément l'inverse; mais il s'agissait probablement d'une société différente. Je puis acheter un roulement à billes figurant dans une liste de pièces de camions, et il s'adapte bien à un tracteur.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est maintenant plus de 5 h. et demie. Il est possible que nous puissions finir vers 6 h., si vous ne posez pas trop de questions complémentaires. J'ai les noms des quatre députés qui veulent prendre la parole; ce sont MM. Forbes, Montgomery, Horner (Acadia) et Clermont. Quand ils auront fini, nous pourrons passer à des questions complémentaires.

M. KORCHINSKI: J'ignore ce que vous ferez dans mon cas, ma question n'étant pas complémentaire.

M. MONTGOMERY: Je suis resté à mon siège toute la journée, et nous n'avons guère obtenu les renseignements qu'il nous faut pour nous aider à rédiger notre rapport. Je désire féliciter les gens qui ont préparé le mémoire sous ce rapport. Ils ont traité cette question selon leur point de vue. Ils nous ont fourni les renseignements qui nous indiquent le rôle qu'ils jouent.

Si je comprends bien, en ce qui concerne les machines agricoles, leur commerce leur laisse une marge de 20 p. 100; mais, d'après les renseignements recueillis jusqu'ici, rares semblent être ceux qui réalisent ce pourcentage.

Pour ce qui est des pièces de rechange, la marge de profit est de 27 p. 100. Quels que soient nos efforts, je ne vois pas comment nous pouvons amener ces gens à abaisser le prix des instruments aratoires.

Nous nous efforçons de trouver sur qui jeter la responsabilité des prix élevés. Je terminerai donc mon interrogatoire par cette question. Je ne crois pas que tous les petits détails auxquels nous nous arrêtons nous soient d'une aide appréciable. Voici ma question: pouvez-vous nous donner une idée de la façon dont, selon vous, le coût des instruments aratoires pourrait être réduit? D'après l'expérience que vous avez acquise dans votre sphère d'exploitation, pourriez-vous nous indiquer comment le coût des machines agricoles pourrait être abaissé?

Le PRÉSIDENT: Lequel d'entre vous, messieurs, se soucierait de répondre à cette question?

M. SOUTH: Votre question reviendrait à ceci: on n'a pas fait état d'un facteur quand on s'est efforcé de donner une solution générale au problème de l'augmentation sur toute la ligne du prix des instruments aratoires. Est-ce bien cela?

M. GUNDLOCK: Par comparaison avec la tendance générale de toutes les denrées, biens d'exportation et biens durables.

M. SOUTH: Dans mon propre cas, relativement à la dernière centaine de tracteurs que j'ai vendus, environ 95 avaient été fabriqués hors du Canada. Cela indique, je pense, que la tendance existe.

Pour revenir à la question des pièces de rechange, nous avons importé des filtres pour toutes les marques de tracteurs et les avons vendus environ la moitié du prix des filtres de provenance canadienne. Mais maintenant, le gouvernement nous fait payer droit de douane et taxe de vente sur ces mêmes filtres, de sorte que nous n'en avons plus.

Il en est de même des pièces que vous avez mentionnées. Elles peuvent être ou pourraient être fabriquées pour qu'elles soient adaptables. Il ne manque pas d'endroits hors du pays où nombre de pièces conviennent à des machines de marques diverses. Certaines coûtent beaucoup moins cher; mais ici encore nous sommes bloqués par les restrictions aux importations.

M. DUNLOP: Voulez-vous dire que les pièces de rechange devraient être frappées d'un droit?

M. SOUTH: Avant mon arrivée ici, quelqu'un a dit qu'un tracteur importé de Detroit muni d'une prise de force motrice entrait en franchise.

M. GUNDLOCK: Pas depuis plusieurs années.

M. SOUTH: Aujourd'hui, si vous faites venir une prise de force de Detroit, vous acquittez un droit. Bien que nous soyons censés pratiquer le libre échange dans le cas d'un charriot de ferme en acier acheté aux États-Unis, l'importateur doit acquitter le droit sur cet article; cela ne fait pas de doute.

M. GUNDLOCK: Revenons à la prise de force. Je crois savoir qu'elle était exempte de droit il y a quelques années; mais la franchise est maintenant abolie.

M. SOUTH: La question revient sur le tapis chaque fois que nous essayons d'importer des choses semblables.

M. GUNDLOCK: Je parle d'un article neuf.

M. SOUTH: Pour ce qui est de la prise de force, le même problème se présente chaque fois.

M. GUNDLOCK: Est-elle frappée d'un droit maintenant?

M. SOUTH: Oui.

M. GUNDLOCK: Qui a répondu à la question posée ce matin à cet égard?

M. SYKES: Moi. Je crois qu'il existe une légère divergence d'opinion entre M. South et moi. Je suis de l'avis de M. South en ce qui concerne les filtres et plusieurs autres articles interchangeables. Nous avons parlé d'accumulateurs, de pneus, et ainsi de suite. Je crois que l'une des plus grandes difficultés du concessionnaire d'instruments aratoires réside dans ce que nous appelons d'ordinaire le certificat de l'usager définitif. Il est possible que M. South puisse importer des filtres. Il acquittera un droit. Il les vendra comme articles agricoles. Il obtiendra le certificat de l'usager définitif et un remboursement deux ou trois ans plus tard. J'exagère peut-être un peu; en tout cas, je sais que ce ne sera pas avant six mois.

M. GUNDLOCK: C'est une question d'opinion. La prise de force qui entrait autrefois en franchise est-elle soumise à un droit maintenant, et les pièces de rechange auparavant taxables le sont-elles encore?

M. SOUTH: Je songeais à l'arbre d'entraînement de la prise de force. J'ai pu en importer un bon nombre cette année pour les souffleuses à neige, et ils étaient taxables.

M. GUNDLOCK: C'est une autre question. Nous parlons maintenant des prises de force.

M. SOUTH: Alors j'ai fait erreur. Je parlais d'un arbre de prise de force.

M. HENDERSON: Et les pneus? C'est un article que nous employons tous sur les tracteurs. Leur prix est-il en hausse ou en baisse? Je vais vous citer un fait. Quand j'était en Californie, un type se trouvait à côté de moi sur le gazon et je lui demandai ce qui se passait. «Eh bien, me repondit-il, nous avons appris que *Harvey Firestone* avait fait 20 millions de profit et que nous en aurions une part; nous nous mettons en grève demain.» Ils l'ont fait, et qu'est-il arrivé? Les pneus coûtent plus cher.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 20 du mémoire, vous dites que plusieurs fabricants, entre les mains desquels repose le sort du revendeur, évincent aujourd'hui celui qui ne réussit pas à atteindre un volume suffisant de ventes. Cela arrive-t-il vraiment? Cela se produit-il chez tous les grands fabricants?

M. ALLINSON: Je ne puis que répéter à cet égard ce qu'un certain représentant a dit à une réunion où il s'adressait aux concessionnaires. Il leur dit que le jour était venu où un concessionnaire qui vendrait pour moins de $10,000 d'outillage ne pourrait pas être avantageusement servi par un fabricant et qu'il ne pourrait pas survivre.

M. HORNER (*Acadia*): Mais cela n'est pas encore vraiment arrivé?

M. ALLINSON: Pas que je sache.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 21, vous avez parlé d'essais et de leur institution au Canada. Dans son mémoire, la *Massey-Ferguson* dit que 3 p. 100 de ses ventes étaient affectées aux recherches et essais de l'outillage. On y lit aussi que les épreuves effectuées par le gouvernement de la Saskatchewan lui coûtent de l'argent; le chiffre n'est pas mentionné. On y voit encore qu'elle a contribué à l'essai du Nebraska. Croyez-vous vraiment que, si le gouvernement

canadien instituait un programme d'essais, qu'il ne répéterait pas le travail effectué au Nebraska?

M. SYKES: Oui. Nous avons accepté depuis plusieurs années les essais du Nebraska. Cela ferait double emploi. Peut-être que le Comité recommanderait la tenue d'épreuves. Je crains qu'il ne faille alors faire des essais dans chacune des provinces. Je suis nettement opposé à tant de centres d'essais. Ainsi que je l'ai dit dans le mémoire, j'estime qu'un centre canadien d'épreuves satisferait les usagers, aiderait le concessionnaire à connaître la capacité de sa machine et satisferait tout le monde.

M. HORNER (*Acadia*): Mais ce qui nous inquiète, ce sont les frais. Nous ne voulons pas augmenter le coût des machines; nous voulons au contraire le tenir à un bas niveau. La *Massey-Ferguson* affecte déjà 3 p. 100 du produit de ses ventes à des essais et recherches. Elle prétend que les essais de Nebraska lui coûtent de l'argent, de même que ceux de la Saskatchewan. Le Comité chargé d'étudier ces question devrait-il recommander qu'un autre centre d'essais soit établi? Vous avez dit que cela serait, dans une certaine mesure, une répétition des essais du Nebraska?

M. SYKES: Tenant compte du but que le Comité cherche à atteindre, je répondrai nettement par la négative.

M. CLERMONT: On a demandé ce matin aux témoins s'ils pourraient nous laisser des spécimens de contrats.

M. SYKES: Nous n'en avons qu'un très petit nombre. Voici une formule de contrat de la *Commercial Credit Corporation.*

M. CLERMONT: A la page 7, il est question de concurrence et, à la page 11, de reprises. Cela doit vous placer dans la même sphère que d'autres commerces comme, par exemple, celui de l'appareillage émaillé où la concurrence est grande et les échanges nombreux. Pensez-vous que la situation soit la même partout dans le domaine de la concurrence?

M. SYKES: Je suis de votre avis.

M. HORNER (*Acadia*): Je lis, vers le milieu de la page 18 de votre mémoire:

> Bien qu'il n'y ait pas de région interdite pour le revendeur de machines agricoles, il existe une entente par laquelle son commerce s'exerce dans tel ou tel territoire.

Autrement dit, certains concessionnaires s'entendent sur les territoires où ils exerceront leur commerce. Cette pratique est-elle répandue?

M. SYKES: Les ententes au sujet des territoires?

M. HORNER (*Acadia*): Oui.

M. SYKES: Lorsqu'un revendeur obtient une concession d'une société, j'imagine qu'il est généralement entendu que tel ou tel territoire lui appartient. Je pense que la pratique est très générale. Dans certains cas, il peut cependant y avoir de la confusion.

Le PRÉSIDENT: Qui délimite ce territoire, le concessionnaire ou la société?

M. SOUTH: Bien que la plupart des contrats spécifient un territoire, les limites n'en sont pas nettement définies.

Le PRÉSIDENT: Autrement dit, c'est une définition non écrite de vos limites?

M. SOUTH: Oui.

M. MONTGOMERY: Elles pourraient chevaucher?

M. SYKES: Puis-je fournir un renseignement au Comité? Grâce à un échange de publications, j'ai appris qu'un relevé a été fait aux États-Unis en vue de savoir si les concessionnaires d'instruments aratoires trouveraient leur

affaire dans la présentation à leur gouvernement d'un bill leur accordant des territoires exclusifs. Le résultat de ce relevé indiquait que les concessionnaires étaient en faveur de territoires exclusifs aux États-Unis. Je ne dis pas que le système vaut pour le Canada mais que l'opinion était surtout favorable là-bas.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Korchinski?

M. KORCHINSKI: Je désire revenir sur une question que j'ai vainement tenté d'aborder jusqu'ici.

Les fabricants insistent-ils pour que vous ayez un type particulier de bâtiments, de vitrines, de compartiments d'entreposage, que vous disposiez de tel espace pour ceci et cela, et ainsi de suite, et pour que vous ayez un mécanicien? Exigent-ils cela en général?

M. SOUTH: Aucun fabricant ne l'exige maintenant. Après la guerre, quand les affaires étaient assez avantageuses, les sociétés étaient en mesure de l'exiger, de sorte qu'un bon nombre de locaux ont été aménagés. On m'a donné des idées sur la façon de moderniser mon établissement ou de reconstruire la section des pièces de rechange; mais jamais on n'a exercé de pression pour que je fasse des dépenses qui ne me paraissaient pas justifiées.

M. KORCHINSKI: Je me souviens d'un cas où l'on a demandé au concessionnaire de changer de localité, et cela engageait une dépense qu'il lui fallait récupérer des cultivateurs. Si cette superficie de plancher devait être là pour l'entreposage et l'étalage, elle entraînerait un surcroit de dépenses pour permis et autres choses. Dois-je comprendre que cette ligne de conduite n'est pas générale?

M. SOUTH: Vous dites qu'un fabricant l'a demandé?

M. KORCHINSKI: Tout ce que je sais, c'est qu'il a demandé au concessionnaire de déménager. Sauf erreur, cela faisait partie de la ligne de conduite de la société, et le concessionnaire est allé s'installer à sept milles de là.

M. SOUTH: Je n'ai connaissance d'aucun cas de ce genre.

M. KORCHINSKI: Autrement dit, vous pouvez absoudre les fabricants et dire qu'ils n'ont rien eu à voir à cela. Si de plus grandes vitrines étaient installées, cela regardait le concessionnaire?

M. SOUTH: Aucune pression n'a jamais été exercée sur moi pour que je dépense de l'argent à cette fin.

M. KORCHINSKI: Plusieurs fabricants ont abandonné leurs entrepôts dans certaines localités. Dans un cas que je connais bien, il y avait un centre de distribution à Yorkton, mais il est maintenant établi à Winnipeg. Le coût de l'appel téléphonique qui était de 35c. est maintenant de $1.55; mais cela peut être en fin de compte récupéré des cultivateurs. Les fabricants de machines, pour que leur exploitation commerciale soit plus efficace, ne se sont aucunement préoccupées de l'effet que cela produirait sur les épargnes des cultivateurs.

M. SYKES: Un territoire très proche de nous avait une fois un centre de distribution ou une succursale; sa proximité rendait très facile l'obtention de plusieurs de ces articles dès le lendemain ou dans un délai de quelques jours. La chose est cependant devenue très difficile lorsque la succursale eut fermé ses portes et les concessionnaires d'une vaste région en furent privés. Ils doivent donc commander en novembre leur stock de l'année suivante à cause de ce manque de service, prendre la responsabilité de leurs propres territoires et placer leur propre argent dans les pièces de rechange pour être en mesure de servir leurs clients. Telle est notre opinion sur cette situation que nous jugeons du point de vue des concessionnaires.

M. SOUTHAM: J'ai une autre remarque à faire au sujet de l'évolution qui se produit au sein de l'industrie des machines agricoles et au cours de laquelle

les petits revendeurs doivent céder la place à d'autres plus importants. Selon les témoignages rendus devant le Comité—et il en a même été question aujourd'hui—le nombre des concessionnaires a diminué. Pensez-vous que cette situation aura atteint son point culminant lorsqu'elle sera devenue plus onéreuse pour la clientèle? Je pense à un cultivateur qui est obligé de parcourir 20 ou 30 milles pour effectuer un achat ou faire faire une réparation. Quand pensez-vous que ce point culminant sera atteint, lorsque la distance occasionnera au cultivateur un supplément de frais pour l'achat de ses machines et l'obtention du service? Croyez-vous qu'il soit possible de réduire encore davantage le nombre des concessionnaires? Dans les régions éloignées, nous entendons à cet égard les plaintes des cultivateurs qui doivent aller à 20 ou 30 milles pour se faire servir par la *Massey-Ferguson* ou *Case*.

M. SYKES: La réponse que M. Allinson a faite tantôt à une question laisse entendre que le programme général des fabricants comporte la disparition des concessionnaires les moins importants.

M. SOUTHAM: Tout cela pour dire que je tiens à ce que les cultivateurs ne payent pas plus cher pour faire réparer leurs machines.

M. SYKES: C'est mon avis que les frais du revendeur seront accrus. Il devra avoir dans son établissement une plus grande quantité de pièces de rechange, et cela veut dire que ses frais généraux augmenteront. Son commerce passera d'une petite à une grande entreprise.

M. SOUTHAM: Cela répond à ma question. Il devient alors évident qu'à la longue les cultivateurs paieront davantage. Le client devra payer proportionnellement plus pour faire vivre le concessionnaire.

M. MONTGOMERY: Mais les affaires du concessionnaire ne sont-elles pas basées sur cette marge de 20 p. 100? Peu importe alors qu'il y ait 10 ou 20 concessionnaires.

M. SYKES: C'est bien ce que je voulais dire, que le concessionnaire est plus ou moins lié au prix, et si son prix augmente...

M. SHIELDS: Le volume des ventes doit aussi augmenter.

M. SYKES: Et c'est précisément là qu'un léger escompte sur le volume pourrait lui être de quelque secours.

M. HOWE: Pour faire suite à ces questions relatives à l'importance des revendeurs et au nombre des petits concessionnaires qui ferment leurs portes, nous en connaissons tous de ces derniers qui se font aider par leur femme, mais qui, quand ils prennent de l'importance, doivent engager une aide onéreuse. Cette tendance à devenir de grands concessionnaires est-elle à l'avantage des cultivateurs?

M. SOUTH: A mon avis, oui, en ce sens que le petit concessionnaire qui se fait aider par sa femme ne peut pas donner le service que les agriculteurs exigent aujourd'hui. Il ne peut pas se payer un établissement comportant plusieurs milliers de pièces de rechange et un outillage spécial. En tout cas, pour ce qui est des stocks des pièces, il y a actuellement plus de variété, et j'estime, par conséquent, qu'il est avantageux pour le cultivateur d'avoir un grand concessionnaire.

Une fois le concessionnaire installé dans son commerce, il en fait sa vie; il est fixé. Ainsi que quelqu'un l'a donné à entendre, au Manitoba, il ne pourrait pas quitter les affaires, même s'il le voulait. Ce n'est pas que ce soit très lucratif, mais cela fait certainement mieux l'affaire du cultivateur. Ce point de vue est probablement l'expression d'un certain égoïsme.

M. WEBB: Je me demandais si les sociétés exigeaient une commande minimum pour l'expédition de petites pièces de rechange. Pour un ressort, il est peut-être de 15c.; mais, quand le cultivateur le reçoit, l'article lui revient à $15. La réparation des factures et des colis coûte cher aux fabricants. Vous pourriez

obtenir trois ressorts pour le prix d'expédition d'un seul. Cela est-il vrai d'un grand nombre de petites pièces?

M. ALLINSON: S'il s'agit, par exemple, de petits articles de jardinage, elles veulent une commande minimum de $2. Si votre commande dépasse $2, vous avez tous les frais; mais la valeur minimum d'un colis est de $2. Autant que je sache, cela n'existe pas dans aucune de nos grandes sociétés.

M. BOULANGER (*interprétation*): J'ignore si ma question a déjà été posée, mais qui paye les frais d'expédition du fabricant au concessionnaire?

M. ALLINSON: Le concessionnaire.

M. HOWE: J'ai une autre question au sujet du territoire exclusif dont il a été fait mention pour les États-Unis. Si nous en avions au Canada, croyez-vous que le cultivateur paierait ses instruments aratoires plus cher? Cela réduirait-il la concurrence?

M. CLERMONT: Je propose que le contrat de vente soit imprimé en appendice.

M. HALES: Monsieur le président, je voudrais poser une question.

Le PRÉSIDENT: Un instant. Un autre renseignement a été demandé ce matin. M. South l'a communiqué. Êtes-vous d'avis de faire imprimer le contrat de vente en appendice? Le Comité y consent.

M. HALES: Fait-on largement usage des certificats, monsieur Sykes?

M. SYKES: Oui.

M. HALES: Ai-je bien compris que vous avez dit qu'il faut jusqu'à trois ans pour récupérer votre argent?

M. SYKES: Je ne suis pas allé jusqu'à trois ans; j'ai dit deux.

M. HALES: Votre Association recommanderait alors que nous attirions l'attention du ministère sur ce sujet pour en hâter le retour. Nous serons très heureux d'inscrire cette recommandation dans notre rapport.

M. SOUTH: Je me demande si le renseignement de ce monsieur est exact. Nous avons des certificats pour des machines importées de toute sorte et pour lesquelles nous n'acquittons pas d'avance la taxe ou le droit. Ce n'est que dans des occasions spéciales que le droit a été payé d'avance et que nous en demandons le remboursement à l'égard d'articles particuliers importés peut-être des États-Unis. Mais ne nous trompons pas au sujet des tracteurs importés. Le concessionnaire ou le client ne paye pas cela, mais il déclare sous signature que cela sert à des fins agricoles.

M. MILLIGAN: Vous ne payez pas de droit sur les tracteurs ou machines venant des États-Unis?

M. SOUTH: Le certificat doit prouver qu'ils servent à des fins agricoles.

M. MILLIGAN: Aucun droit n'est alors acquitté?

M. SOUTH: Si nous ne faisons pas usage du certificat, la société portera le droit au compte du concessionnaire.

M. HORNER (*Acadia*): Au sujet des mécaniciens dont il est question à la page 15, sont-ils généralement engagés à l'heure?

M. CHARETTE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Ce temps non spécifié d'une heure par jour entre-t-il en ligne de compte dans les $3 exigés de l'heure?

M. SHIELDS: Les heures sont établies par le fabricant.

M. HORNER (*Acadia*): Payez-vous les mécaniciens pour une journée de huit heures, qu'ils travaillent huit heures ou non?

M. SYKES: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Cela reviendrait à les payer à la semaine ou au mois, non pas réellement à l'heure.

M. SYKES: Ils ne sont pas payés à l'heure.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre proposition; elle consiste en ce que le secrétaire du Comité se mette en relation avec quelques-unes des autres sociétés telles que *J. I. Case, Oliver, Allis-Chalmers* et *Minneapolis-Moline,* pour voir si elles consentiraient à présenter des mémoires au Comité. Je m'inspire en cela des remarques de M. Emmert, vice-président de la *Massey-Ferguson,* qui voudrait que nous entendions autant de fabricants que possible. Je tiendrais particulièrement à voir comparaître ces quatre sociétés. Bien qu'elles puissent fabriquer aux États-Unis, elles ont quand même une agence de vente et un réseau de distribution au Canada. J'estime que le Comité aurait intérêt à entendre leurs opinions quant à leurs frais de distribution ou à leur coût de fabrication.

Le PRÉSIDENT: Si le Comité y consent, je soumettrai la question à la prochaine réunion du sous-comité.

Je suis sûr d'interpréter les sentiments unanimes du Comité en disant à M. Charette, à M. Sykes et aux autres membres de leur Association combien nous leur sommes reconnaissants d'être venus aujourd'hui nous renseigner sur la situation dans laquelle ils se trouvent en tant que concessionnaires.

M. SYKES: Monsieur le président et messieurs, nous tenons à vous dire combien nous avons apprécié votre coopération et que nous avons été heureux de pouvoir siéger au sein du Comité. Nous vous remercions beaucoup.

Le PRÉSIDENT: Nous vous sommes assurément très reconnaissants pour les renseignements que vous nous avez apportés aujourd'hui. Nous ajournerons maintenant jusqu'au vendredi 12 mai, à 9h. et demie du matin, alors que les représentants de l'*International Harvester Company* seront présents.

APPENDICE A

COMMERCIAL CREDIT CORPORATION LIMITED

CONTRAT DE VENTE CONDITIONNELLE

_____ DATE

_____ VENDEUR
DISTRIBUTEUR

_____
VILLE ET PROVINCE DU DISTRIBUTEUR

_____ ACHETEUR
IMPRIMEZ NOM DE L'ACHETEUR

_____
ADRESSE DE L'ACHETEUR, VILLE ET PROVINCE

LE VENDEUR CI-HAUT NOMMÉ VEND ET LE SOUSSIGNÉ ACHÈTE AUX TERMES ET CONDITIONS SUIVANTS ET AUX TERMES ET CONDITIONS STIPULÉS AU VERSO DE CE CONTRAT QUI SONT INCORPORÉS DANS LES PRÉSENTES PAR RENVOI ET EN FONT PARTIE INTÉGRALE, LA PROPRIÉTÉ PERSONNELLE SUIVANTE DANS SON ÉTAT ACTUEL, DONT L'ACHETEUR RECONNAIT L'ACCEPTATION ET LA LIVRAISON.

ANNEE	N OU U	MARQUE ET TYPE ←(INDIQUEZ NEUF (N) OU USAGE (U))	MODELE	NO. DE SERIE	PRIX DE VENTES AU COMPTANT	
				TAXE DE VENTE		

LISTE DE PAIEMENTS DE SAISON*

$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__
$_____ LE _____ 19__

*SERVEZ-VOUS DES ESPACES A, B ET C CI-DESSOUS POUR LISTE DES PAIEMENTS EGAUX MENSUELS.

TOTAL DU PRIX DE VENTE AU COMPTANT (TAXE Y INCLUS)	
PAIEMENT IMMEDIAT $_____	
ECHANGE $_____	
DECRIVEZ L'ECHANGE	
TOTAL DE PAIEMENT IMMEDIAT	
SOLDE DU COMPTANT IMPAYE	
HONORAIRE DOCUMENTAIRE	2 00
HONORAIRE D'ENQUETE	2 00
CHARGE DE FINANCEMENT	
SOLDE TOTAL A TERMES DE $	

DOIT S'ACCORDER AVEC LES PAIEMENTS TOTAUX.

L'ACHETEUR PROMET DE PAYER À L'ORDRE DU VENDEUR LE SOLDE TOTAL A TERMES DE $ TEL QU'INDIQUÉ DANS LA LISTE CI-HAUTE, OU PAR _____ (A) VERSEMENTS ÉGAUX MENSUELS DE $_____ (B) CHACUN, EXCEPTÉ LE VERSEMENT FINAL QUI DEVRA ETRE LE MONTANT ALORS DÛ, COMMENÇANT LE _____ (C) 19__, ET LE MÊME JOUR DE CHAQUE MOIS SUCCESSIF JUSQU'AU PAIEMENT COMPLÈT. APRÈS ÉCHÉANCE, TOUS LES VERSEMENTS PORTENT INTÉRETS AU TAUX LE PLUS HAUT LÉGAL SELON LE CONTRÂT.

L'ACHETEUR RECONNAIT AVOIR RECU UNE COPIE EXÉCUTÉE DE CE CONTRÂT. EXÉCUTÉ EN QUADRUPLICATA AU JOUR ET DANS L'ANNÉE PREMIÈREMENT ÉCRIT CI-HAUT.

DATE DE LIVRAISON DE LA PROPRIETE → [ ]

ACCEPTÉ PAR: —— SIGNEZ À L'ENCRE ——

X_____ (SCEAU)
DISTRIBUTEUR PROPRIÉTAIRE, ASSOCIÉ OU FONCTIONNAIRE

X_____ (SCEAU)
SIGNATURE DE L'ACHETEUR

TÉMOIGNÉ PAR:

_____
TÉMOIN

_____
TÉMOIN

DISTRIBUTEUR: TRANSPORT COMPLET AU VERSO

ORIGINAL
CETTE COPIE DOIT ÊTRE ENVOYÉE À LA C.C.C.,

C-1501 (QUÉBEC FRANÇAIS)

CONDITIONS

IL EST COMPRIS ET ENTENDU QUE TOUS LES VERSEMENTS DE L'ACHETEUR SERONT FAITS AU BUREAU DE LA COMMERCIAL CREDIT CORPORATION LIMITED, CI-APRÈS DÉSIGNÉE.

L'ACHETEUR CONVIENT: QUE LE TITRE, LA POSSESSION ET LE DROIT DE PROPRIÉTÉ DESDITS BIENS NE SERONT PAS TRANSMIS À L'ACHETEUR TANT QUE LES SOMMES DUES EN VERTU DU PRÉSENT CONTRAT NE SERONT PAS PLEINEMENT PAYÉES EN NUMÉRAIRE, Y COMPRIS LE PAIEMENT DE TOUT BILLET, BILLET DE RENOUVELLEMENT, DE FRAIS DE JUGEMENT OBTENU, ET DE TOUS MONTANTS CONVENABLEMENT PAYÉS PAR LE VENDEUR POUR OBTENIR POSSESSION DE LADITE PROPRIÉTÉ; QUE NULS TRANSFERTS, EXTENSION OU TRANSPORT DU PRÉSENT CONTRAT OU DE TOUT INTÉRÊT Y ATTACHÉ, OU PERTE, DOMMAGE, DÉGÂT OU DESTRUCTION DE LADITE PROPRIÉTÉ NE DÉGAGERONT L'ACHETEUR DES OBLIGATIONS CONTRACTÉES: DE MAINTENIR LADITE PROPRIÉTÉ EXEMPTE DE TOUTES TAXES, PRIVILÈGES ET CHARGES; DE NE PAS CACHER LA PROPRIÉTÉ OU DE LA FAIRE SORTIR DE LA PROVINCE OÙ ELLE SE TROUVE À LA DATE CI-DESSUS INDIQUÉE, NI DE TRANSFÉRER QUELQUE INTÉRÊT EN ICELLE OU DANS LE PRÉSENT CONTRAT SANS LE CONSENTEMENT ÉCRIT DU VENDEUR OU DES MANDATAIRES; D'ACQUITTER TOUS LES FRAIS DE CHANGE SUR LES PAIEMENTS, ET TOUS LES DROITS D'ENREGISTREMENT, D'INSCRIPTION ET D'ACQUITTEMENT QUI S'Y RAPPORTENT; DE PAYER, EN CAS DE DÉFAUT, UN DROIT RAISONNABLE DE PERCEPTION OU DE DÉFAUT À TITRE DE REMBOURSEMENT AU VENDEUR OU AUX MANDATAIRES POUR DÉPENSES À EUX CAUSÉES À CET ÉGARD; QUE LE CESSIONNAIRE DU VENDEUR ENTRERA EN POSSESSION DE TOUS LES DROITS DU VENDEUR.

LE TEMPS EST DE L'ESSENCE DU PRÉSENT CONTRAT. SI L'ACHETEUR MANQUE DE SE CONFORMER À QUELQU'UNE DES CONDITIONS CI-CONTRE, OU SI LE VENDEUR JUGE QU'IL EST DANS L'INSÉCURITÉ OU QUE LA PROPRIÉTÉ EST EN DANGER DE MÉSUSAGE OU DE CONFISCATION (DONT LE VENDEUR SERA SEUL JUGE), OU SI UN PROCÈS EN FAILLITE, SÉQUESTRE OU INSOLVABILITÉ, OU POUR ACCOMMODEMENT OU PROROGATION DE DETTES OU AUTRES OBLIGATIONS ÉTAIT INTENTÉ PAR OU CONTRE L'ACHETEUR OU LADITE PROPRIÉTÉ, LE PLEIN MONTANT ALORS IMPAYÉ DEVIENDRA IMMÉDIATEMENT DÛ ET PAYABLE SANS AVIS, ET LE VENDEUR, OU SON MANDATAIRE OU AGENT OU TOUT HUISSIER OU TOUS GENS DE JUSTICE PEUVENT: (1) PERCEVOIR LEDIT MONTANT PAR POURSUITE OU AUTREMENT, OU (2) REPRENDRE POSSESSION DE LADITE PROPRIÉTÉ AVEC OU SANS PROCÈS, ET À CETTE FIN PEUT ENTRER DANS TOUS LOCAUX OÙ LADITE PROPRIÉTÉ PEUT SE TROUVER ET L'Y ENLEVER, ET CONCURREMMENT AVEC TOUTE POURSUITE POUR LEDIT SOLDE IMPAYÉ PEUT, SOUS LE RÉGIME DE LA LOI Y APPLICABLE, VENDRE LADITE PROPRIÉTÉ À UNE VENTE PUBLIQUE OU PRIVÉE, SANS AVIS À L'ACHETEUR ET LADITE PROPRIÉTÉ ÉTANT OU N'ÉTANT PAS AU LIEU DE LA VENTE, À LAQUELLE VENTE LE VENDEUR PEUT METTRE UNE ENCHÈRE, ET APPLIQUER LE PRODUIT DE LADITE VENTE, APRÈS DÉDUCTION DE TOUTES DÉPENSES RAISONNABLES ET FRAIS D'OBTENTION ET DE GARDE DE LADITE PROPRIÉTÉ ET DE LADITE VENTE, Y COMPRIS LES HONORAIRES RAISONNABLES DE L'AVOCAT, AU MONTANT IMPAYÉ CI-CONTRE ET TOUT SURPLUS SERA VERSÉ À L'ACHETEUR ET TOUT MANQUE SERA PAYÉ PAR L'ACHETEUR, Y COMPRIS TOUS HONORAIRES RAISONNABLES D'AVOCAT ET FRAIS DE COURS NÉCESSITÉS POUR LA RÉCUPÉRATION DUDIT MANQUE.

IL N'Y A PAS DE REPRÉSENTATIONS, GARANTIES, ENTENTES SUBSIDIAIRES OU CONDITIONS EXPRESSES OU TACITES STATUTAIRES OU AUTRES RELATIVEMENT À LA PROPRIÉTÉ OU AU PRÉSENT CONTRAT OU LÉSANT LES DROITS DES PARTIES, AUTRES QUE CELLES QUI SONT SPÉCIFIÉES DANS LE PRÉSENT CONTRAT.

L'ACHETEUR RENONCE À L'AVIS DE TRANSPORT DU PRÉSENT CONTRAT ET DU TITRE DE LADITE PROPRIÉTÉ. LE PRÉSENT CONTRAT REMPLACE TOUS AUTRES CONTRATS OU ORDRES EXÉCUTÉS ANTÉRIEUREMENT À LA DATE CI-INDIQUÉE.

PARTOUT OÙ LE MOT "PROPRIÉTÉ" EST EMPLOYÉ DANS LEDIT CONTRAT, IL DOIT COMPRENDRE LA PROPRIÉTÉ DÉCRITE EN ENTIER AVEC TOUS DISPOSITIFS, OUTILLAGE, ACCESSOIRES ET PIÈCES Y ATTACHÉS OU APPLIQUÉS.

LA PRÉSENTE CONVENTION CONSTITUE TOUT LE CONTRAT ENTRE LES PARTIES; IL DOIT LIER LES PARTIES ET ÊTRE MIS EN VIGUEUR AU PROFIT DES PARTIES ET DE LEURS HÉRITIERS, EXÉCUTEURS, ADMINISTRATEURS ET SUCCESSEURS RESPECTIFS ET, SOUS RÉSERVE DE CE QUI PRÉCÈDE, DE LEURS MANDATAIRES RESPECTIFS. TOUTE DISPOSITION DU PRÉSENT CONTRAT INTERDITE PAR LA LOI DE TOUTE PROVINCE SERA, QUANT À LADITE PROVINCE, INAPPLICABLE DANS LA MESURE DE CETTE INTERDICTION, SANS QUE SOIENT INVALIDÉES LES AUTRES DISPOSITIONS DU CONTRAT.

Transport

DOIT ETRE SIGNE PAR LE VENDEUR

POUR VALEUR REÇUE, NOUS, PAR LES PRÉSENTES, VENDONS, TRANSPORTONS ET TRANSFÉRONS À LA COMMERCIAL CREDIT CORPORATION LIMITED, SES SUCCESSEURS ET CESSIONNAIRES, CE CONTRAT, SON CONTENU, ET TOUT DROIT, TITRE ET INTÉRÊT DANS LA PROPRIÉTÉ Y DÉSIGNÉE, AINSI QUE TOUS LES DROITS ET REMÈDES S'Y RAPPORTANT, Y INCLUS LE DROIT DE PERCEVOIR TOUS LES VERSEMENTS DÛS SOUS ICELUI ET DE FAIRE, AU NOM DU CESSIONNAIRE OU À NOTRE NOM, TOUTES PROCÉDURES, LÉGALES OU AUTREMENT, QUE NOUS POURRIONS FAIRE, SANS CE TRANSPORT; ET NOUS GARANTISSONS QUE CE CONTRAT EST AUTHENTIQUE, ET EXÉCUTOIRE ET QU'IL EST LE SEUL CONTRAT EXÉCUTÉ À L'ÉGARD DE LA PROPRIÉTÉ Y DÉSIGNÉE; QUE TOUTES LES DÉCLARATIONS QUI Y SONT CONTENUES SONT VRAIES; ET QUE LA PROPRIÉTÉ A ÉTÉ LIVRÉE À ET ACCEPTÉE PAR L'ACHETEUR.

EN CAS DE DÉFAUT DE LA PART DE L'ACHETEUR À L'ÉGARD DE LA PONCTUALITÉ DES PAIEMENTS OU DE LA DÉCHARGE DES OBLIGATIONS SOUS ICELUI, NOUS ACHÈTERONS, SAUF TEL QUE POURVU CI-APRÈS, SUR DEMANDE, TOUT DROIT PROPRIÉTAIRE DU CESSIONNAIRE DANS LA PROPRIÉTÉ DÉSIGNÉE DANS CE CONTRAT, DANS SA SITUATION ET SA CONDITION D'ALORS ET NOUS EN PAYERONS AU CESSIONNAIRE LE SOLDE IMPAYÉ DÛ SOUS ICELUI, PLUS LES FRAIS DE REPOSSESSION ET DE PERCEPTION, S'IL Y EN AIENT, Y INCLUS LES HONORAIRES DU PROCUREUR LÉGAL. SUR DÉFAUT DE NOTRE PART DE CE PAYER, SUR DEMANDE, LE CESSIONNAIRE POURRA VENDRE LA PROPRIÉTÉ DÉSIGNÉE DANS CE CONTRAT À UNE VENTE PUBLIQUE OU PRIVÉE, SANS OU AVEC AVIS, ET NOUS SERONS RESPONSABLES ENVERS LE CESSIONNAIRE POUR TOUTE SOMME DIFFÉRENTE ET INSUFFISANTE ENTRE LE SOLDE IMPAYÉ PLUS LES DITS FRAIS, ET LE MONTANT NET AINSI PERÇU, APRÈS LA DÉDUCTION DES DÉPENS DE LA VENTE. NOUS NE SERONS PAS OBLIGÉS, TOUTEFOIS, DE RACHETER LA PROPRIÉTÉ OU DE PAYER TOUT SOLDE IMPAYÉ OU DÉFICIENCE SOUS CE CONTRAT, OU AUTREMENT, AU CAS OÙ TOUTE LA PROPRIÉTÉ SOIT TRANSFORMÉE OU COMPLÈTEMENT DÉTRUITE PAR DES CAUSES TOUTES AUTRES QUE L'USAGE QU'ON PEUT EN FAIRE OU SI LES LIEUX OÙ ELLE EST SITUÉE NOUS SOIENT INCONNUS, AINSI QU'AU CESSIONNAIRE, AU CAS OÙ UNE PARTIE, MAIS NON PAS TOUTE LA PROPRIÉTÉ, SOIT TRANSFORMÉE OU COMPLÈTEMENT DÉTRUITE PAR DES CAUSES AUTRES QUE SON USAGE, OU QUE LES LIEUX OÙ ELLE EST SITUÉE NOUS SOIENT INCONNUS, AINSI QU'AU CESSIONNAIRE, NOUS ACHÈTERONS, SUR DEMANDE, LE DROIT PROPRIÉTAIRE DU CESSIONNAIRE DANS LE RESTE DE LA PROPRIÉTÉ DANS SA SITUATION ET SA CONDITION D'ALORS, ET NOUS EN PAYERONS LA PARTIE IMPAYÉE DU SOLDE PLUS LES DITS FRAIS, COMME LE PRIX TOTAL, AU COMPTANT, DU RESTE DE LA PROPRIÉTÉ PROPORTIONNELLEMENT AU PRIX TOTAL, AU COMPTANT, DE TOUTE LA PROPRIÉTÉ. NOUS CONVENONS À CE QUE LE CESSIONNAIRE PUISSE EXAMINER NOS LIVRES ET NOS DOSSIERS QUI SE RAPPORTENT AUX CONTRATS QUI LUI SOIENT TRANSFÉRÉS ET NOUS CONSENTONS À CE QUE LE CESSIONNAIRE, SANS NOUS DONNER AVIS ET SANS NOUS DÉCHARGER DE NOTRE RESPONSABILITÉ, LIBÈRE TOUT DROIT CONTRE LE VENDEUR ET LUI ACCORDE DES PROLONGATIONS RELATIVES AUX TERMES DES PAIEMENTS, ET NOUS RENONÇONS À LA PRÉSENTATION ET À LA DEMANDE DE PAIEMENT, AINSI QU'AU PROTÊT ET À L'AVIS DE PROTÊT. NOUS N'AURONS AUCUNE AUTORITÉ SANS LE CONSENTEMENT ÉCRIT ET PRÉALABLE DU CESSIONNAIRE, D'ACCEPTER TOUTE PERCEPTION D'ARGENT ET/OU DE REPRENDRE POSSESSION, ET/OU DE CONSENTIR À LA REMISE DE LA PROPRIÉTÉ, ET/OU DE MODIFIER LES TERMES DU CONTRAT.

SIGNÉ ET SCELLÉ CE ..... JOUR DE ....., 19 .....

VENDEUR

..... (SCEAU)

(DISTRIBUTEUR SIGNE ICI) SIGNÉ ICI

..... (SCEAU)

(PROPRIÉTAIRE, OFFICIER OU MEMBRE DE SOCIÉTÉ)

APPENDICE B

CONTRAT DE VENTE CONDITIONNELLE

N° _____ Année 19_____,

CONTRAT conclu ce_____ e jour de_____19_____, entre_____
(Nom du vendeur)

de_____, comté de_____, province de_____

(ci-après dénommé le vendeur) et_____de_____
(Nom de l'acheteur)

du comté de_____, province de_____.

Par les présentes, le vendeur convient de vendre et l'acheteur convient d'acheter les articles ci-après décrits, le tout conformément aux dispositions ci-après énoncées.

QTÉ	NEUF ou USAGÉ	DESCRIPTION	N° DE SÉRIE
ÉCHANGE			

DÉTAIL DE LA VENTE

Prix au comptant - - - - -	$
Taxes de vente - - - - -	$
Transport et manutention - -	$ _____
Prix total au comptant - - -	$
Payé en acompte	$
Echange	$
Total en ac. et échange - - -	$ _____
Balance différée - - - - -	$
Frais de financement ou de paiement différé - - -	$
Frais d'assurance - - - - -	$ x x x x
Frais d'enregistrement - - -	$
Autres frais (précisez) - - -	$
Balance totale des paiements différés - - - - - -	$ _____
*Prix d'ensemble du paiement différé - - - - - -	$

Lesdits paiements différés ou le total différé sont payables au bureau du vendeur ou son cessionnaire, suivant le cas, en versements mensuels successifs et égaux de $_____le même jour de chaque mois commençant le_____ e jour de_____19_____, sauf_____

et/ou par versements (autre que mensuels et égaux) suivant le tableau ci-après. Ces versements différés, après échéance, porteront intérêt au taux de 12% l'an jusqu'à leur règlement.

Tableau de versements (autres que des versements mensuels égaux)

Date d'échéance	Montant	Date d'échéance	Montant	Date d'échéance	Montant	Date d'échéance	Montant
1_____	_____	4_____	_____	7_____	_____	10_____	_____
2_____	_____	5_____	_____	8_____	_____	11_____	_____
3_____	_____	6_____	_____	9_____	_____	12_____	_____

1. L'ACHETEUR CONVIENT QUE LES CONDITIONS DE VENTE SUIVANTES AINSI QUE LES CONDITIONS ET GARANTIES FIGURANT AU VERSO DES PRÉSENTES, FONT PARTIE DU PRÉSENT CONTRAT.
2. L'acheteur convient que les articles qui font le sujet de ce contrat demeuront la propriété du vendeur jusqu'à ce que le prix d'achat total et toute dette en vertu des présentes aient été intégralement payés en argent, et que les dits articles seront retenus et employés aux risques et aux frais de l'acheteur en ce qui concerne les pertes ou dommages et taxes et frais de toutes sortes et, au cas où l'acheteur ne paie pas les dits taxes et frais, le vendeur pourra les acquitter et en ajouter le montant à celui dû au vendeur.
3. Lorsque des marchandises font partie du prix d'achat payé par l'acheteur, ce dernier garantit au vendeur qu'elles sont libres de tout charge.

(CLAUSES ET CONDITIONS—voir suite au verso)

EN FOI DE QUOI, les parties confirment ci-dessous leur accord aux mêmes jour et année que ci-dessus.

_____ _____
(Témoin de la signature de l'acheteur) (Signature de l'acheteur)

Bureau de poste_____
(Indiquer aussi section, rang, canton et comté)

_____ _____
(Témoin de la signature du vendeur) (Signature du vendeur)

Bureau de poste_____

*En Alberta seulement, additionnez le prix total au comptant, les frais de financement, d'enregistrement et autres pour déterminer le prix total différé.

MF 1330F (1-60) POUR EMPLOI DANS TOUTES LES PROVINCES DU CANADA

CLAUSES ET CONDITIONS (suite)

4. Il est en outre convenu qu'en cas de défaut de paiement de n'importe lequel desdits versements à son échéance ou à défaut de paiement des taxes ou frais sur les susdits articles, ou si lesdits articles sont mal utilisés ou utilisés à des fins illégales ou font l'objet d'une saisie, ou si l'acheteur vend les dits articles, tente de les vendre ou en fait vente simulée, ou les enlève ou fait des démarches pour les enlever du comté ou du district d'enregistrement où l'acheteur réside ou résidait lors de l'achat desdits articles (ou du district d'enregistrement où lesdits articles sont livrés, s'ils sont livrés ailleurs que dans le district d'enrigistrement dans lequel l'acheteur réside ou résidait lors dudit achat), ou si à tout moment, le vendeur estime insuffisantes les garanties présentées par l'acheteur, ou si l'acheteur ou ses biens viennent à être impliqués dans toute procédure en faillite ou liquidation, ou une cession de biens, alors et en n'importe lequel de ces cas, la balance entière du prix d'achat deviendra, au gré du vendeur, immédiatement exigible et payable et, en plus de tout autre moyen légal ou donné ci-après, le vendeur pourra reprendre possession desdits articles où qu'ils se trouvent, et les vendre aux enchères ou en particulier (avec ou sans avis) à tous prix et conditions que le vendeur estime raisonnables à son gré, avec droit au vendeur de faire une offre à toute telle vente aux enchères, d'acquitter tous les frais en résultant, y compris les réparations et remplacements, les taxes et frais de saisie et de vente, et en imputer au prix d'achat le produit de telle vente net après déduction desdits frais et taxes, et en compensation de l'utilisation desdits articles et de la réduction correspondante de leur valeur marchande et, à titre de dommages et intérêts, et non de pénalité, le vendeur pourra en tout temps retenir tous les paiements en acompte sur le prix d'achat.

5. Une vente telle que prévue à la clause 4 n'affectera en rien le droit d'action du vendeur ni l'obligation de l'acheteur pour toute balance non payée y compris les réparations et remplacements. Le vendeur ne perdra pas son droit de reprendre possession et de revendre les dits articles, s'il prend des procédures légales pour le prix d'achat ou sur toute garantie. Si le vendeur accepte des garanties supplémentaires, ou s'il fait enregistrer un jugement pour la balance du prix d'achat, il ne renonce pas par cela au titre qui lui est réservé jusqu'au paiement complet en argent du prix d'achat.

6. L'acheteur renonce à toute réclamation pour dommages pouvant résulter de la reprise, l'enlèvement, l'entreposage, la réparation, la remise en état ou la revente desdits articles.

7. L'acheteur consent à la cession de ce contrat par le vendeur et il convient également que la vente, l'escompte, le nantissement, la mise en hypothèque ou le transport de ce contrat ou de tout intérêt s'y rapportant, ne le dégagera en aucun cas de ses obligations en vertu de ce contrat; et celui à qui le contrat a été cédé aura les mêmes droits que le vendeur nommé ci-dessus, et l'acheteur renonce à l'avis de transport du contrat.

8. Lorsque ce contrat est signé par plus d'une personne, les co-signataires sont liés solidairement.

9. Le mot "article" où qu'il soit employé dans ce contrat, comprend tout matériel, accessoires, er réparations effectuées sur les articles par l'acheteur.

10. Le vendeur ne sera pas responsable envers l'acheteur du défaut d'exécution de la commande lorsque ledit défaut résulte d'un cas de force majeure, incendie ou autre événement, grève, émeute, entrave à l'obtention de matériaux ou de transport, demandes excédant la capacité de production, ou de tout autre cause qui échappe au contrôle raisonnable du vendeur.

11. Ce contrat lie et profite aux héritiers, exécuteurs testamentaires, administrateurs et ayants droit des parties aux présentes. Si une loi rend nulle une disposition de ce contrat, la nullité ne frappera pas les autres dispositions du contrat, ni aucune disposition du contrat hors de la province où ladite loi s'applique.

12. L'acheteur reconnait avoir reçu une copie de ce contrat, et il convient que le présent texte renferme le contrat entier et qu'il n'existe pas de représentations, garanties ou conditions autres que celles énoncées aux présentes, à l'exception des garanties en effet à la date de ce contrat en vertu de, selon le cas, The Farm Machinery Act, R.S. Alberta 1942, ch. 222 tel qu'amendé, The Farm Implement Act, R.S. Manitoba 1954, ch. 83 tel qu'amendé, ou The Agricultural Machinery Act, R.S. Saskatchewan 1958, ch. 91 tel qu'amendé.

GARANTIE

Les articles neufs sont couverts par la garantie ci-après énoncée, laquelle tient lieu de et exclut toutes autres garanties exprimées ou implicites, et ni le vendeur ni le fabricant n'assument ou autorisent aucune personne à les engager à aucune autre garantie.

Le vendeur remplacera gratuitement toute pièce neuve et non-usagée qui se trouve défectueuse en matériel ou fabrication, à condition que la pièce lui soit retournée, port payé, et que sur verification il soit satisfait que la pièce et la machine ou l'accessoire dont elle fait partie aient été utilisées de façon normale et pour les fins prévues et que le défaut se soit révélé en-dedans des délais suivants: dans le cas d'appareils ayant servi uniquement à des fins agricoles ou de ferme, les six mois (calendrier) de la date de livraison à l'acheteur; dans le cas d'appareils ayant servi à des fins industrielles, de construction, ou à d'autres fins non-agricoles, les trois mois (calendrier) de la date de livraison à l'acheteur. IL EST EXPRESSÉMENT CONVENU QUE LA CONVENTION DE GARANTIE CI-DESSUS S'APPLIQUE EXCLUSIVEMENT AUX ARTICLES NEUFS ET NON USAGÉS, ET QU'AUCUNE GARANTIE QUELCONQUE N'EXISTE EN CE QUI CONCERNE LES ARTICLES USAGÉS.

CESSION PAR LE VENDEUR

Le vendeur cède et transfert par les présentes à Massey-Ferguson Limited, ses successeurs ou ayants-droit, tous les droits, titre et intérêts du vendeur en vertu de ce contrat, et toute somme due maintenant ou ultérieurement, ainsi que tout droit de propriété dans les articles décrits au recto des présentes, y compris tout droit de saisie, de reprise, d'enlèvement et de vente.

En témoin ce_____ e jour de_____ 19_____

_____ _____

(signature du témoin) (signature du vendeur)

GARANTIE ET INDEMNISATION

Pour valeur reçue et, en considération de l'attribution du billet et de ce contrat au crédit du vendeur sur la dette de ce dernier envers Massey-Ferguson Limited, le vendeur garantit à Massey-Ferguson Limited, ses successeurs, ayants-droit ou rétrocessionnaires, les droits et paiements cédés, y compris tous versements, et, de plus, le vendeur s'engage à indemniser Massey-Ferguson Limited et à la tenir indemne de toute perte résultant de la transaction en rapport avec la vente au dit acheteur des articles décrits au recto des présentes, ainsi que la cession dudit contrat par le vendeur à Massey-Ferguson Limited. Massey-Ferguson Limited pourra accorder à l'acheteur des délais pour l'ecécution de ses obligations, ou prolonger le terme du contrat ou en faire le renouvellement, le tout sans avis au vendeur, et celui-ci convient que cette garantie et indemnisation restera en vigueur et portera sur les dits obligations et contrat ainsi modifiés ou renouvelés.

En témoin ce_____ e jour de_____ 19_____

_____ _____

(signature du témoin) (signature du vendeur)

ATTESTATION SOUS SERMENT (Alberta seulement)

Province d'Alberta

Je _____ **de** _____ **, province d'Alberta, fais serment et atteste ce qui suit:**
(Nom du vendeur)

1. **Que le contrat de vente conditionnelle énonce vraiment l'accord conclu entre l'acheteur et le vendeur y désignés.**
2. **Que ledit accord a été conclu de bonne foi et non aux fins de protéger les biens y mentionnés contre les créditeurs de l'acheteur ou dépositaire.**

Déclaré sous serment devant moi à

Province d'Alberta, ce _____ **e jour de** _____ **19**___**.** _____
(signature ordinaire du vendeur)

_____
Commissaire, etc.

APPENDICE C

C. Rachat de pièces de rechange par la société

1. Une fois par année, aussitôt que possible après le 31 octobre, la société rachètera les stocks de pièces inutilisées ou à lent écoulement, sous réserve des conditions suivantes:

a) Le volume de pièces que la société rachètera est limité à six pour cent (6 p. 100) de la valeur des achats nets de pièces effectués au cours de l'année terminée le 31 octobre. Toutefois, toutes ces pièces doivent figurer dans la nomenclature de prix des pièces que publie la société et qui est en vigueur le 31 octobre.

b) Les pièces achetées sur commande de stock de base ne seront rachetées par la société qu'un an après la date de livraison.

c) Le prix payé par la société sera le prix facturé au concessionnaire figurant dans la nomenclature de prix des pièces de la société en vigueur le 31 octobre, diminué de cinquante pour cent (50 p. 100) pour compenser les escomptes de commandes de stock, les escomptes au comptant, les bonis sur le volume, les avances sur les prix etc., et pour combler les dépenses de manutention de la société.

d) Les pièces de rechange rachetées par la société lui seront expédiées frais de transport payés d'avance.

e) Le prix d'achat net de ces pièces servira à l'extinction de la dette en cours ou sera payé comptant, au gré de la société.

APPENDICE D

EXPOSÉ PRÉPARÉ PAR LE BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE POUR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION RELATIVEMENT AUX SUJETS SUIVANTS:

1. Nombres indices des prix des produits et services utilisés par les agriculteurs.
2. Indice des prix des machines agricoles.

NOMBRES INDICES DES PRIX DES PRODUITS ET SERVICES UTILISÉS PAR LES AGRICULTEURS

Méthodes de compilation et sources des données

L'indice des prix des produits et des services utilisés par les agriculteurs vise à mesurer au cours du temps le changement proportionnel du coût d'achat d'un ensemble de biens et de services constants ou équivalents représentant les produits et services utilisés par les familles agricoles du Canada aux fins d'exploitation de leurs fermes et pour vivre. C'est un indice des «prix» qui représente les prix courants sous forme de pourcentages de 1935 à 1949. L'ensemble de biens et services compris dans l'indice était d'abord fondé sur les achats consignés au cours d'un relevé national des agriculteurs canadiens en 1938; mais il a été modifié au cours des ans par l'introduction d'articles ayant depuis lors pris de l'importance dans la production et la vie agricole.

L'indice général des prix des produits et services utilisés par les agriculteurs se compose de quatre groupes principaux:

1—Outillage et matériel
2—Taxes et taux d'intérêt
3—Taux de rémunération agricole
4—Vie de la famille agricole

Pour chaque groupe, des indices distincts sont préparés pour l'Est et l'Ouest du pays, et ces indices pour l'Est et l'Ouest sont réunis en des indices «nationaux» pour chaque groupe. Les indices de groupes sont aussi réunis en indices «généraux» pour les deux régions et pour l'ensemble du Canada.

Les articles composant l'ensemble de biens et de services sont ceux qu'utilise la famille agricole pour vivre et pour les travaux agricoles pouvant être évalués et identifiés quant à la qualité et à la quantité au cours d'une période. La liste des articles est considérable, allant en dimensions et importance d'une hache à une moissonneuse-batteuse, dans le secteur de la production, et d'une serviette de bain à une machine à coudre, dans le secteur des articles de ménage rural. La ilste comporte les prix de plus de 450 articles.

Chacun des articles de l'indice comporte une cote représentant son importance relative dans les frais d'exploitation et de vie familiale au cours de la période de base de 1938. La cote d'un article est une mesure de l'influence exercée par la fluctuation du prix de cet article sur les mouvements de l'indice. Les cotes de l'indice étaient fondées à l'origine sur le relevé national de 1692 familles agricoles effectué en 1938; mais certaines modifications ont été apportées aux cotes de 1942 et de 1948. Les cotes de matériaux de construction, de moteurs, de provende, de semence et d'articles de quincaillerie ont été obtenues par un petit relevé de cultivateurs effectué en 1942. En 1948, des revisions ont été effectuées d'articles et de cotes figurant dans les groupes des salaires, engrais et instruments aratoires; elles étaient fondées sur des relevés de taux de salaires et des rapports de distributeurs et de fabricants.

Les prix utilisés dans l'index sont les prix de détail, soit ceux que payent réellement les cultivateurs pour les biens et services qu'ils utilisent. Les indices sont publiés trois fois l'an, en janvier, avril et août; la plupart des articles indiquent donc le prix coté le premier jour d'affaires de ces mois. Font exception à ces trois relevés annuels des prix les épiceries, viandes et aliments du bétail dont les prix sont cotés mensuellement, ainsi que les taxes et les taux d'intérêt dont la cote est annuelle. Les taux de rémunération sont fournis au moyen de relevés effectués par des observateurs de récoltes qui font rapport à la Division de l'agriculture du Bureau fédéral de la statistique, les salaires moyens de la main-d'œuvre masculine portant mention «avec pension» et «sans pension». Les taux d'intérêt hypothécaire et les taxes sont puisés à la même source. Les prix des instruments et machines agricoles proviennent des fabricants d'instruments aratoires qui approvisionnent en grande partie le marché de la ferme. Les prix des graines de semence et de la ficelle d'engerbage sont communiqués par des firmes importantes ou des groupements qui vendent ces articles. Les prix d'un grand nombre de vêtements, d'outillage ménager et d'articles divers proviennent des catalogues de magasins de vente par correspondance. Tous les autres articles qui ne sont pas mentionnés ci-dessus sont cotés à des débouchés de détail choisis desservant des collectivités rurales.

Pour faire le calcul de l'indice, la quantité de chaque article constituant l'ensemble est multipliée par le prix courant de l'article, et la somme des prix de ces articles donne le coût de l'ensemble pour la période courante. De même, le coût de l'ensemble pendant la période de base (1935-1939) est établi au moyen des prix moyens des articles pendant cette période. Le coût d'ensemble pour la période courante est alors exprimé en pourcentage du coût d'ensemble de la période des prix de base. Le pourcentage qui en résulte est l'indice. Divers groupes d'articles de l'indice constituent des ensembles secondaires pour chacun desquels des indices sont calculés par la méthode décrite. Les indices de ces sous-groupes sont appelés sous-indices.

Indice des prix des machines agricoles

L'indice des prix des machines agricoles est un sous-indice du groupe outillage et matériel de l'indice des produits et services utilisés par les cultivateurs.

L'indice contient un choix de machines et d'outillage utilisés par les cultivateurs canadiens basé principalement sur un relevé de 1,692 fermes effectué en 1938, mais remis à jour en 1948 pour que les cotes soient plus étroitement adaptées aux conditions d'après-guerre. Les articles sont appréciés pour représenter l'importance relative des divers genres de machines et d'outillage utilisés par les cultivateurs. Au cours des ans, de nouvelles machines ont fait leur apparition, et celles qui ne sont plus utilisées dans les fermes ont été laissées de côté.

Les prix employés dans l'indice sont les prix courants des concessionnaires, f. à b. Hamilton et Regina, pour des machines spécifiées, et ils sont fournis trois fois l'an par les principaux fabricants de machines agricoles.

L'indice est un indice des «prix» exprimant les prix courants en pourcentage des prix pour la période 1935-1939. C'est une mesure de l'effet produit par le changement de prix sur le coût d'achat d'une quantité et d'une qualité déterminées de machines et d'outillage. Ce n'est pas un indice du «coût de production» et il ne mesure pas les variations de coût résultant de changements dans les quantités ou qualités des machines achetées par les agriculteurs canadiens.

12 avril 1961
Division des prix
Bureau fédéral de la statistique
Ottawa

APPENDICE D

(II)

EXPOSÉ PRÉPARÉ PAR LE BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE POUR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION RELATIVEMENT AUX SUJETS SUIVANTS:

1. Dépenses d'exploitation de la ferme
2. Nombres indices des prix des produits agricoles
3. Estimations de la valeur des machines agricoles dans les fermes

Dépenses d'exploitation

Ces dépenses représentent le coût aux fermiers en tant que groupe de revenu gagné provenant des travaux agricoles, et elles excluent autant que possible les montants versés par les cultivateurs à d'autres agriculteurs. Ces estimations représentent les dépenses d'exploitation agricole au temps ou elles ont été faites, qu'elles aient été payées comptant ou qu'elles se soient accumulées comme nouvelle dette. Le plus souvent, ces estimations étaient calculées, c'est-à-dire qu'elles n'étaient pas le produit direct de relevés officiels réguliers des dépenses d'exploitation agricole. Tous les paiements de subventions sont entrés dans la compilation de ces dépenses; par conséquent, les estimations des dépenses ne représentent que les montants nets payés aux cultivateurs. Dans le cas des impôts fonciers, d'intérêt hypothécaire, de réparations et de dépréciation des bâtiments de ferme, seuls les montants estimatifs payés à l'égard des fermes exploitées par leurs propriétaires ont été inclus sous ces rubriques. La part de ces dépenses imputable sur les fermes en location a été incluse dans les estimations des prix bruts de location.

Impôt foncier: Ainsi qu'il est dit ci-dessus, les estimations de l'impôt foncier ne s'appliquent qu'aux fermes exploitées par leurs propriétaires; dans le cas des fermes exploitées à bail, cet impôt est compris dans le prix brut de la location. Les estimations d'impôts étaient des données du recensement agricole basées sur les chiffres d'imposition des municipalités rurales fournis par la Section des banques et finances publiques du Bureau fédéral de la statistique.

Loyer brut des fermes: Sous ce titre figure le montant payé par les exploitants-locataires, qu'il soit versé en numéraire ou en nature ou sous forme de métayage, pour l'usage de la propriété agricole, y compris les maisons d'habitation, et il est censé englober, pour le compte du propriétaire, les impôts fonciers, le profit sur le placement, les réparations et la dépréciation des bâtiments, y compris l'habitation du fermier. Les données du recensement agricole fournissent des points de repère pour chacune des deux catégories de paiement de loyer, soit (1) en numéraire et (2) sous forme de métayage et en nature. Les paiements en numéraire sont basés sur les changements qui se produisent dans les estimations annuelles de la valeur par acre de terre, prenant pour admis que ces paiements en numéraire varieront proportionnellement aux fluctuations des valeurs foncières. Les paiements en nature ou sous forme de métayage sont basés sur les fluctuations annuelles de la production des récoltes.

Main-d'œuvre embauchée: Est compris sous ce titre le montant des salaires payés comptant et la valeur de la pension entière fournie à la main-d'œuvre embauchée. Le recensement agricole fournit des points de repère et pour les salaires et pour la pension entière. Les estimations annuelles des salaires totaux

sont basés sur la proportion annuelle de changement par rapport à l'ensemble des salaires estimatifs moyens par ferme. Les données des salaires utilisées dans le calcul de cette proportion sont obtenues des cultivateurs au moyen du relevé annuel du bétail effectué en décembre. Les cultivateurs sont priés d'indiquer sur la formule employée le total des salaires versés à la main-d'œuvre engagée pendant l'année. La valeur recensée de la pension entière fournie à cette main-d'œuvre est basée sur les indices de la main-d'œuvre agricole et du coût de la vie de la famille agricole. Les changements dans l'effectif de la main-d'œuvre sont d'ordinaire mesurés en divisant l'ensemble des salaires versés en numéraire par un indice des taux de salaire. Les changements survenus dans le total des salaires payés après déflation sont censés être le résultat des changements qui se produisent dans l'effectif agricole embauché.

Intérêt sur les dettes agricoles: Cette rubrique comprend les intérêts versés sur les hypothèques, ventes conventionnelles et autres dettes contractées par les cultivateurs à l'égard de leur exploitation. Les estimations des dettes hypothécaires agricoles ont pour base les données fournies par le recensement agricole. Les estimations courantes se composent (1) des renseignements obtenus d'institutions concernant les hypothèques qu'elles détiennent sur les propriétés agricoles et (2) des propriétés individuelles hypothéquées. Les propriétés relevant d'institutions comprennent celles d'organismes tels que les compagnies d'assurance-vie, les maisons de prêt et d'hypothèque, les sociétés de fiducie, les organismes de l'État, comme la Commission fédérale du prêt agricole, l'administration des terres destinées aux anciens combattants, les réseaux ferroviaires, les associations mutuelles et de bienfaisance, les compagnies d'assurance-feu et autres, et les municipalités. Dans certains cas, les données concernant ces propriétés proviennent des Comptes publics, et, dans d'autres, des rapports annuels des organismes en cause. Au montant global des hypothèques et des ventes conditionnelles détenues par les institutions sur les propriétés agricoles ont été ajoutés les montants estimatifs des hypothèques et ventes conventionnelles de particuliers. Les estimations de propriétés individuelles étaient basées sur les données du recensement agricole mises à jour selon les changements survenus à l'égard des propriétés des institutions. Ces estimations, effectuées entre les recensements, ont été préparées pour l'ensemble du Canada, puis décomposées par provinces. Cette décomposition s'est faite en déterminant, d'après le recensement agricole, la proportion de la dette agricole provinciale par rapport à la dette agricole totale et en appliquant les pourcentages obtenus aux estimations relatives à l'ensemble du pays.

Outre les estimations de la dette, compte est tenu d'autres dettes agricoles portant intérêt, telles que celles qui représentent l'achat de machines et de bétail et l'amélioration des fermes. Ces estimations sont fondées sur des données concernant des transactions effectuées en vertu de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, ainsi que sur les renseignements reçus concernant les prêts des banques aux agriculteurs, dont la Banque du Canada a fait rapport.

Les taux d'intérêt, appliqués aux estimations de la dette globale, sont obtenus de correspondants agricoles qui fournissent par poste un relevé annuel fait par questionnaire.

Aliments du bétail et graines de semence: Ce poste de dépenses d'exploitation ne comprend que les provendes et graines de semence achetées dans le commerce. Il exclut les échanges directs de grains entre fermes, mais comprend les grains expédiés des provinces des Prairies à l'Est canadien et à la Colombie-Britannique, ainsi que les grains vendus aux élévateurs ruraux et rachetés plus tard par les agriculteurs de l'Ouest pour servir d'aliments du bétail et de semence. Les denrées en cause étaient le blé, l'avoine, l'orge, le seigle, les aliments préparés pour le bétail et la volaille, les moulées, les nourritures faites de grains concassés, hachés ou broyés, les provendes fortes en

protéine données directement aux bestiaux, et les graines de navets, de betteraves sucrières et de maïs hybride.

Les renseignements fondamentaux relatifs aux quantités de grains expédiés des Prairies aux provinces Maritimes, au Québec, à l'Ontario et à la Colombie-Britannique pour l'alimentation du bétail sont obtenus de rapports indiquant les expéditions de grains de provende faites en vertu du programme fédéral d'aide au transport. Tous les grains transportés sous ce régime ne sont pas achetés directement par les cultivateurs; de fortes quantités sont vendues aux préparateurs d'aliments du bétail. On suppose que la quantité totale de blé, d'avoine, d'orge et de criblures utilisées par eux est obtenue sous le régime des dispositions régissant l'aide au transport, à l'exception des quantités utilisées par ceux des trois provinces des Prairies. Les quantités utilisées par l'industrie de l'alimentation animale sont évaluées en soustrayant les quantités employées par ce secteur de l'industrie situé au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta. La quantité ainsi obtenue est alors déduite du total des expéditions bénéficiant de l'aide au transport, et le résultat de cette opération est censé constituer les quantités de ces grains achetés directement par les cultivateurs. Ces achats directs sont évalués au moyen des prix des aliments du bétail communiqués par les distributeurs à la Division des prix du Bureau fédéral de la statistique.

Les quantités de grains entiers achetées par les agriculteurs de l'Ouest pour servir de provende et de semence sont obtenues de la Division de la statistique de la Commission des grains, à Winnipeg. Elles sont évaluées aux prix domestiques à la tête des Lacs, moins les frais de transport entre les localités rurales et les élévateurs terminus et moins les frais de manutention aux terminus.

La valeur des préparations d'aliments du bétail et de la volaille provient des rapports du Bureau relatifs à l'industrie de la provende. Les chiffres tiennent compte des concentrés produits et utilisés au sein de l'industrie dans la fabrication de provendes secondaires. Les données obtenues sont censées représenter les quantités achetées par les cultivateurs. Le rapport de cette industrie comprend aussi les dépenses des cultivateurs pour les grains entiers achetés par les préparateurs de provendes et hachés ou moulus avant la vente aux cultivateurs.

Les dépenses pour le hachage ou le broyage à façon représentent les frais payés par les cultivateurs au moment où ils font hacher ou broyer leurs propres provisions de grain aux moulins qui fournissent ce genre de service. Ces renseignements se trouvent aussi dans le rapport de l'industrie des aliments du bétail.

Les dépenses des cultivateurs pour les issues de mouture (son, petit son et gru blanc) proviennent des renseignements tirés du rapport du Bureau sur l'industrie de la minoterie. Ce document donne le montant total de la production des issues de mouture. A ce montant sont ajoutées les quantités importées, et l'on obtient ainsi le chiffre global des approvisionnements disponibles. De ce chiffre des approvisionnements sont déduites les quantités exportées et les quantités utilisées par les préparateurs d'aliments pour le petit déjeuner et de provendes pour le bétail. La quantité qui reste après ces déductions est censée être celle que les cultivateurs ont achetée directement pour l'alimentation du bétail. Cette quantité restante, exprimée en tonnes, est évaluée au prix par unité de production au moulin, plus 10 p. 100 de majoration au détail.

Les quantités estimatives d'aliments à haute teneur en protéines données directement au bétail par les cultivateurs sont obtenues en déduisant du total de la consommation apparente de ces aliments au pays les quantités utilisées par les préparateurs d'aliments du bétail et de la volaille. Cette consommation

apparente au pays est relevée par la section des récoltes de la Division de l'agriculture; elle est calculée en déterminant la production des divers articles d'alimentation à haute teneur en protéines et en tenant compte des importations et exportations. La plupart des prix sont puisés dans des revues agricoles.

Les dépenses des agriculteurs relatives à la semence de betterave sucrière et de navets sont calculées en déterminant d'abord la quantité requise d'après la superficie cultivée et la proportion d'ensemencement par acre pour chacune de ces deux cultures. Le prix par livre de semence de navet est obtenu des marchands de semence, et celui de la livre de semence de betterave sucrière provient des fabricants de betterave sucrière. Les dépenses des cultivateurs relatives à la semence de maïs hybride sont calculées au moyen des superficies ensemencées et des renseignements fournis par la Ferme expérimentale centrale. La Ferme a fourni quelques indications relatives à la proportion des superficies ensemencées en maïs fourrager et en maïs décortiqué planté avec de la semence de maïs hybride. A ces superficies est appliquée une proportion d'ensemencement à l'acre pour obtenir le total des besoins en semence. La Ferme a, en outre, fourni les prix approximatifs par boisseau.

Dépenses relatives à l'emploi des tracteurs: Le premier pas dans le calcul des dépenses relatives à l'emploi des tracteurs consiste à faire un relevé annuel du nombre de tracteurs en usage sur les fermes. On se sert à cette fin des chiffres fournis par le recensement de l'agriculture; ils servent de base d'année en année en tenant compte du nombre de tracteurs achetés par les agriculteurs et de ceux qui ont été mis au rancart. Les achats des fermes sont obtenus du rapport annuel du Bureau sur les ventes de machines et d'outillage agricoles. La proportion de la mise au rancart est basée sur les constatations faites à cet égard au cours de la dernière période écoulée entre deux recensements.

L'étape suivante consiste à déterminer la taille moyenne des tracteurs employés par région, le nombre d'heures de service par année et la consommation d'essence par heure. Sur la foi des renseignements recueillis dans des publications américaines et canadiennes, et à la suite d'entretiens avec le personnel de la Division du génie rural de la Ferme expérimentale centrale, il a été décidé que le tracteur pour charrue à 2 ou 3 socs était le plus représentatif pour l'Est canadien et la Colombie-Britannique. En outre, on a constaté que la charge moyenne utile durant toute l'année pour ces tracteurs était une charge moyenne et que, dans ces conditions, la consommation d'essence serait d'environ 1.2 gallon à l'heure. Le nombre total d'heures de service des tracteurs dans ces régions variait entre 400 et 600 par année, selon un relevé type de dépenses d'exploitation de fermes choisies effectué en 1952.

Le tracteur pour charrue à 3 ou 4 socs était censé être le plus représentatif dans les provinces des Prairies. Selon la Ferme expérimentale centrale, un tracteur lourdement chargé consommerait 1.8 gallon d'essence à l'heure. On a estimé que les tracteurs des Prairies étaient en service pendant environ 900 heures par année. On a supposé que tout le combustible utilisé était de l'essence, vu que l'on est peu renseigné sur les quantités d'autres carburants tels que l'essence à diesel, les distillés et le kérosène.

Le prix du gallon d'essence a été obtenu de la Division de la main-d'œuvre et des prix du BFS. On a tenu compte des exonérations de taxes et des remboursements lorsque l'essence servait à des fins agricoles. La taxe provinciale par gallon provient du rapport sur les véhicules à moteur publié par la Division du transport du BFS.

La consommation d'huile lubrifiante par les tracteurs a été rattachée à celle de l'essence, le rapport étant de 1 gallon d'huile pour environ 40 gallons d'essence. Les données sur le prix de l'huile ont été fournies par la Division de la main-d'œuvre et des prix du BFS. Le coût de la main-d'œuvre relatif

aux seules réparations de tracteurs a été exprimé en pourcentage des dépenses totales pour l'essence et l'huile. Ce pourcentage—entre 20 et 25 p. 100—était basé sur les renseignements obtenus du relevé type de 1952 mentionné ci-dessus. Les dépenses relatives aux pièces de rechange n'y figurent pas, parce qu'elles sont données sous la rubrique des pièces de rechange des machines. La dépréciation des tracteurs est comprise dans l'estimation de la dépréciation globale de toutes les machines agricoles.

Moissonneuses-batteuses: Sous cette rubrique ne figurent que les dépenses des cultivateurs pour l'essence et l'huile nécessaires au fonctionnement de ces machines. On ne tient aucun compte des pièces de rechange dont les dépenses sont comprises sous le titre des pièces de rechange des machines. La dépréciation est comprise dans l'estimation totale de toutes les machines agricoles.

Les dépenses des cultivateurs pour ces machines sont obtenues en multipliant le nombre estimatif d'acres travaillées par la consommation moyenne d'essence et d'huile à l'acre. La consommation d'essence et d'huile est basée sur les renseignements fournis par les relevés d'exploitation agricole. Les prix pour l'essence et l'huile sont les mêmes que ceux qui ont servi au calcul de ces articles pour les tracteurs.

Camions: L'estimation annuelle du nombre de camions dans les fermes dans l'intervalle des années de recensement est basée sur le dénombrement des camions de ferme des années de recensement et sur l'enregistrement provincial annuel de tous les camions dont rapport est fait par la Division du transport du BFS. La relation entre les camions de ferme et les enregistrements totaux de camions est déterminée pour les années de recensement et appliquée à l'enregistrement annuel de tous les camions durant les intervalles entre les recensements.

Les milles parcourus par année et par gallon d'essence ont été évalués par camion d'après les renseignements obtenus du relevé type susdit de 1952. Les milles parcourus par année par camion variaient entre 4,000 et 5,000 milles, et, par gallon d'essence, ils s'établissaient à environ 13 milles au gallon. La consommation d'huile était d'un gallon par 30 gallons d'essence. Les prix de l'huile et de l'essence (taxe non comprise) ont été obtenus de la Division des prix du Bureau. Les dépenses pour le graissage ont été établies à environ 25 p. 100 de celles de l'huile.

Le calcul des dépenses annuelles des cultivateurs pour des pneus et des chambres à air de camion comprend la détermination d'un facteur annuel de remplacement, les dimensions du pneu et les prix connexes. Un facteur de remplacement des pneus et chambres à air de camions agricoles a été estimé après avoir passé en revue les données du relevé de 1952 et les résultats d'un relevé effectué par le ministère de l'Agriculture des États-Unis et publié dans «Dépenses des fermes pour l'utilisation d'automobiles, de camions et de tracteurs». Les données concernant les dimensions moyennes proviennent des fabricants de pneus, et les prix ont été fournis par la Division des prix du Bureau.

Les réparations et assurances ont été indiquées sous forme de pourcentage des dépenses globales d'essence, huile, graisse, pneus et chambres à air. Ce pourcentage a été établi d'après les renseignements obtenus du relevé de 1952, du relevé américain qui vient d'être mentionné et des relevés canadiens d'exploitation de la ferme.

Les droits de permis proviennent du relevé de 1952.

Automobiles: Les dépenses relatives aux automobiles des cultivateurs sont les mêmes que celles qui ont été indiquées ci-dessus pour les camions. Cependant, la moitié de ces dépenses est censée être faite à des fins agricoles.

Frais de forge et d'atelier de mécanique: Des données relatives à un relevé d'exploitation de ferme effectué en Saskatchewan il y a quelques années indiquaient les frais moyens des services d'un forgeron et d'un atelier de mécanique pour divers genres de fermes, classés selon l'importance des exploitations. Ces frais étaient censés être les mêmes pour chaque catégorie de fermes dans chaque province. En utilisant ces frais et le nombre de fermes de chaque catégorie relevés au cours du recensement agricole de 1941, on a obtenu les dépenses totales faites en 1940 dans chaque province relativement à cette rubrique. L'estimation de 1940 est établie au moyen d'un indice du coût des pièces de rechange des instruments aratoires.

Ficelle pour moissonneuse-lieuse et presse à fourrage: Les dépenses des agriculteurs pour la ficelle à gerbes et à balles sont basées sur l'estimation de l'utilisation au pays de la ficelle d'engerbage provenant du rapport annuel du Bureau sur l'industrie du cordage, de la corde et de la ficelle. Les prix de gros sont fournis par la Division des prix et portés aux niveaux de la vente au détail.

Fertilisants: L'estimation porte sur les dépenses relatives aux fertilisants du commerce. Les quantités de substances fertilisantes et de fertilisants mixtes vendues annuellement dans chaque province sont obtenues par un recensement annuel de l'industrie des fertilisants effectué par le Bureau de la statistique. Les prix aux cultivateurs des diverses substances fertilisantes et des fertilisants mixtes sont obtenus par correspondance avec une vingtaine des grands fabricants de fertilisants.

Pierre à chaux agricole: Il s'agit ici des dépenses faites par les cultivateurs pour la pierre à chaux servant à l'amendement du sol. Les quantités achetées et les prix nets aux cultivateurs, déduction faite des subventions du gouvernement, proviennent de la correspondance avec les ministères provinciaux de l'Agriculture.

Substances antiparasitaires: Cette estimation englobe les herbicides, insecticides et fongicides; elle est basée sur les données contenues dans le rapport du Bureau sur la vente des produits antiparasitaires fabriqués par les inscrivants canadiens. Les prix des ventes de gros sont portés aux niveaux du détail.

Contenants: Les dépenses des cultivateurs pour des contenants sont basées sur les repères de recensement établis selon les estimations de la valeur des produits de tonnellerie et de l'industrie des boîtes, paniers et caisses à claire-voie.

Contenants: Les dépenses des cultivateurs pour des contenants sont basées sur les repères de recensement établis selon les estimations de la valeur des produits de tonnellerie et de l'industrie des boîtes, paniers et caisses à claire-voie.

Produits de pépinières: Les achats de produits de pépinières par les cultivateurs étaient censés être équivalents à la valeur annuelle des ventes du relevé annuel des pépiniéristes effectué par le BFS.

Clôtures: Les estimations de cette dépense agricole sont fondées sur les renseignements contenus dans la publication du Bureau intitulée *Wire and Wire Goods Industry,* ainsi que sur la statistique d'importation et d'exportation. La dépense estimative relative aux clôtures des fermes est censée être égale à la production, plus les importations et moins les exportations de fil barbelé, de treillis de clôture métallique de ferme, de treillis métallique à volaille, de piquets de clôture en acier et de crampons en fil métallique. L'acceptation de ces

chiffres comme l'équivalent de la dépense des agriculteurs pour les clôtures ne tient pas compte des changements dans les stocks des fabricants et distributeurs et des achats d'articles par des usagers non agricoles. La valeur de la consommation de matériel de clôture de ferme obtenue de cette manière a été accrue de 33½ p. 100 pour tenir compte de la majoration au détail et, au chiffre qui en est résulte, 10 p. 100 supplémentaires ont été ajoutés pour l'achat de piquets de clôture en bois.

Pièces de rechange des machines: Les données courantes relatives au coût des pièces de rechange des machines agricoles proviennent du rapport annuel du Bureau fédéral de la statistique intitulé, *Sales of Farm Implements and Equipments in Canada.* La statistique contenue dans ce rapport provient d'un recensement annuel complet de l'industrie des machines agricoles et fournit, outre la valeur des ventes de machines et d'outillage, la valeur des ventes de pièces de rechange des machines. Vu que ces données portent pour la plupart sur les prix de gros, ces prix sont majorés d'environ 31 p. 100 pour atteindre les niveaux des prix de détail. Cette majoration approximative a été obtenue des principaux journaux canadiens d'instruments aratoires.

Réparations aux bâtiments de ferme: Les dépenses estimatives des cultivateurs pour réparations aux bâtiments sont fournies par la Division de l'économique du ministère du Commerce. Ces estimations sont basées sur les données de recensement relatives aux achats de matériaux de construction pour les réparations à la propriété rurale. On considère qu'elles représentent 75 p. 100 des frais de réparation des bâtiments, le reste représentant les frais de main-d'œuvre. La valeur estimative pour l'année de base est répartie par province et se fonde sur l'indice réuni des ventes au détail des matériaux de construction et du revenu agricole en numéraire. Des remaniements arbitraires sont apportés à ces estimations au cours des années où se produisent de forts mouvements ascendants ou descendants.

Frais d'irrigation: Cette rubrique s'applique aux dépenses contractées par les agriculteurs associés dans l'exploitation de grandes entreprises d'irrigation et ne vaut que pour les provinces de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. N'y figurent pas les estimations particulières des dépenses des cultivateurs pour l'exploitation de réseaux privés d'irrigation.

Les données nécessaires à l'établissement de ces estimations proviennent du ministère albertain des Ressources hydrauliques et du ministère des Terres et Forêts de la Colombie-Britannique.

Énergie électrique: La source de renseignements pour cette estimation est le rapport annuel du Bureau relatif aux centrales d'énergie électrique. Il établit le compte moyen annuel d'électricité par ferme. Ce chiffre est appliqué au nombre de cultivateurs recevant leur énergie électrique des centrales, et les estimations qui en résultent comprennent toutes taxes fédérales ou provinciales. Le nombre de fermes comprises est obtenu du recensement agricole; il est établi selon la variation du nombre des usagers inclus dans le secteur du service agricole et il est également indiqué dans le rapport sur les centrales électriques. Étant donné que le secteur du service agricole comprend des clients non cultivateurs, ces renseignements ne peuvent pas servir directement de mesure du nombre de fermes électrifiées. On croit que la moitié seulement des dépenses totales est imputable sur le compte d'exploitation des fermes. Les dépenses des agriculteurs qui se servent de leurs propres installations électriques n'entrent pas en ligne de compte.

Insémination artificielle du bétail: Les renseignements sur les frais par animal et sur le nombre d'animaux inséminés sont obtenus du ministère fédéral de l'Agriculture et du commissaire ontarien du bétail.

Droits de l'Association d'élevage: Cette dépense s'applique aux droits d'affiliation, d'enregistrement et de transfert versés relativement à la production d'animaux de race pure. Ces renseignements proviennent du Bureau national canadien de l'enregistrement du bétail et de l'Association Holstein-Friesian.

Achats de bovins mi-gras: Figurent seulement sous cette rubrique les dépenses faites par les cultivateurs ontariens pour les bovins et les veaux mi-gras de l'Ouest. Les données de cette statistique proviennent du Service des marchés du ministère de l'Agriculture.

Dépenses diverses des fermes: Sous cette rubrique sont comprises diverses dépenses faites, par exemple, à l'égard des services vétérinaires, des achats de cordes, de sel, de menus outils, d'articles de ferronnerie, et de réparations de harnais. Le total de ces dépenses est majoré d'environ 5 p. 100.

Frais de dépréciation

La dépréciation est une dépense mise au compte de l'exploitation agricole pour l'utilisation des bâtiments de ferme, y compris les habitations et la machinerie achetée pour l'exécution des travaux agricoles; cette dépense est calculée annuellement selon l'estimation de la durée utile de ces biens, et elle est proportionnelle au nombre d'années de leur utilisation probable. Sous cette rubrique figure la part de dépréciation et de vieillissement auxquels les réparations ne peuvent remédier.

Bâtiments: Cette rubrique ne s'applique qu'à la dépréciation des bâtiments, habitations de ferme comprises, qui sont la propriété de l'exploitant; la dépréciation des fermes prises à bail est comprise dans le prix brut de location des fermes. Le montant de la dépréciation est établi au taux de 4 p. 100 de la valeur annuelle estimative d'inventaire des bâtiments de ferme. Les estimations annuelles de cette valeur sont fondées sur les données du recensement de l'agriculture obtenues au moyen de la statistique annuelle officielle de la valeur à l'acre de la terre agricole, bâtiments compris.

Machinerie: Les taux de dépréciation de la machinerie sont ceux qui figurent dans le rapport de 1939 de la Commission royale d'enquête sur les relations entre le Dominion et les provinces. Ils étaient de 7 p. 100 pour le Canada oriental et la Colombie-Britannique et de 11 p. 100 pour les provinces des Prairies. La valeur annuelle des stocks auxquels ces taux de dépréciation s'appliquent est calculée d'après les données du recensement agricole remises à jour dans l'intervalle entre les recensements, compte tenu des tolérances annuelles de dépréciation et de la valeur au détail des nouvelles ventes.

Nombres indices des prix à la ferme des produits agricoles: L'indice des prix à la ferme des produits agricoles a été établi en vue de mesurer les fluctuations des prix que les cultivateurs obtiennent de la vente de leurs produits au niveau de la ferme. Comme on le verra plus loin, l'indice de la ferme n'est pas une mesure du simple changement de prix, mais plutôt une indication du changement résultant de la variation des prix reçus et/ou de la qualité des produits vendus.

La plupart des données sur le prix servant à l'établissement de l'indice sont obtenues au moyen d'un relevé mensuel par questionnaire postal envoyé à environ 6,000 cultivateurs de tout le pays: de 50 à 60 p. 100 de ces cultivateurs remplissent le questionnaire et le retournent pour le 15 de chaque mois. Les prix nécessaires à l'établissement de l'indice et qui ne sont pas recueillis au moyen de ce relevé proviennent des ministères provinciaux de l'Agriculture ou des transformateurs des produits agricoles en cause. Une liste des

articles entrant dans cet indice, les cotes qui leur sont assignées et leur provenance sont données dans un tableau ajouté au présent document.

Les cultivateurs qui remplissent les questionnaires mentionnés ci-dessus sont priés de faire rapport des prix moyens obtenus dans leur voisinage, en tenant compte des diverses qualités de chacun des produits vendus. S'ils sont incapables de faire rapport pour leurs voisins, ils sont priés de signaler les prix reçus pour leurs propres produits. Comme il a été dit, le prix requis pour chaque produit est un prix moyen qui reflète toutes les qualités offertes en vente. Il ressort de cela que les changements survenant d'un mois à l'autre dans la moyenne des prix à la ferme ne sont pas toujours de simples variations de prix. Il est concevable que les prix de qualités particulières de produits agricoles peuvent rester les mêmes d'un mois à l'autre, et pourtant les prix moyens communiqués par les cultivateurs peuvent monter ou descendre selon que la qualité des produits augmente ou diminue. Par conséquent, les variations des prix moyens à la ferme communiqués au Bureau peuvent indiquer soit les changements de prix, soit les changements de qualité des produits vendus, ou une combinaison des deux. Ces prix, appliqués aux ventes totales à la ferme, fourniront une estimation du revenu total en numéraire provenant de la vente des produits à la ferme.

En ce qui regarde les prix utilisés dans l'indice, le présent système de mise sur le marché du blé et des céréales secondaires dans les provinces des Prairies canadiennes engendre quelques difficultés. La plupart des livraisons de ces grains dans cette région doivent être faites par les agriculteurs à la Commission canadienne du blé. Au moment de la livraison, le producteur de l'Ouest touche un paiement initial et reçoit un certificat pour les quantités et la qualité livrées. Ces certificats donnent droit aux producteurs à une part de tous surplus accumulés par la Commission et réalisés sur la vente de ces grains. Vu qu'un temps considérable peut s'écouler entre la réception et la vente par la Commission et que le surplus total afférent à une certaine récolte ne peut être calculé tant que cette récolte n'a pas été écoulée par la Commission, la répartition de ces surplus sous forme de paiements de participation ne peut avoir lieu que plusieurs mois après la livraison par les agriculteurs. Par conséquent, les prix des céréales de l'Ouest utilisés en premier lieu dans l'établissement de l'indice courant ne sont que des prix initiaux. Quand les paiements de participation sur les livraisons courantes sont faites à une date ultérieure, ils sont ajoutés aux paiements courants initiaux et l'indice est revisé en conséquence à la hausse, comme cela s'est fait au cours des années antérieures. En attendant, l'indice courant fondé sur les prix initiaux du grain n'est pas comparable à l'indice des mois précédents qui est basé sur les prix initiaux majorés des paiements de participation. Pour résoudre ce problème, en partie du moins, on inclut dans la publication mensuelle intitulée *Index Numbers of Farm Prices of Agricultural Products* un tableau indiquant l'effet sur l'indice d'un paiement de 10c. par boisseau pour chacune des trois céréales blé, orge et seigle. Ainsi, quiconque désire hasarder une conjecture quant à ce que seront probablement les paiements finals, peut ajuster l'indice de façon qu'il soit à peu près comparable à celui des années antérieures.

La période de base servant d'ordinaire à l'établissement de l'indice du prix à la ferme est la période quinquennale 1935-1939. Elle a été choisie pour qu'elle concorde avec les bases qui servaient alors à la détermination de tous les indices du Bureau et qu'elle permette une comparaison directe entre les indices. Antérieurement au choix de 1935-1939, l'année 1926 avait servi de base officielle aux indices du Bureau, et on la trouvait assez satisfaisante. On s'efforce maintenant d'établir de nouvelles bases périodiques pour les indices du Bureau et des plans sont en voie d'élaboration pour placer l'indice des prix à la ferme sur une base plus actuelle. En attendant, le présent indice est

établi de telle façon qu'il puisse être appliqué, au gré des usagers, à toute base de référence sans nuire sérieusement à la validité des comparaisons résultant de cet ajustement mécanique.

Denrées servant à établir les indices des prix à la ferme, des produits agricoles, cotes afférentes et source de renseignements sur les prix.

Denrées	*Cote*	*Source de renseignements sur les prix*
Blé	30.8	Relevé mensuel des prix à la ferme
Avoine	2.4	" " " "
Orge	2.1	" " " "
Lin	.2	" " " "
Maïs	.4	" " " "
Bétail	10.8	Relevé mensuel des prix à la ferme
Veaux	2.5	" " " "
Porcs	12.3	" " " "
Agneaux	1.0	" " " "
Moutons	.1	" " " "
Gras de beurre	8.3	Établissements de transformation
Lait nature	7.2	" " " "
Beurre de laiterie	1.1	Relevé mensuel des prix à la ferme
Lait à fromage	1.9	Établissements de transformation
Poules et poulets	3.0	Relevé mensuel des prix à la ferme
Œufs	5.0	" " " "
Pommes de terre	3.7	" " " "
Fruits	3.0	Gouvernements provinciaux
Légumes	1.5	Gouvernements provinciaux et établissements de transformation
Betteraves sucrières	.2	Établissements de transformation de la betterave
Produits de l'érable	.3	Acheteurs de produits de l'érable
Tabac jaune	2.1	Commission des marchés
Élevage d'animaux à fourrure	.1	Relevé des fermes à fourrure effectué par le Bureau
	100.0	

Estimations de la valeur des machines agricoles

Les estimations de la valeur des machines agricoles sont fondées sur les valeurs déclarées par les cultivateurs à chaque recensement agricole. Pour l'année qui suit immédiatement une année de recensement, l'estimation est établie en appliquant le taux de dépréciation de l'ensemble de ces machines (7 p. 100 dans l'Est canadien et la Colombie-Britannique et 11 p. 100 dans les provinces des Prairies) à la valeur totale des machines agricoles relevées par recensement, et en y ajoutant les ventes courantes de machines neuves.

Les estimations sont effectuées au niveau d'ensemble seulement. On ne cherche pas à les établir par genre de machine. Les taux de dépréciation sont ceux qui ont été préparés pour le rapport de 1939 de la Commission royale d'enquête sur les relations entre le Dominion et les provinces. Les estimations de la valeur annuelle des ventes de machines agricoles sont obtenues au moyen du relevé annuel de l'industrie des instruments aratoires effectué par le Bureau; ces données sont reproduites dans le rapport du Bureau intitulé *Farm Implement and Equipment Sales*. Vu que la valeur de ces ventes est établie aux niveaux du gros, une majoration d'environ 22 p. 100 est appliquée pour porter la valeur au niveau du détail.

Ces estimations sont préparées d'année en année jusqu'à ce que la valeur totale des machines agricoles puisse servir à l'année suivant le recensement. Les estimations annuelles effectuées entre deux recensements sont remaniées au besoin pour les faire concorder avec le repère du nouveau recensement.

14 avril 1961
Division de l'agriculture
Bureau fédéral de la statistique
Ottawa

APPENDICE D

(III)

EXPOSÉ PRÉPARÉ PAR LE BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE POUR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION RELATIVEMENT AU SUJET SUIVANT:

Ventes de machines et d'outillage agricoles

Lt statistique des machines agricoles s'obtient au Canada sous plusieurs formes. Il y a eu d'abord, depuis 1870, des détails sur les machines agricoles fournis par les recensements de l'agriculture. A partir de 1917, un relevé annuel a été effectué de la fabrication dans cette industrie. Ces séries ont été continuées et se continueront encore. Elles ne répondent toutefois pas aux besoins principaux des fabricants de cette industrie. Outre qu'ils veulent savoir combien il y a de machines dans les fermes et combien le Canada en produit chaque année, leur intérêt réside dans le marché courant, c'est-à-dire dans le nombre de machines vendues cette année comparativement à l'année dernière et dans le pourcentage du marché qu'ils ont obtenu. Vu que le marché absorbe un volume considérable de machines importées et que ni la production canadienne ni les importations ne révèlent les ventes réelles, il était très important pour l'industrie qu'une série de «ventes» soit compilée. Il a donc fallu effectuer un nouveau relevé des ventes, entrepris d'abord sur une base annuelle en 1936. Comme il s'agissait d'une série de «ventes», bien que les fabricants de même que les importateurs aient fait l'objet d'un relevé, elle a été confiée à la section de l'organisation du marché.

Le relevé annuel

Le problème le plus difficile de ce relevé réside dans le maintien d'une liste complète assurant une application appropriée à l'industrie. On s'efforce de tenir cette liste aussi complète que possible sans que soit effectué un relevé complet des marchandises qui s'appliquerait à plusieurs industries non apparentées aux instruments aratoires. A l'origine, tous les fabricants reliés à l'industrie et tous les importateurs de machines et d'outillage agricoles étaient étudiés. Le secteur de fabrication de la liste est maintenu pour son rapport avec le recensement de l'industrie. Pendant plusieurs années, la liste des importateurs était vérifiée en comptant pendant un mois chaque année les fiches douanières d'importation; ce travail était accompli par la section du commerce extérieur. Depuis 1952 cependant, ce service a été suspendu, et les répertoires et annonces des numéros mensuels des revues commerciales sont utilisés comme source d'information sur les nouvelles sociétés. En janvier 1959, une lettre a été envoyée à 85 fabricants américains des principales machines, les priant de communiquer une liste de leurs distributeurs canadiens. Cette source, à laquelle s'ajoutent des fouilles continuelles dans les revues commerciales, devrait finir par contenir tous les importateurs de quelque importance. La plupart des très importants fabricants des États-Unis ont des filiales canadiennes desquelles il est possible d'obtenir des rapports d'ensemble.

Nous nous efforçons de n'inclure dans ce relevé que les sociétés qui vendent des instruments aratoires au Canada. Un relevé de tous les concessionnaires visant à évaluer les ventes réelles au niveau des clients, ne peut être effectué qu'à l'époque du recencement décennal. Un relevé des fabricants et importateurs permet de recueillir des données statistiques très sûres avec le minimum d'efforts pour entrer en contact avec moins de 200 sociétés. Avec une bonne

application du relevé à ces deux niveaux, le problème principal consiste à éviter le double emploi. Celui-ci se produit des deux façons suivantes:

1. Un petit nombre d'entreprises canadiennes fabriquent des machines et en font rapport conformément aux instructions qu'elles reçoivent. Cependant, la moitié de leur production peut être livrée à forfait à l'une des sociétés principales de machines. Ces machines ont toujours été déclarées par cette société, parce qu'elles ont été construites selon ses devis, peintes aux couleurs de son choix, avec sa marque de commerce, et qu'elles ont été vendues avec toutes ses machines à elle. Ces articles ont fait double emploi depuis 1958. Les fabriques principales sont maintenant priées de communiquer au BFS les noms de ces fabricants à forfait. Étant donné que de meilleurs renseignements sur une décomposition par provinces et par ventes aux usagers peuvent être obtenus de la société principale, nous prions maintenant le petit fabricant d'exclure les ventes faites dans ces circonstances à la société principale de machines. Les instructions ont toujours été de ne faire rapport que des ventes du propre fabricant ou de l'importation directe, de ne pas inclure les marchandises produites par un autre fabricant canadien; ces cas peu nombreux sont des exceptions à la règle générale.
2. Les importateurs sont souvent des distributeurs de marchandises canadiennes tout en étant distributeurs exclusifs de séries de machines étrangères. Jusqu'à 1952, nombre d'importateurs ont fait rapport des ventes totales contrairement aux instructions. Cette année-là, une formule fut envoyée à tous les importateurs sur laquelle ils devaient inscrire les noms et adresses des fournisseurs et les machines de chacun d'eux. Il en est résulté l'élimination d'un double emploi de 12 millions de dollars. Un distributeur tenait, par exemple, les articles fabriqués par la *Massey-Ferguson* en même temps que de l'outillage de laiterie importé des États-Unis. Les ventes d'articles de la *Massey-Ferguson* dont il faisait rapport étaient aussi communiquées par la *Massey-Ferguson.* Cette formule est envoyée périodiquement aux distributeurs d'articles importés, afin d'assurer l'exclusion des fabrications canadiennes de leurs rapports.

Le relevé des ventes de machines et d'outillage agricoles est donc fait par les fabricants et importateurs canadiens. Ces firmes sont priées de faire rapport de leurs ventes (par unités) à l'usager, et l'on y applique un prix de «gros». Les gros fabricants reçoivent de leurs détaillants des états de ventes aux cultivateurs, et ils préfèrent leur appliquer un prix coûtant de revendeur plutôt que de laisser ce revendeur appliquer une valeur qui peut ou non inclure le montant de la reprise, un escompte non autorisé, etc.

17 avril 1961
Division de l'industrie et de la vente
Bureau fédéral de la statistique, Ottawa.

APPENDICE D

(IV)

ÉTAT PRÉPARÉ PAR LE BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE POUR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION RELATIVEMENT AU SUJET SUIVANT:

Répartition de superficies spécifiées dans les fermes occupées, pour le Canada et les provinces, de 1946 à 1960

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES
CANADA, 1946-1960

	Terres améliorées									
	Blé d'hiver	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Seigle de printemps	Graine de lin	Grains mélangés	Maïs à grain	Sarrasin
	(milliers d'acres)									
1946....	485.0	23,890.7	11,781.5	6,185.7	490.8	219.9	885.9	1,163.9	259.7	175.5
1947....	617.0	23,505.2	10,733.4	7,391.4	870.5	331.0	1,791.0	981.3	181.5	232.8
1948....	725.0	22,980.3	10,854.5	6,400.5	1,757.6	594.6	1,958.3	1,326.7	257.9	145.5
1949....	668.0	26,719.0	10,987.9	5,923.1	877.4	328.1	312.0	1,449.2	278.0	126.2
1950....	748.0	26,563.2	11,184.2	6,510.1	793.2	344.4	584.0	1,421.3	311.0	115.5
1951....	703.0	24.551.4	11,896.6	7,839.8	711.6	415.0	1,158.5	1,524.3	314.0	123.4
1952....	650.0	25,514.1	11,057.4	8.477.5	752.9	483.4	1,109.5	1,571.8	363.7	126.5
1953....	732.0	25,651.6	9,873.0	8,907.6	1,004.3	501.0	956.4	1,550.4	400.0	151.0
1954....	710.0	24,829.0	10,052.5	7,842.4	603.0	183.7	1,178.0	1,669.8	459.9	133.9
1955....	582.0	22,077.5	10,957.8	9,886.8	521.8	224.1	1,836.0	1,701.2	571.3	131.0
1956....	625.0	22,156.1	11,706.8	8,390.4	368.4	178.9	3,040.8	1,560.5	509.1	168.1
1957....	590.0	20,526.8	11,017.0	9,403.2	439.5	111.1	3,485.6	1,452.2	514.5	107.4
1958....	580.0	20,319.1	11,039.2	9,548.0	409.9	111.5	2,622.7	1,421.8	498.5	102.4
1959....	425.0	22,639.9	11,391.3	8,288.6	405.7	110.9	2,150.7	1,500.5	488.9	83.3
1960....	525.0	22.673.2	11,146.7	7,359.7	442.1	101.0	2,817.2	1,380.6	514.0	85.0

—	Terres améliorées											
	Pois secs	Haricots secs	Soya	Pommes de terre	Graine de moutarde	Graine de colza	Graine de tournesol	Foin cultivé	Maïs fourrager	Plantes-racines	Betteraves à sucre	Jachères d'été
	(milliers d'acres)											
1946.....	107.3	79.0	59.2	445.7	—	23.5	23.0	10,499.5	388.4	80.5	66.6	20,398.0
1947.....	110.2	85.9	61.0	408.2	—	58.3	23.0	10,670.8	378.7	70.7	58.4	19,744.0
1948.....	65.5	80.2	94.0	400.8	—	80.0	29.0	10,405.2	418.7	64.5	60.1	20,704.0
1949.....	45.3	82.2	104.0	389.4	—	20.0	60.0	10,346.1	430.9	58.4	84.2	21,736.0
1950.....	38.8	65.9	142.0	369.6	—	0.4	26.0	10,227.8	462.7	54.9	101.5	21,606.0
1951.....	37.3	58.3	155.0	284.9	40.8	6.5	21.5	10,538.0	385.6	45.7	92.9	21,569.0
1952.....	46.1	59.6	172.0	295.8	46.1	18.5	3.0	10,629.0	367.3	44.4	92.6	21,460.0
1953.....	64.9	66.2	231.0	323.6	42.7	29.5	6.5	10,564.0	359.4	43.2	81.9	22,960.0
1954.....	60.9	71.3	245.0	304.3	69.0	40.0	21.0	10,737.0	353.9	43.1	90.5	25,630.0
1955.....	73.3	76.4	227.0	313.3	78.5	136.2	20.0	10,842.0	365.4	42.9	81.9	24,514.0
1956.....	87.9	65.6	243.2	312.5	137.6	351.9	33.0	10,922.0	394.2	39.7	78.8	24,113.0
1957.....	84.9	62.5	256.0	312.1	92.2	617.5	30.0	11,452.0	370.7	32.9	83.7	24,723.0
1958.....	71.5	67.0	263.0	311.0	87.3	626.0	48.7	11,477.0	380.8	34.8	97.8	25,304.0
1959.....	63.9	68.0	251.0	294.1	80.1	213.5	42.0	11,779.0	369.0	29.9	90.5	24,525.0
1960.....	54.0	67.2	256.5	314.1	156.0	756.0	25.5	12,176.0	370.2	27.4	86.1	23,938.0

—	Terres améliorées					Terres non améliorées			
	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Terres non améliorées	Total partiel	Grand total
				(milliers d'acres)					
1946.....	A.S.[a]	(77,709.3)[1]							
1947.....	A.S.[a]	(78,304.3)[1]							
1948.....	A.S.[a]	(79,402.9)[1]							
1949.....	A.S.[a]	(81,052.4)[1]							
1950.....	A.S.[a]	(81,670.5)[1]							
1951.....	10,005.0	92,478.1	1,055.0	2,603.0	96,136.1	22,780.0	54,414.0	77,194.0	173,330.1
1952.....	10,067.0	93,479.1							
1953.....	10,206.0	94,769.9							
1954.....	10,083.0	95,480.1							
1955.....	10,046.0	95,379.2							
1956.....	10,058.0	95,541.5	1,013.0	2,705.0	99,259.5	19,541.0	54,057.0	73.597.0	172,856.5
1957.....	10,281.0	96,045.8							
1958.....	10,487.0	95,909.0							
1959.....	10,691.0	95,981.8							
1960.....	10,716.0	95,987.5							

[a] Aucune statistique.
[1] Pâturages améliorés non compris.
SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DES SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES
ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD, 1946-1960

—	Terres améliorées								
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Grains mélangés	Pommes de terre	Foin cultivé	Plantes-racines	Pâturages améliorés	Total partiel
	(milliers d'acres)								
1946	2.0	111.0	5.2	40.4	48.8	221.0	7.9	A.S.[a]	(436.3)[1]
1947	2.2	111.0	5.4	50.9	41.9	221.0	8.1	A.S.[a]	(440.5)[1]
1948	2.8	108.0	4.7	49.9	46.3	219.0	9.0	A.S.[a]	(439.7)[1]
1949	3.3	104.0	4.8	54.9	47.2	214.0	8.2	A.S.[a]	(436.4)[1]
1950	3.7	104.0	5.4	63.0	41.9	220.0	7.7	A.S.[a]	(445.7)[1]
1951	4.7	100.0	4.1	71.7	29.6	204.0	7.6	198.0	619.7
1952	3.7	92.0	4.0	71.0	36.0	199.0	7.1	206.0	618.8
1953	3.1	102.0	4.0	68.1	41.0	191.0	6.7	206.0	621.9
1954	3.5	94.0	2.6	69.5	40.5	204.0	6.8	204.0	624.9
1955	3.8	91.0	2.0	68.8	43.0	205.0	6.8	202.0	622.4
1956	3.1	98.0	0.9	57.4	42.5	205.0	6.8	201.0	614.7
1957	2.9	93.0	1.0	52.0	46.3	210.0	6.0	201.0	612.2
1958	3.3	97.0	0.8	50.0	46.4	212.0	5.8	194.0	609.3
1959	3.5	100.0	0.8	50.0	42.0	206.0	5.3	190.0	597.6
1960	3.0	105.0	0.7	47.0	45.0	204.0	4.5	187.0	596.2

—	Terres améliorées			Terres non améliorées			
	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)						
1946							
1947							
1948							
1949							
1950							
1951	1.7	19.8	641.2	346.0	103.0	450.0	1,091.2
1952							
1953							
1954							
1955							
1956	2.5	22.7	639.9	334.0	85.7	420.0	1,059.9
1957							
1958							
1959							
1960							

[a] Aucune statistique.
[1] Pâturages améliorés non compris.
SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

NOUVELLE-ÉCOSSE, 1946–1960

—	Terres améliorées								
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Grains mélangés	Pommes de terre	Foin cultivé	Plantes-racines	Pâturages améliorés	Total partiel
	(milliers d'acres								
1946	1.2	63.7	6.1	3.3	17.9	417.0	6.6	A.S.[a]	(515.8)[1]
1947	1.2	65.8	5.4	3.9	15.6	409.0	5.5	A.S.[a]	(506.4)[1]
1948	1.3	62.3	5.0	4.8	14.7	389.0	5.4	A.S.[a]	(482.5)[1]
1949	1.3	62.3	4.9	5.2	13.8	365.0	4.6	A.S.[a]	(457.1)[1]
1950	1.0	60.2	3.6	6.4	13.4	357.0	4.6	A.S.[a]	(447.2)[1]
1951	1.2	61.6	4.4	8.8	11.3	345.0	4.3	155.0	591.6
1952	0.9	55.4	3.7	10.3	12.0	342.0	4.3	161.0	589.6
1953	1.0	53.0	3.0	10.3	12.4	324.0	4.6	166.0	574.3
1954	1.0	51.1	2.2	11.5	10.8	321.0	4.3	163.0	564.9
1955	1.0	46.8	2.0	11.8	11.8	314.0	4.2	161.0	552.6
1956	0.8	43.3	1.5	9.7	10.2	314.0	3.7	161.0	544.2
1957	0.6	40.3	1.3	9.9	10.2	314.0	3.1	165.0	544.4
1958	0.7	42.0	1.5	10.4	10.3	311.0	3.1	157.0	536.0
1959	0.6	39.0	1.3	11.4	9.5	308.0	2.7	159.0	531.5
1960	0.5	36.0	0.9	10.9	9.4	305.0	2.5	157.0	522.2

—	Terres améliorées			Terres non améliorées			
	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)						
1946							
1947							
1948							
1949							
1950							
1951	10.9	26.9	629.4	1,846.0	666.0	2,512.0	3,141.4
1952							
1953							
1954							
1955							
1956	7.7	49.6	601.5	1,566.0	580.0	2,146.0	2,747.5
1957							
1958							
1959							
1960							

[a]Aucune statistique.
[1]Pâturages améliorés non compris.
SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies.
Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

NOUVEAU-BRUNSWICK, 1946–1960

—	Terres améliorées									
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Grains mélangés	Sarrasin	Pommes de terre	Foin cultivé	Plantes-racines	Pâturages améliorés	Total partiel
	(milliers d'acres)									
1946	1.5	176.0	9.9	2.5	10.6	64.8	556.0	7.5	A.S.[a]	(828.8)[1]
1947	1.9	178.0	10.6	2.6	10.9	61.7	534.0	6.6	A.S.[a]	(806.3)[1]
1948	2.5	172.0	9.6	2.5	10.4	60.4	511.0	5.8	A.S.[a]	(774.2)[1]
1949	2.9	170.0	11.2	3.1	10.0	55.1	489.0	4.9	A.S.[a]	(746.2)[1]
1950	2.9	166.0	12.0	4.7	10.4	52.9	466.0	4.8	A.S.[a]	(719.7)[1]
1951	3.4	175.0	13.6	6.7	7.9	38.1	441.0	4.1	244.0	933.8
1952	2.8	155.0	10.3	6.7	7.5	42.7	437.0	4.5	256.0	922.5
1953	2.7	150.0	8.9	6.4	6.0	48.4	425.0	3.6	256.0	907.0
1954	3.2	152.0	9.1	7.0	6.3	45.6	412.0	3.5	256.0	894.7
1955	2.2	135.0	6.7	6.4	6.0	47.0	412.0	3.2	251.0	869.5
1956	2.1	130.0	4.0	5.4	5.8	46.2	399.0	2.9	253.0	848.4
1957	2.5	121.0	4.1	6.3	4.5	46.3	392.0	2.6	259.0	838.3
1958	2.4	122.0	4.3	5.2	4.4	46.0	378.0	2.5	253.0	817.8
1959	2.3	125.0	3.6	6.0	4.5	44.6	374.0	2.3	251.0	813.3
1960	2.1	118.0	2.8	5.1	4.4	50.0	365.0	2.2	252.0	801.6

—	Terres améliorées			Terres non améliorées			
	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)						
1946							
1947							
1948							
1949							
1950							
1951	10.8	43.9	988.5	2,044.0	420.0	2,464.0	3,452.5
1952							
1953							
1954							
1955							
1956	11.9	67.8	928.1	1,704.0	326.0	2,030.0	2,958.1
1957							
1958							
1959							
1960							

[a]Aucune statistique.
[1]Pâturages améliorés non compris.
SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies.
Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

QUÉBEC, 1946-1960

—	Terres améliorées										
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Grains mélangés	Sarrasin	Pois secs	Haricots secs	Pommes de terre	Foin cultivé	Maïs fourrager
	(milliers d'acres)										
1946.....	11.6	1,364.0	88.5	2.8	178.0	54.4	7.6	2.2	120.0	4,056.5	66.6
1947.....	10.9	1,301.0	103.0	3.0	186.0	64.6	6.4	1.8	114.0	3,943.8	64.2
1948.....	11.6	1,285.0	73.2	4.6	195.0	51.7	5.4	1.9	115.0	3,906.2	71.4
1949.....	11.8	1,396.0	60.2	4.8	195.0	50.3	4.6	1.3	115.0	3,831.1	78.0
1950.....	14.1	1,427.0	66.1	4.6	212.0	47.6	3.9	1.0	112.0	3,065.8	93.6
1951.....	12.2	1,396.0	61.6	5.0	212.0	43.7	3.3	0.9	92.0	3,654.0	80.3
1952.....	12.2	1,363.0	60.8	5.0	220.0	43.0	3.4	1.0	91.7	3,654.0	70.7
1953.....	12.9	1,380.0	56.5	5.5	210.0	45.0	3.3	1.2	100.0	3,580.0	72.6
1954.....	13.8	1,366.0	53.1	7.0	230.0	49.0	3.7	1.3	95.0	3,544.0	79.1
1955.....	14.0	1,284.0	39.3	8.2	223.0	49.0	4.0	1.4	99.0	3,544.0	72.0
1956.....	15.1	1,258.0	31.6	8.2	194.0	47.4	3.2	1.5	99.3	3,487.0	78.9
1957.....	15.1	1,258.0	25.3	8.3	190.0	37.9	4.0	1.5	97.9	3,497.0	68.3
1958.....	12.7	1,307.0	23.0	9.5	181.0	36.0	3.2	1.5	90.6	3,464.0	67.6
1959.....	12.3	1,303.0	20.7	7.5	168.0	28.8	3.6	1.3	82.5	3,508.0	55.2
1960.....	10.1	1,335.0	18.8	9.1	145.0	25.6	2.9	1.2	80.8	3,547.0	55.2

—	Terres améliorées							Terres non améliorées			
	Plantes-racines	Betteraves sucrières	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)										
1946.....	13.8	2.2	A.S.[a]	(5,968.2)[1]							
1947.....	14.1	1.6	A.S.[a]	(5,814.4)[1]							
1948.....	11.9	2.9	A.S.[a]	(5,735.8)[1]							
1949.....	12.2	6.2	A.S.[a]	(5,766.5)[1]							
1950.....	13.8	11.9	A.S.[a]	(5,613.4)[1]							
1951.....	11.5	9.7	2,685.0	8,267.2	164.0	306.0	8,737.2	2,083.0	7,957.0	7,957.0	16,694.2
1952.....	10.3	7.9	2,685.0	8,228.0							
1953.....	10.8	7.0	2,685.0	8,169.8							
1954.....	10.3	6.5	2,685.0	8,143.8							
1955.....	10.5	6.0	2,685.0	8,039.4							
1956.....	10.1	5.7	2,643.0	7,883.0	196.0	370.0	8,449.0	4,878.0	2,402.0	7,280.0	15.729.0
1957.....	8.2	5.9	2,662.0	7,879.4							
1958.....	8.4	5.9	2,637.0	7,847.4							
1959.....	6.9	4.5	2,582.0	7,784.3							
1960.....	5.4	5.4	2,482.0	7,723.5							

[a] Aucune statistique.

[1] Pâturages améliorés non compris.

SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

ONTARIO, 1946-1906

—	Terres améliorées												
	Blé d'hiver	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Graine de lin	Grains mélangés	Maïs à grain	Sarrasin	Pois secs	Haricots secs	Soya	Pommes de terre
	(milliers d'acres)												
1946....	485.0	35.4	1,503.0	271.0	63.7	19.0	890.0	248.0	106.0	30.4	76.8	59.2	98.4
1947....	617.0	29.0	1,162.0	210.0	73.2	61.5	694.0	171.0	155.0	37.0	84.1	61.0	89.8
1948....	725.0	49.0	1,623.0	203.0	121.0	72.5	994.0	248.0	81.2	23.8	78.3	94.0	87.3
1949....	668.0	55.7	1,804.0	199.0	104.0	19.6	1,098.0	256.0	63.8	19.7	80.9	104.0	84.9
1950....	748.0	52.5	1,804.0	192.0	89.7	39.2	1,017.0	281.0	51.0	13.2	64.9	142.0	78.7
1951....	703.0	43.9	1,749.0	194.0	72.4	65.8	1,081.0	289.0	64.4	7.9	57.4	155.0	54.9
1952....	650.0	36.7	1,732.0	203.0	74.7	75.1	1,129.0	344.0	63.0	11.6	58.6	172.0	56.1
1953....	732.0	33.5	1,600.0	171.0	75.0	41.0	1,116.0	385.0	77.0	12.8	65.0	231.0	63.0
1954....	710.0	30.5	1,590.0	135.0	90.0	19.0	1,172.0	450.0	54.6	12.5	70.0	245.0	56.5
1955....	582.0	26.5	1,530.0	125.0	71.0	17.0	1,160.0	565.0	41.0	9.4	75.0	227.0	55.9
1956....	625.0	17.1	1,427.0	105.0	85.6	17.2	984.0	502.0	53.1	7.6	64.1	240.0	53.7
1957....	590.0	15.0	1,610.0	97.0	85.0	12.0	840.0	503.0	30.0	7.3	61.0	252.0	55.0
1958....	580.0	15.0	1,799.0	91.0	92.0	11.0	760.0	487.0	27.0	6.7	65.5	256.0	56.5
1959....	425.0	17.3	1,853.0	100.0	73.0	9.0	767.0	480.0	25.0	7.0	66.7	248.0	53.0
1960....	525.0	17.0	1,557.0	87.0	83.0	9.2	670.0	504.0	30.0	6.5	66.0	256.0	61.0

	Terres améliorées						Terres non améliorées						
	Foin cultivé	Maïs fourrager	Plantes racines	Betteraves sucrières	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)												
1946	3,305.0	295.0	43.5	23.3	A.S.[a]	(7,552.7)[1]							
1947	3,490.0	292.0	35.3	18.6	A.S.[a]	(7,280.5)[1]							
1948	3,305.0	324.0	31.5	18.5	A.S.[a]	(8,079.1)[1]							
1949	3,267.0	327.0	27.7	30.0	A.S.[a]	(8,209.3)[1]							
1950	3,200.0	342.0	23.3	33.3	A.S.[a]	(8,171.8)[1]							
1951	3,406.0	282.0	17.6	31.5	3,235.0	11,509.8	320.0	479.0	12,308.8	3,853.0	4,334.0	8,187.0	20,495.8
1952	3,401.0	268.0	18.2	31.6	3,425.0	11,749.6							
1953	3,470.0	264.0	17.5	22.8	3,630.0	12,006.6							
1954	3,366.0	255.0	18.2	23.5	3,520.0	11,817.8							
1955	3,265.0	274.0	18.2	18.7	3,450.0	11,510.7							
1956	3,290.0	290.0	16.2	14.2	3,471.0	11,262.8	98.9	548.0	11,909.7	3,339.0	3,969.0	7,307.0	19,216.7
1957	3,350.0	280.0	13.0	19.7	3,471.0	11,291.0							
1958	3,185.0	285.0	15.0	31.6	3,529.0	11,292.3							
1959	3,300.0	280.0	12.7	33.3	3,580.0	11,330.0							
1960	3,400.0	282.0	12.8	14.3	3,500.0	11,080.8							

[a] Aucune statistique.

[1] Pâturages améliorés non compris.

SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

MANITOBA, 1946–1960

—	Terres améliorées								
	Blé du printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Seigle de printemps	Graine de lin	Grains mélangés	Maïs à grain	Sarrasin
	(milliers d'acres)								
1946.....	2,522.0	1,384.0	1,687.0	14.9	5.9	305.0	14.1	11.7	4.5
1947.....	2,497.0	1,301.0	1,901.0	32.0	8.0	600.0	13.4	10.5	2.3
1948.....	2,172.0	1,412.0	1,540.0	96.0	21.6	1,000.0	20.7	9.9	2.2
1949.....	2,887.0	1,605.0	1,699.0	40.0	6.1	140.0	27.2	22.0	2.1
1950.....	2,382.0	1,522.0	1,717.0	69.0	13.4	323.0	32.4	30.0	6.5
1951.....	2,326.0	1,643.0	2,040.0	41.8	11.0	655.0	33.0	25.0	7.4
1952.....	2,368.0	1,611.0	2,165.0	58.8	13.4	500.0	36.6	19.7	13.0
1953.....	2,300.0	1,412.0	2,365.0	120.0	18.0	420.0	33.3	15.0	23.0
1954.....	2,139.0	1,510.0	2,202.0	78.7	13.7	444.0	38.3	9.9	24.0
1955.....	2,075.0	1,485.0	2,090.0	78.7	10.3	531.0	47.0	6.3	35.0
1956.....	2,199.0	2,053.0	1,548.0	61.4	7.0	789.0	66.9	7.1	61.8
1957.....	2,200.0	1,800.0	1,704.0	65.7	7.2	865.0	72.3	11.5	35.0
1958.....	2,358.0	1,711.0	1,584.0	65.1	6.4	550.0	111.0	11.5	35.0
1959.....	2,594.0	1,729.0	1,349.0	75.6	7.4	575.0	143.0	8.9	25.0
1960.....	2,659.0	1,831.0	1,071.0	79.0	6.0	707.0	145.0	10.0	25.0

—	Terres améliorées									
	Pois secs	Soya	Pommes de terre	Graine de moutarde	Graine de colza	Graine de tournesol	Foin cultivé	Maïs fourrager	Betteraves à sucre	Jachères d'été
	(milliers d'acres)									
1946.....	30.4	—	24.6	—	2.5	23.0	311.0	16.6	11.6	2,560.0
1947.....	31.2	—	21.6	—	—	23.0	330.0	12.4	8.9	2,381.0
1948.....	17.0	—	18.7	—	—	29.0	317.0	13.3	9.5	2,560.0
1949.....	10.0	—	18.4	—	—	60.0	327.0	16.9	15.6	2,637.0
1950.....	10.0	—	19.9	—	—	26.0	395.0	16.9	20.2	2,765.0
1951.....	14.9	—	15.8	—	—	21.5	399.0	15.7	19.1	2,519.0
1952.....	18.5	—	15.3	1.3	6.5	3.0	417.0	21.3	16.4	2,840.0
1953.....	37.0	—	17.3	0.5	4.5	6.5	450.0	18.5	17.5	3,020.0
1954.....	30.0	—	15.7	—	9.0	21.0	540.0	15.9	23.5	3,230.0
1955.....	41.0	—	15.1	0.3	7.0	20.0	583.0	15.6	20.8	3,300.0
1956.....	55.6	3.2	16.5	0.6	29.1	33.0	634.0	19.2	22.8	2,828.0
1957.....	56.0	4.0	15.3	0.2	27.5	30.0	722.0	17.9	21.4	2,934.0
1958.....	50.0	7.0	15.6	0.3	21.0	45.0	776.0	23.8	22.0	3,032.0
1959.....	40.0	3.0	15.5	0.2	12.0	25.0	797.0	28.0	17.5	2,971.0
1960.....	30.0	0.5	17.0	0.4	36.0	19.0	870.0	26.9	25.0	2,886.0

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

MANITOBA, 1946–1960 (*Suite*)

—	Terres améliorées					Terres non améliorées			
	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)								
1946.....	514.0	9,442.8	58.6	254.0	9,755.4	1,166.0	5,732.0	6,898.0	16,653.4
1947.....	A.S.[a]	(9,173.3)[1]							
1948.....	A.S.[a]	(9,238.9)[1]							
1949.....	A.S.[a]	(9,513.3)[1]							
1950.....	A.S.[a]	(9,348.3)[1]							
1951.....	585.0	10,372.2	63.0	323.0	10,758.2	1,812.0	5,156.0	6,969.0	17,727.2
1952.....	538.0	10,662.8							
1953.....	537.0	10,815.1							
1954.....	532.0	10,876.7							
1955.....	564.0	10,925.1							
1956.....	595.0	11,030.2	66.6	345.0	11,441.8	1,566.0	4,912.0	6,478.0	17,919.8
1957.....	622.0	11,211.0							
1958.....	676.0	11,100.7							
1959.....	692.0	11,108.1							
1960.....	710.0	11,153.8							

[a]Aucune statistique.

[1]Pâturages améliorés non compris.

SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

SASKATCHEWAN, 1946–1960

—	Terres améliorées												
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Seigle de printemps	Graine de lin	Grains mélangés	Pois secs	Pommes de terre	Graine de moutarde	Graine de colza	Foin cultivé	Maïs fourrager
	(milliers d'acres)												
1946.....	14,226.0	4,331.0	2,318.0	252.0	155.0	480.0	8.2	11.7	26.9	—	21.0	466.0	5.1
1947.....	14,226.0	3,983.0	2,780.0	564.0	192.0	850.0	12.0	9.4	24.7	—	58.3	475.0	5.6
1948.....	14,389.0	3,652.0	2,316.0	1,134.0	336.0	630.0	16.0	2.3	21.8	—	80.0	489.0	6.3
1949.....	15,737.0	3,381.0	1,800.0	557.0	167.0	122.0	20.0	2.0	19.6	—	20.0	517.0	3.9
1950.....	16,500.0	3,381.0	1,954.0	490.0	195.0	170.0	24.0	1.0	17.8	—	0.4	550.0	4.5
1951.....	15,635.0	3,815.0	2,449.0	404.0	306.0	296.0	27.8	1.4	15.7	—	6.5	572.0	1.8
1952.....	16,600.0	3,362.0	2,644.0	379.0	363.0	360.0	24.5	1.5	14.6	—	12.0	572.0	1.4
1953.....	16,800.0	2,721.0	2,745.0	500.0	370.0	324.0	22.8	1.0	13.9	—	25.0	515.0	1.2
1954.....	16,600.0	2,851.0	2,313.0	310.0	141.0	489.0	35.6	1.5	12.7	—	31.0	603.0	1.1
1955.....	14,100.0	3,654.0	3,846.0	278.0	179.0	1,030.0	37.0	2.0	13.8	—	123.0	621.0	1.1
1956.....	14,569.0	3,670.0	3,027.0	157.0	143.0	1,710.0	49.4	2.9	14.6	—	297.0	647.0	2.1
1957.....	13,365.0	3,214.0	3,791.0	184.0	84.4	2,025.0	62.7	3.0	14.5	—	520.0	723.0	1.9
1958.....	13,182.0	3,064.0	3,939.0	161.0	86.6	1,496.0	75.0	3.0	15.4	—	535.0	788.0	2.1
1959.....	14,803.0	3,303.0	3,148.0	175.0	78.6	975.0	80.0	3.0	17.4	—	165.0	837.0	2.7
1960.....	14,871.0	3,352.0	2,635.0	190.0	75.0	1,400.0	80.0	3.0	20.0	—	550.0	895.0	3.0

—	Terres améliorées						Terres non améliorées			
	Jachères d'été	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)									
1946.....	11,827.0	823.0	34,950.9	220.0	555.0	35,725.9	2,142.0	21,684.0	23,826.0	59,551.9
1957.....	11,590.0	A.S.[a]	(34,770.0)[1]							
1948.....	11,945.0	A.S.[a]	(35,017.4)[1]							
1949.....	13,010.0	A.S.[a]	(35,356.5)[1]							
1950.....	12,891.0	A.S.[a]	(36,178.7)[1]							
1951.....	12,855.0	1,441.0	37,826.2	166.0	805.0	38,797.2	2,945.0	91,911.0	22,856.0	61,653.2
1952.....	12,430.0	1,297.0	38,061.0							
1953.....	13,450.0	1,206.0	38,694.9							
1954.....	14,650.0	1,208.0	39,246.9							
1955.....	14,284.0	1,170.0	39,338.9							
1956.....	14,194.0	1,128.0	39,611.0	189.0	704.0	40,504.0	2,379.0	19,909.0	22,288.0	62,792.0
1957.....	14,696.0	1,213.0	39,897.5							
1958.....	15,255.0	1,276.0	39,878.1							
1959.....	14,816.0	1,340.0	39,773.7							
1960.....	14,452.0	1,406.0	39,932.0							

[a]Aucune statistique.

[1]Pâturages améliorés non compris.

SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

ALBERTA, 1946-1960

—	Terres améliorées											
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Seigle de printemps	Graine de lin	Grains mélangés	Pois secs	Pommes de terre	Graine de moutarde	Graine de colza	Graine de tournesol
	(milliers d'acres)											
1946....	6,983.0	2,755.0	1,783.0	156.0	59.0	80.0	25.4	19.0	26.3	—	—	
1947....	6,634.0	2,534.0	2,354.0	197.0	131.0	274.0	16.3	18.5	23.1	—	—	
1948....	6,259.0	2,452.0	2,226.0	400.0	237.0	250.0	41.6	14.5	21.0	—	—	
1949....	7,900.0	2,369.0	2,118.0	170.0	155.0	28.0	43.7	5.5	21.8	—	—	
1950....	7,500.0	2,617.0	2,534.0	138.0	136.0	48.0	59.2	7.0	20.5	—		
1951....	6,424.0	2,854.0	3,041.0	186.0	98.0	135.0	81.0	7.9	17.7	40.8	—	
1952....	6,404.0	2,587.0	3,336.0	232.0	107.0	167.0	71.3	8.5	17.2	44.8	—	
1953....	6,417.0	2,357.0	3,489.0	300.0	113.0	164.0	80.6	7.6	16.3	42.2	—	
1954....	5,968.0	2,354.0	3,053.0	115.0	29.0	215.0	103.0	9.2	17.3	69.0	—	
1955....	5,789.0	2,649.0	3,702.0	84.3	34.8	248.0	144.0	11.6	18.3	78.2	8.0	
1956....	5,296.0	2,935.0	3,606.0	54.7	28.9	511.0	189.0	12.0	19.5	137.5	25.8	
1957....	4,881.0	2,791.0	3,714.0	94.5	19.5	572.0	215.0	8.5	16.6	92.0	70.0	
1958....	4,704.0	2,809.0	3,846.0	81.2	18.5	556.0	225.0	3.6	18.7	87.0	70.0	
1959....	5,160.0	2,850.0	3,610.0	73.4	24.9	580.0	272.0	4.7	18.8	79.9	36.5	
1960....	5,060.0	2,730.0	3,490.0	80.0	20.0	690.0	275.0	6.2	20.0	140.0	170.0	

	Terres améliorées								Terres non améliorées			
	Foin cultivé	Betterave sucrière	Jachère d'été	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)											
1946	873.0	29.6	6,011.0	731.0	19,531.3	279.0	423.0	20,233.3	2,109.0	19,311.0	21,420.0	41,653.3
1947	969.0	29.3	5,773.0	A.S.[a]	(18,953.2)[1]							
1948	969.0	29.2	6,199.0	A.S.[a]	(19,098.3)[1]							
1949	1,030.0	32.4	6,116.0	A.S.[a]	(19,989.4)[1]							
1950	1,126.0	36.2	5,950.0	A.S.[a]	(20,171.9)[1]							
1951	1,206.0	32.6	6,195.0	1,113.0	21,432.0	283.0	536.0	22,251.0	2,866.0	19,323.0	22,189.0	44,440.0
1952	1,292.0	36.7	6,190.0	1,156.0	21,649.5							
1953	1,300.0	34.7	6,490.0	1,180.0	21,991.4							
1954	1,443.0	37.0	7,750.0	1,175.0	22,337.5							
1955	1,573.0	36.4	6,930 0	1,240.0	22,546.6							
1956	1,614.0	36.2	7,091.0	1,280.0	22,836.1	397.0	525.0	23,758.1	2,891.0	19,333.0	22,224.0	45,982.1
1957	1,887.0	36.7	7,093.0	1,388.0	22,878.8							
1958	1,996.0	38.3	7,017.0	1,460.0	22,930.3							
1959	2,075.0	35.1	6,738.0	1,586.0	23,144.3							
1960	2,200.0	41.4	6,600.0	1,700.0	23,222.6							

[a] Aucune statistique.

[1] Pâturages améliorés non compris.

SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

RÉPARTITION DE SUPERFICIES SPÉCIFIÉES DANS LES FERMES OCCUPÉES

COLOMBIE-BRITANNIQUE, 1946-1960

—	Terres améliorées									
	Blé de printemps	Avoine à grain	Orge	Seigle d'automne	Graine de lin	Grains mélangés	Pois secs	Pommes de terre	Foin cultivé	Maïs fourrager
	(milliers d'acres)									
1946.....	108.0	93.8	17.0	1.4	1.9	2.0	8.2	18.0	294.0	4.4
1947.....	103.0	97.6	22.0	1.3	5.5	2.2	7.7	15.8	299.0	3.6
1948.....	93.1	88.2	23.0	2.0	5.8	2.2	2.5	15.6	300.0	3.1
1949.....	120.0	96.6	26.0	1.6	2.4	2.1	3.5	13.6	306.0	4.1
1950.....	107.0	103.0	25.0	1.9	3.8	2.6	3.7	12.5	308.0	3.4
1951.....	101.0	103.0	32.1	2.4	6.7	2.3	1.9	9.8	311.0	3.7
1952.....	85.8	100.0	50.7	3.4	7.4	2.4	2.6	10.2	315.0	3.7
1953.....	81.4	98.0	65.2	3.8	7.4	2.9	3.2	11.3	309.0	3.1
1954.....	70.0	84.4	72.4	2.3	11.0	2.9	4.0	10.2	304.0	2.8
1955.....	66.0	83.0	73.8	1.6	10.0	3.2	5.3	9.4	325.0	2.7
1956.....	53.9	92.5	66.4	1.5	13.6	4.7	6.6	10.0	332.0	4.0
1957.....	44.7	89.7	65.5	2.0	11.6	4.0	6.1	10.0	357.0	2.6
1958.....	41.0	88.2	58.4	1.1	9.7	4.2	5.0	11.5	367.0	2.3
1959.....	46.9	89.3	55.2	1.2	11.7	3.1	5.6	10.8	374.0	3.1
1960.....	50.5	82.7	53.5	1.0	11.0	2.6	5.4	10.9	390.0	3.1

—	Terres améliorées						Terres non améliorées			
	Jachère d'été	Pâturages améliorés	Total partiel	Autres cultures fourragères	Autres terres améliorées	Total	Terres boisées	Autres terres non améliorées	Total partiel	Grand total
	(milliers d'acres)									
1946.....	75.5	A.S.[a]	(625.2)[1]							
1947.....	68.2	A.S.[a]	(625.9)[1]							
1948.....	79.5	A.S.[a]	(615.0)[1]							
1949.....	69.8	A.S.[a]	(645.7)[1]							
1950.....	72.8	A.S.[a]	(643.7)[1]							
1951.....	70.3	343.0	987.2	35.9	61.8	1,084.9	1,157.0	2,398.0	3,554.0	4,638.9
1952.....	73.1	343.0	997.3							
1953.....	69.5	340.0	994.8							
1954.....	82.0	340.0	986.0							
1955.....	86.1	325.0	989.1							
1956.....	87.5	320.0	992.7	42.8	69.3	1,104.8	855.0	2,517.0	3,372.0	4,476.8
1957.....	85.8	300.0	979.0							
1958.....	90.1	305.0	983.5							
1959.....	77.1	311.0	989.0							
1960.....	74.4	322.0	1,007.1							

[a] Aucune statistique.
[1] Pâturages améliorés non compris.

SOURCE: Recensement de l'agriculture, 1951 et 1956 pour toutes les provinces, et 1946 pour les provinces des Prairies. Autres années, section des cultures, Division de l'agriculture.

18 avril 1961
Division de l'agriculture
Bureau fédéral de la Statistique
Ottawa

APPENDICE D

(V)

EXPOSÉ PRÉPARÉ PAR LA DIVISION DE L'ÉCONOMIQUE DU MINISTÈRE FÉDÉRAL DE L'AGRICULTURE POUR LE COMITÉ PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION RELATIVEMENT AU SUJET SUIVANT:

Taux de transport des machines agricoles de Toronto à des points choisis de l'Ouest canadien et des provinces Maritimes. Ces données indiquent, pour la période de 1949 à la présente date, les taux de transport pour la catégorie des principaux instruments aratoires. Les taux d'autres articles qui font exception à cette catégorie générale sont aussi indiqués dans l'état ci-annexé.

Outillage agricole autre que l'outillage manuel, y compris les exceptions[1]
Tarif-marchandises des chemins de fer, de 1950 à ce jour

De: Toronto

A: Edmonton, Regina, Winnipeg et Truro

Destination:	*Edmonton*	*Regina*	*Winnipeg*	*Truro*
	(cents par 100 livres)			
Date d'entrée en vigueur	*6e catégorie*[2]			
11 oct. 1949	234	179	132	
23 mars 1950	252	193	142	
16 juin 1950	260	199	146	
26 juil. 1951	291	223	164	
11 fév. 1952	304	233	171	
1 mai 1952	291	221	161	
1 janv. 1953	317	242	175	
16 mars 1953	339	259	188	
1 mai 1953 au 28 fév. 1955	332	253	183	
	Catégorie 40[a]		*Catégorie 40*[b]	
1 Mars 1955	305	243	191	111
1 nov. 1955	298	236	184	111
1 mars 1956	305	243	191	111
3 juil. 1956	327	261	206	119
1 janv. 1957	340	271	213	123
1 mars 1957	342	273	215	123
1 août 1958	342	272	214	123
1 déc. 1958	402	320	252	144
1 mars 1959	399	317	249	144
1 août 1959	375	297	234	135
1 déc. 1959	364	289	226	135
6 mai 1960 à date	358	283	221	133

Outillage agricole autre que l'outillage manuel

[a] Source: CFA. CTC. 1534, catégorie 40, et n° 200 de CFA. CTC. 1515. Le poids minimum varie avec l'instrument de 18,000 livres, en wagon ouvert d'au plus 41 pi. 8 po. de longueur, à 24,000 livres.

[b] Source: CFA. CTC. 1576, catégorie 40 et n° 170 de CNR. CTC. E. 4060. Mêmes poids minimums que pour [a].

[1] Tous les taux de la 6e catégorie ou catégorie 40 indiqués ont toujours été appliqués à tous les principaux articles de machines agricoles autres que ceux qui entrent dans les «Exceptions» ci-dessous. Ces articles comprennent les tracteurs et moissonneuses-batteuses, outre les instruments plus généraux non autrement dénommés (nad), «instruments aratoires, autres manuels, nad, K.D. en paquets, ou S.U.»

Exceptions: Instruments exigeant actuellement ou précédemment des taux plus élevés que ceux de la catégorie 40 ou de la 6e catégorie.

1. Ceux qui requièrent actuellement des taux plus élevés.
   a) Ceux qui figurent dans la liste CFC 20 (n° 20 du classement canadien de transport), sous la rubrique «outillage agricole autre que

l'outillage manuel» avec taux plus élevés que ceux de la catégorie 40:

(1) Ceux qui sont continuellement assujettis depuis 1950 auxdits taux plus élevés: engreneurs de batteuses; élévateurs de paille des batteuses; chariot de moissonneuse-lieuse à une ou deux roues, et instruments aratoires en wagonnées mixtes avec chaîne de fer ou d'acier, courroie ou barbotin.

(2) Ceux devenant assujettis auxdits taux plus élevés le 1er mars ou plus tard (année d'application du taux majoré entre crochets); arracheuses-souleveuses de bettraves (1955); sécheurs (1957); récolteuses de pois (1959); râteaux, S.U. (1961); ramasseuses de pierres (1958); moisonneuses-batteuses de soya (1958); élévateurs autres que pour batteuses ou trieuses (1958); et, probablement (si les «chariots de ferme» comprennent les «chariots à récolteuses de betteraves») pour expédition vers l'Est seulement, chariots d'arracheuses-souleveuses de betteraves, S.U. (1955).

b) Les articles suivants sont inscrits dans CFC 20, mais pas comme «outillage agricole autre que l'outillage manuel» et sont sujets aux taux plus élevés pour expédition vers l'Est seulement: écrémeuses; transporteurs de provende; vaporisateurs pour champs ou vergers; éoliennes et pylones d'éoliennes.

2. Ceux qui étaient antérieurement assujettis à des taux plus élevés, mais qui font maintenant partie de la catégorie 40.

a) Ceux dont les taux ont été changés à ceux de la catégorie 40 par CFC 20. Les moteurs à traction et les arracheuses de pommes de terre étaient assujettis au taux de la catégorie 5 du 8 nov. 1950, ou plus tôt, pour les moteurs, au 28 février 1955. CFC 20 a changé le taux de la catégorie 40 à partir du 1er mars 1955.

b) Passés à la catégorie 40 par article. Presse et andaineuse-ramasseuse, combinées, en vigueur comme il suit: (1) pour expédition vers l'Ouest, 5e catégorie, novembre 1953 au 27 juin 1954, et 6e catégorie ou catégorie 40 subséquemment; (2) pour expédition vers l'Est, 5e catégorie ou catégorie 45, de novembre 1953 au 10 février 1957, et la catégorie 40 subséquemment: en outre, pour expédition vers l'Ouest seulement, passés à la catégorie 40 (en vigueur, l'année entre crochets): transporteurs de provende, K.D. (1960). Les articles mentionnés sont le 200 de CFA. CTC. 1515, précédé par le 145 de CFA. CTC. 1292, et le 170 de CNR. CTC E. 4060.

Autre outillage agricole

Ceux qui ont droit au maintien du taux de la catégorie 40 seulement comme articles courants.

Comme articles courants mentionnés au paragraphe 2 *b*) ci-dessus, en vigueur le 28 avril 1958, plusieurs instruments ont été admis à l'application maintenue du taux antérieur de la catégorie 40 qui aurait autrement été porté, à partir du 29 avril 1958, au taux de la catégorie 45 quand ces instruments ont été spécifiquement ajoutés à CFC 20 et que les taux de la catégorie 45 leur ont été assignés, au lieu de les soumettre à la catégorie 40 sous la rubrique générale «outillage agricole autre que l'outillage manuel, nad, K.D. en paquets ou S.U.»

[2]Source CFA, CTC. 1164, 6e catégorie et CFA série n° 5 soit CTC. 1292, article 145, soit CTC. 1515, article 200. Les poids minimums variaient, selon les instruments, comme il suit: du 24 juillet 1950 au 29 octobre 1952, de 20,000 livres à 24,000 livres, ou pour expéditions de plusieurs wagonnées, 17,500 livres et plus. Du 30 octobre 1952 au 28 février 1955, comme pour *a*) ci-dessus.

12 avril 1961
Division de l'économique
Ministère fédéral de l'Agriculture
Ottawa.

APPENDICE E

Le présent appendice est ajouté à notre mémoire parce que nous croyons qu'il contient, sous une forme condensée, de précieux renseignements fournis par une personne compétente, expérimentée et bien renseignée. M. W. C. Cockshutt qui, pendant un an, a été membre de notre personnel, employé qu'il était à enseigner la gestion des affaires aux concessionnaires d'instruments aratoires, a consacré de longues heures à la préparation de ces données puisées dans des publications, articles, études et autres sources, toutes se rapportant au commerce de détail des instruments aratoires.

(1) *Remises supplémentaires et escomptes.* Les pages ci-jointes renseignent davantage sur ce sujet; mais au fond le client jouit *normalement* d'un abaissement considérable du prix. Il varie entre 5 et 20 p. 100, et sa moyenne sera de 8 à 10 p. 100. A l'origine, la marge ou écart entre le prix facturé par la fabrique et le prix de détail se trouve donc réduit de 20 à 12 p. 100. Il convient donc d'insister pour dire que cette réduction de 8 à 10 p. 100 est toujours passée à titre d'épargne au client.

(2) *Frais de vente.* Le détaillant d'instruments aratoires a des frais de vente plus élevés que ceux de la plupart des autres détaillants, parce qu'il doit faire lui-même la chasse aux clients. Cette situation est surtout applicable au cultivateur, parce qu'il est plus probable qu'il fera un achat considérable quand il se trouve sur ses propres terres. Le vendeur doit nécessairement aussi faire une évaluation d'une machine usagée, chose qui n'est possible qu'à la ferme. On peut établir ici une comparaison entre l'outillage agricole et les appareils, épiceries, vêtements, automobiles, etc., qui peuvent être vendus directement aux clients venus au magasin. Cette situation réduit généralement d'environ 7 p. 100 le prix de détail, ce qui abaisse le profit d'exploitation à 5 p. 100 (12 p. 100 moins 7 p. 100).

(3) *Garantie.* Dans la plupart des industries, c'est le fabricant qui fait les frais de la garantie, et, même si le détaillant fait vraiment le travail, il est pleinement remboursé. Il n'en est pas ainsi à l'égard de l'outillage agricole. Le concessionnaire doit tenir son client satisfait et c'est lui qui fait la besogne des relations publiques pour le fabricant. Lorsque des frais sont en jeu, on ne lui crédite que les pièces de rechange et, dans certains cas, environ 50 p. 100 des frais de main-d'œuvre. Ces 50 p. 100 ne couvriront pas tous ses frais, et même ce léger crédit n'est accordé que sur les grandes unités, par exemple, les tracteurs, moissonneuses-batteuses et presses à fourrage. Il doit assumer 100 p. 100 des frais à l'égard de toutes les petites machines et du matériel usagé. Cela réduit d'ordinaire de 2 p. 100 son bénéfice d'exploitation, de sorte que son profit net réalisé sera d'environ 3 p. 100 (5 p. 100 moins 2 p. 100).

En général, le concessionnaire ne peut pas faire grand-chose à l'égard de ces trois questions, surtout parce que le client attend cela de lui, et le volume de ses ventes sera réduit s'il ne satisfait pas l'agriculteur. Plusieurs autres facteurs contribuent à rogner son profit, dont le plus important est probablement la perte subie d'ordinaire dans l'exploitation de son établissement. La nature du travail nécessite un magasin, et le sens de l'épargne du client lui dicte le prix qu'il peut demander. Il est donc coïncé entre le prix de revient et le prix de vente, chose sur laquelle le petit exploitant ne peut pas grand-chose.

Le sommaire et les chiffres qui suivent peuvent appuyer et expliquer les assertions ci-dessus et indiquent les opinions réfléchies de l'auteur de l'appendice.

SOMMAIRE

Ventes d'outillage neuf

Marge originale du concessionnaire		20%
Remise supplémentaire	8%	
Frais de vente	7%	
Frais de garantie	2%	
	17%	17%
Bénéfice net		3%

Ventes totales du concessionnaire

Marge brute (tous services)	16%
Dépenses totales	15%
Bénéfice d'exploitation	1%
Autre revenu	2.7%
Bénéfice net	3.7%

Note: Le bénéfice net est avant l'acquittement de l'impôt sur le revenu.

RENSEIGNEMENTS SUR LES CONCESSIONNAIRES DE MACHINES AGRICOLES

Décomposition estimative moyenne des ventes

Les concessionnaires de machines agricoles réalisent des volumes annuels de ventes variant entre moins de $25,000 et environ $600,000. Cependant, la moyenne sera d'à peu près $100,000. Ces chiffres ont pour base les ventes totales au détail, calculées selon la méthode de comptabilité des automobiles dans laquelle une vente est inscrite à la pleine valeur de détail plutôt que d'après la différence au comptant ou système de ventes nettes.

Ex.: Unité neuve	4000	
Comptant	2000	
		6000
Reprise	2000	
Vente de la reprise	2000	

La vente totale est $4000 plus $2000 = $6000.

La décomposition suivante est représentative du régime normal. Toute exploitation importante, par exemple, les automobiles, la distribution en gros, l'essence, le pétrole, les ventes en gros d'essence de ferme, etc., *n'est pas* incluse.

Décomposition des ventes au détail

Nouvel outillage	$ 55,000
Outillage usagé	15,000
Pièces de rechange	10,000
Service de main-d'œuvre	10,000
Ventes diverses	10,000
	$100,000

Marges brutes

Toutes les sociétés ont des contrats, des rabais et des ventes conditionnelles qui diffèrent; mais la plupart se tiennent dans les limites ci-après:

	Rabais original	Rabais supplémentaire
Machines neuves	20%	4%
Pièces de rechange	27%	5%

Marges d'exploitation

En utilisant les rabais ci-dessus pour les calculs, nous appliquerons les frais et déductions moyens tels que mentionnés. Plusieurs concessionnaires accuseront de meilleures marges d'exploitation; mais la plupart accuseront des chiffres inférieurs.

Outillage neuf

Marge originale brute	20%
Prime supplémentaire aux clients	8%
Marge d'exploitation	12%
Frais de vente	7%
Bénéfice net	5%

Ici, l'article principal est «la remise supplémentaire aux clients» qui peut aller de zéro jusqu'à 20 p. 100. Dans presque tous les cas, le client peut obtenir pour du comptant un rabais minimum de 10 p. 100. Les frais de vente indiqués ne comprennent aucun rabais pour la remise en état d'une machine.

Outillage usagé

Il n'existe pas, dans ce cas, de marge brute, parce qu'on a constaté qu'un article est d'ordinaire vendu au prix autorisé, moins la remise supplémentaire indiquée ci-dessus pour l'outillage neuf. Cela signifie que le bénéfice d'exploitation est nul. Les frais de vente sont de 7 p. 100, frais de remise en état compris. C'est donc une perte de 7 p. 100 imputable sur le compte de l'outillage usagé. Étant donné que la valeur *en dollars* des ventes de l'outillage usagé est d'environ 27 p. 100 de celle du neuf, la perte serait alors de 27 p. 100 de 7 p. 100, soit 1.89 p. 100.

Perte nette ..... 1.89 p. 100 des ventes totales

Service des pièces de rechange

Le service des pièces de rechange fonctionne à une plus forte marge originale (27 p. 100); mais chez le concessionnaire moyen, la marge nette est faible à cause du salaire à payer au préposé de ce service ou le volume des ventes est peu élevé. Pour un volume annuel de vente de $10,000, la marge disponible ne laisserait que $2,700 de salaire pour le préposé à ce service.

Profit net ..... 0 p. 100

Atelier de service

La plupart des ateliers de petits concessionnaires ne sont tenus que pour fournir la main-d'œuvre nécessaire à l'exécution des conditions de vente d'outillage neuf et usagé. Plus l'atelier est important, plus il sera possible de consacrer d'heures de travail réel au client. C'est le seul travail sur lequel le concessionnaire puisse chercher à réaliser un profit; dans bien des cas, il ne réclame pas assez du client pour que, tous frais payés, il fasse un profit raisonnable.

L'atelier moyen accuse alors d'ordinaire une perte considérable d'exploitation. Elle approchera probablement de 20 p. 100 de la valeur de la main-d'œuvre, soit environ 2 p. 100 des ventes totales de toutes les services.

Perte nette de 2. p. 100 des ventes totales

Autre revenu

Vu que la plupart des sociétés accordent quelques rabais supplémentaires, remises sur les ventes, bonis, etc., cet autre revenu est un crédit à l'exploitation totale.

5 p. 100 d'escompte au comptant sur les pièces de rechange
4 p. 100 de boni ou de remise spéciale sur l'outillage neuf

Ces chiffres, appliqués aux ventes totales de tous les services, seront alors les suivants:

Pièces de rechange, 10 p. 100 de 5 p. 100	.5 p. 100
Équipement neuf, 55 p. 100 de 4 p. 100	2.2 p. 100
Total	2.7 p. 100

Bénéfice net total

Outillage neuf	5 p. 100
Outillage usagé	—1.89 p. 100
Neuf et usagé	3.11 p. 100
Service des pièces de rechange	0 p. 100
Atelier de service	—2.0 p. 100
Autre revenu	2.7 p. 100
Bénéfice net total	3.81 p. 100

Nota: Ce bénéfice net est avant déduction de l'impôt sur le revenu.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
NOV 21 1961
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT DE L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 8

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCES DU VENDREDI 12 MAI ET DU LUNDI 15 MAI 1961

TÉMOINS:

De l'International Harvester Company of Canada, Limited: MM. O. G. Voss, président; C. C. Brannan, vice-président; W. B. Gay, vice-président et contrôleur; W. E. Jolley, secrétaire, et E. L. Edmonds, secrétaire adjoint.

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1961

25138-9—1

COMITÉ PERMANENT
DE
L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: M. Paul Lahaye et M. C. S. Smallwood

et: MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Horner (*The Battlefords*)
Horner (*Jasper-Edson*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Secrétaire du comité:
Clyde Lyons.

ORDRE DE RENVOI

MARDI 9 mai 1961

Il est ordonné—Que le nom de M. Mandziuk soit substitué à celui de M. Smith (*Lincoln*) sur la liste des membres du Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
LÉON-J. RAYMOND.

25138-9—1½

PROCÈS-VERBAUX

VENDREDI 12 mai 1961
(15)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9h. 40 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Badanai, Belzile, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Cooper, Doucett, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Korchinski, McBain, McIntosh, Mandziuk, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Noble, Pascoe, Rapp, Régnier, Ricard, Smallwood, Tardif, Thomas, Thompson, Tucker, Villeneuve et Webb—(29).

Aussi présents: De l'International Harvester Company of Canada Limited: MM. O. G. Voss, président; C. C. Brannan, vice-président; W. B. Gay, vice-président et contrôleur; W. E. Jolley, secrétaire, et E. L. Edmonds, secrétaire adjoint.

Le président présente M. Voss qui, de son côté, présente les dirigeants de l'*International Harvester Company of Canada, Limited.* M. Voss présente, au nom de sa société, un mémoire concernant les prix des machines agricoles.

A 11 h. du matin, le Comité lève la séance jusqu'à 2 h. et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(16)

Le Comité reprend sa séance à 2 h. 35 de l'après-midi, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Badanai, Belzile, Campbell (*Lambton-Kent*), Clermont, Cooper, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Gundlock, Henderson, Hicks, Korchinski, McBain, McIntosh, Mandziuk, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Rapp, Régnier, Ricard, Rogers, Smallwood, Tardif, Thomas, Thompson et Villeneuve—(28).

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance du matin.

M. Voss continue l'exposé du mémoire de l'*International Harvester Company of Canada, Limited.*

Sur la proposition de M. Danforth, appuyé par M. Montgomery,

Il est décidé—Que le Comité fasse imprimer 1,000 exemplaires en anglais et 350 en français des procès-verbaux et témoignages de la séance d'aujourd'hui.

Il est convenu—Que le Comité fasse imprimer en appendice au compte rendu des délibérations d'aujourd'hui une comparaison analytique du prix de revient de la fabrique d'instruments aratoires d'Hamilton, de l'*International Harvester Company of Canada, Limited.* (Voir appendice «A»)

Le Comité interroge les représentants de l'*International Harvester Company of Canada, Limited,* au sujet de leur mémoire.

Le président remercie les représentants de l'*International Harvester Company of Canada, Limited,* de s'être rendu à l'invitation du Comité.

A six heures du soir, le Comité ajourne ses travaux jusqu'au lundi 15 mai, à 9 heures et demie du matin.

LUNDI 15 mai 1961
(17)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à huis-clos à 9 h. 35 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Argue, Badanai, Clermont, Doucett, Fane, Forbes, Henderson, Hicks, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), McBain, Mandziuk, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Peters, Rapp, Régnier, Rogers, Smallwood, Southam, Stefanson, Tucker, Webb—(24).

Il est convenu d'étudier davantage l'invitation qu'a faite la *Massey-Ferguson Limited* au Comité de visiter son établissement de Toronto.

Il est convenu que le Comité ne fixera pas de date de comparution à la *Saskatchewan Implements Limited* en ce moment; mais on lui demandera de fournir des exemplaires de son mémoire.

Il est convenu du format de la lettre qu'on adressera aux sociétés qui fabriquent des instruments aratoires pour la vente au Canada.

A 10 h. 40 du matin, le Comité ajourne ses travaux jusqu'au vendredi 19 mai, à 9 heures et demie du matin.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

VENDREDI 12 mai 1961.

Le PRÉSIDENT: Bonjour, messieurs. Comme nous sommes en nombre, la séance est ouverte. Ce matin, je suis très heureux de vous présenter M. O. G. Voss, président de l'*International Harvester Company of Canada, Limited,* qui, de son côté, vous présentera les membres de son entreprise.

M. O. G. Voss (*président, «International Harvester Company of Canada, Limited»*): L'*International Harvester Company of Canada, Limited,* est heureuse d'avoir l'occasion d'exposer ses vues au sujet des facteurs qui influent sur le prix des machines agricoles qu'elle fabrique.

Avant d'en dire davantage à ce sujet, j'aimerais vous présenter mes collègues qui sont ici présents. Vous voyez immédiatement à ma droite M. C. C. Brannan, qui était autrefois directeur du service des ventes d'instruments aratoires fabriqués par nos établissements canadiens. Il habite le Manitoba maintenant et, en sa qualité de vice-président de la société, il a la direction des services de vente et du personnel.

A sa droite, se trouve M. Gay, le contrôleur de notre société; M. Jolley, le secrétaire de la société, est à sa droite, et en arrière de lui vous voyez M. Edmonds, notre secrétaire adjoint.

Au risque d'être mal interprété et mal compris, je m'écarterai du mémoire à plusieurs reprises et je vous présenterai certains graphiques qui vous intéresseront, je crois. En effet, si je comprends bien l'objectif de votre Comité, vous y serez grandement intéressés.

Lorsque nous avons commencé la préparation de notre mémoire il y a sept ou huit jours, et même lorsque nous sommes arrivés aux dernières étapes, je crois que nous ne savions pas exactement ce que vous désiriez. Nous pensions que vous désiriez surtout savoir comment nous établissions les prix de nos produits, et nous avons appuyé sur ce point dans notre mémoire. Mais je crois que ce qui vous préoccupe le plus—et je partage ces préoccupations—c'est de savoir pour quelle raison les prix des machines agricoles ont augmenté comme ils l'ont fait. Me rendant compte que c'est l'un de vos principaux soucis, et l'ayant compris lorsque j'ai assisté à une de vos séances, ici il y a deux semaines, nous avons recueilli des renseignements de cette nature qui apporteront une réponse, je l'espère, à votre principale question.

Maintenant, messieurs, avant de commencer la présentation de notre mémoire, j'aimerais dire que nous désirons procéder le plus possible sans cérémonie. Je n'ai pas appris ce document par cœur, de sorte que je ne vous servirai pas du réchauffé. Tout d'abord, je vous ferai observer que j'aimerais terminer la présentation du mémoire avant que vous posiez des questions, mais il est bien entendu que nous nous ferons un plaisir d'y répondre au meilleur de notre connaissance. Cependant, à mesure que j'avancerai dans la lecture du mémoire, vous verrez, je crois, qu'il répond à une foule de questions.

Nous nous rendons pleinement compte du problème grave qui se pose au cultivateur canadien, du fait que l'écart entre les prix des denrées et des services qu'il achète et des prix qu'il reçoit pour ses denrées, diminue continuellement.

L'un des principaux objectifs de notre société est de créer des machines qui diminueront le prix de revient du cultivateur par unité de production. Nous croyons que les améliorations que nous avons apportées à nos machines au

cours de la dernière décennie ont aidé le cultivateur canadien dans ses efforts pour maintenir le prix de vente de son produit supérieur à son prix de revient.

Comme la plupart des industries manufacturières du Canada, nous sommes nous-mêmes aux prises avec un problème de cette nature, car nous devons faire face à des frais de main-d'œuvre et de matériel plus élevés et à une concurrence plus acharnée sur le marché. Ces facteurs ont fait baisser notre marge de bénéfices à un niveau inférieur à celle de la majorité des industries qui fabriquent des denrées durables. Nous considérons que notre marge de bénéfices est trop faible par rapport à nos immobilisations dans les installations de fabrication, les machines-outils, les services de distribution et les stocks.

Dans les pages suivantes, nous parlerons des effets sur nos prix de cette hausse du coût de la main-d'œuvre et du matériel. En outre, nous démontrerons que le cultivateur reçoit encore une bonne valeur pour le dollar qu'il affecte à l'achat de ses machines agricoles, malgré la hausse inévitable des prix.

J'aimerais maintenant vous faire un peu l'histoire de notre entreprise.

La société a commencé son exploitation au Canada en ouvrant une succursale à Winnipeg en 1887. Une réorganisation de la société aux États-Unis, en 1902, a été suivie de l'établissement de la présente société canadienne en 1903, en tant que filiale entièrement possédée. Au cours de la même année, on ouvrit des bureaux régionaux à London, Montréal et Regina. En plus de ces trois endroits, nous avons maintenant, et nous avons eu depuis quelques années, des bureaux régionaux à Saint-Jean (N.-B.), à Québec (P.Q.), à Ottawa, Hamilton, Winnipeg, Saskatoon, Yorkton, Calgary, Edmonton et Vancouver.

Voici à ma gauche, une carte qui illustre comment nous avons couvert le pays de centres de distribution. Je ne vous les signalerai pas tous maintenant. Vous savez probablement mieux que moi où se trouvent ces villes, mais vous vous rendrez facilement compte que nous possédons un excellent réseau de bureaux de ventes. Plus tard, nous vous parlerons de nos bureaux de distribution et de transfert des pièces de rechange que nous avons établis à trois ou quatre différents endroits. Nous en parlerons un peu plus loin lorsque nous aborderons la question de nos autres installations.

Messieurs, puis-je vous demander si vous m'entendez bien? Ce ventilateur fait-il trop de bruit pour vous? Est-ce que tout est bien? J'aimerais mieux qu'on le laisse en mouvement.

Pour revenir au mémoire, nous avons commencé la fabrication aux établissements d'Hamilton, en 1904, en y produisant des moissonneuses-lieuses, des faucheuses, des rateaux et des semoirs; en moins de douze mois, on employait plus de 2,000 ouvriers aux usines d'Hamilton. On y a continué la fabrication d'instruments aratoires depuis lors à la fois pour le marché canadien et le marché d'exportation. En 1960, le nombre de nos employés à cet établissement a atteint environ 3,500. En 1961, on commencera la production à l'agrandissement de trois millions et demi de dollars que nous avons ajouté à notre fabrique d'instruments aratoires d'Hamilton. On y fabriquera des presses à fourrage, des andaineuses, des moissonneuses-batteuses et des épandeurs de fumier. Nous fabriquons toutes ces machines présentement, à l'execption des épandeurs de fumier, mais dans de plus vieilles et moins efficaces usines. Cet agrandissement s'imposait, parce qu'il nous fallait fabriquer de plus fortes quantités de ces trois dernières machines en vue de l'exportation, tout particulièrement aux États-Unis, à l'intention de la société-mère qui les vend aux États-Unis.

En 1907, encore tout près des origines de notre société, on a établi un service technique. C'est là, messieurs, le nom que nous donnons au service des plans de nos modèles. Le service technique comprend le dessin aussi, en ce qui concerne notre nomenclature.

Actuellement, le service technique compte 136 employés; il est pourvu des installations dernier cri. Ce service s'est occupé de la préparation de plans et de la création de plusieurs machines agricoles, dont un certain nombre jouissent d'une grande popularité tant aux États-Unis qu'outre-mer. Ces produits d'inspiration canadienne, et d'autres, sont fabriqués aux établissements d'Hamilton et dirigés vers les marchés mondiaux de l'Amérique du Nord.

Les établissements d'Hamilton sont la seule source d'approvisionnement—j'entends la seule source d'approvisionnement de produits de l'*International Harvester*—du marché de l'Amérique du Nord pour les semoirs à grain, les andaineuses, les cultivateurs, les extirpateurs-scarificateurs, les machines du type diskal, les sarcleuses à barre, les épandeurs de fumier, les planteurs et les arracheurs de pommes de terre, et ainsi de suite. En effet, cela veut dire que nos établissements d'Hamilton préparent les plans et fabriquent tous les appareils de culture et d'ensemencement que notre société-mère vend dans la grande zone à blé des États-Unis, et fabrique même des moissonneuses-batteuses que nous y vendons. En outre, ces usines fabriquent une grande variété de machines comme les presses à fourrage, les faucheuses, les charrues, les herses à disques, et ainsi de suite, qui sont surtout destinées au marché canadien.

Mes prochaines observations vous intéresseront beaucoup, je crois, parce qu'on a souvent répété que les filiales américaines ne font pas ce qu'on est en droit d'attendre d'elles au Canada; mais nous, de l'*Harvester*, sommes très fiers de nos réalisations à ce sujet. L'an dernier, la société a exporté aux États-Unis beaucoup plus de machines agricoles, d'après leur valeur en dollars, que nous n'en avons importé de ce pays; quand je dis «beaucoup plus», j'entends plus de 50 p. 100. Nous en sommes fiers. Ces machines ont été entièrement conçues et fabriquées par des Canadiens. Je suis Américain, et ainsi je peux me permettre de dire cela. Nous sommes très fiers de nos équipes d'ouvriers canadiens et nous sommes fiers de la contribution qu'ils ont apportée au succès de l'*Harvester* partout en Amérique du Nord.

Une nouvelle série de tracteurs-chenille et une moissonneuse-batteuse automotrice, qui ont été accueillis avec enthousiasme par les cultivateurs dans bien des parties du monde depuis leur mise en vente il y a deux ans, ont contribué à l'établissement de cette balance de commerce favorable.

Je crois que nous sommes les seuls à fabriquer des tracteurs-chenille au Canada. Nous en fabriquons un d'environ 40 ch., et les États-Unis sont un de nos meilleurs clients, même si l'on y fabrique un tracteur-chenille d'environ la même grosseur. Nous avons vendu un bon nombre de ces tracteurs-chenille en Australie, en Nouvelle-Zélande, même en Allemagne, et ailleurs. Pour servir ses clients et ses vendeurs, l'*International Harvester Company of Canada, Limited* maintient un vaste réseau de distribution de pièces de rechange. On a établi des dépôts de pièces de rechange à des endroits stratégiques comme Edmonton, Winnipeg et Montréal, avec dépôt principal de pièces de rechange à Burlington (Ontario). Comme la plupart d'entre vous le savent, cet endroit se trouve aux portes d'Hamilton. Tous ces dépôts sont reliés par un service de télétype. Les pièces entreposées dans ce réseau complètent les stocks gardés aux bureaux régionaux de la société et chez plus de 900 concessionnaires.

Ce qui fait la qualité de ce réseau, c'est qu'on garde des stocks suffisants de pièces de rechange aussi près que possible des endroits où on les utilisera. Je crois que nous sommes en quelque sorte des pionniers à l'égard de l'établissement de dépôts de pièces de rechange, d'abord au sud de la frontière, ensuite ici. Comme vous le voyez d'après cette carte, nos usines les plus importantes sont établies ici à Hamilton. A deux pas, nous avons notre principal dépôt de pièces de rechange, à Burlington. Nous avons un dépôt de pièces de rechange à Montréal, un autre de grande envergure à Winnipeg et un autre semblable à

Edmonton. En outre, les lois provinciales nous obligent à maintenir des stocks additionnels de pièces de rechange. Nous avons un stock de pièces de machines agricoles à Calgary. D'autre part, on exploite un grand dépôt à Edmonton. Nous maintenons un stock de pièces à Saskatoon et un autre à Regina. Nous avons un dépôt de pièces à Winnipeg, ainsi qu'un stock de pièces de rechange pour machines agricoles, bien entendu, au dépôt à Burlington. Nous en maintenons aussi au dépôt de Montréal, pour la province de Québec, et à Saint-Jean. Notre société applique ce qui est en somme une nouvelle conception de la distribution des pièces de rechange, afin d'assurer un meilleur service à nos concessionnaires et à nos clients.

Après cette introduction, nous en arrivons à la substance du problème.

Prix de détail des machines agricoles.

Un examen du document du Bureau fédéral de la statistique intitulé: *Price Indexes Numbers of Commodities and Services used by Farmers,* démontre qu'en prenant comme base la période de 1935-1939=100, l'indice des prix des machines agricoles s'établissait à 158.3, en 1949, à 248.4, en 1959, et à une estimation de 254.2, en 1960. Il y a eu une augmentation de 56.9, entre 1949 et 1959, et une augmentation de 60.6 p. 100, entre 1949 et 1960.

Pour les fins de notre exposé, j'aimerais que vous vous rappelliez surtout le chiffre de 60.6 p. 100, qui représente l'augmentation entre 1949 et 1960. Nous ne critiquons pas les chiffres du Bureau fédéral de la statistique; nous supposons qu'ils sont exacts et je suis certain qu'ils le sont. Nous avons établi notre propre indice des prix de détail des machines agricoles pour cette même période de 1949 à 1960. Il indique une augmentation de 54.1 d'après des calculs établis sur une base semblable à celle de l'indice du Bureau fédéral de la statistique pour cette industrie. Notre service des prix et des contrats a établi cet indice il y a plusieurs années pour nos propres fins. Pour votre gouverne, je vous ferai observer que ce service s'est entendu avec le Bureau fédéral de la statistique et a obtenu ses avis, ses conseils et ses suggestions, afin que nous puissions rattacher nos travaux à quelque chose de tangible. Je crois que c'est vous, monsieur Edmonds, qui avez continué ce travail et je crois que vous avez suivi les conseils à la lettre.

L'indice des prix de détail des machines agricoles de l'*International Harvester,* au cours de la période allant de 1949 à 1960, accuse une augmentation de 54.1 p. 100, d'après des calculs établis sur une base semblable à celle de l'indice du Bureau fédéral de la statistique pour l'industrie.

Si l'on cherche à mesurer les changements dans les prix de produits comme nos tracteurs de ferme et toute la gamme de nos instruments aratoires, nous nous buttons au problème complexe de l'évaluation des changements dans les caractéristiques ou la qualité de la machine. La variation des prix à l'égard de nos produits, dont il a été question plus tôt, ne nous renseigne pas suffisamment à ce sujet, pas plus que ne le font tous autres renseignements disponibles en matière d'indice des prix. Cela est très important dans toute étude des indices de prix, parce que les machines évoluent. Néanmoins, tout en reconnaissant leurs limitations, ces indices ont une valeur certaine.

Le sujet suivant traite du coût de la main-d'œuvre. Le coût horaire moyen de la main-d'œuvre, y compris les primes de surtemps et aux équipes de nuit, les congés et vacances payés et tous les avantages accessoires, à l'égard de tous les ouvriers payés à l'heure ou à la pièce que nous employons à nos établissements de fabrication de machines agricoles à Hamilton, accuse une augmentation de 99.3 p. 100 au cours de la même période.

Nous avons préparé un graphique qui illustre la hausse astronomique de nos frais de main-d'œuvre depuis 1949. Nos frais de main-d'œuvre ont

doublé. L'expression, «coût horaire moyen de la main-d'œuvre (tous les ouvriers payés à l'heure ou à la pièce)», embrasse ceux que nous appellerions d'ordinaire les employés d'usine. Elle comprend tous les employés de notre usine qui sont payés à l'heure. Elle ne comprend pas les employés touchant les appointements qui sont payés au mois, mais elle comprend les ouvriers qui travaillent à tant par jour ou à la pièce. A toutes fins pratiques, elle comprend nos salariés ou ouvriers d'usine. Il ne s'agit pas d'un détail technique, ni d'un subterfuge, ni d'un camouflage, mais bien de chiffres réels obtenus d'après notre méthode normale de faire rapport de nos ouvriers d'usine.

M. PASCOE: Ce graphique sera-t-il inséré dans le compte rendu de nos délibérations?

M. VOSS: Si le président le désire, nous avons des fac-similés de ces documents.

Le PRÉSIDENT: Nous avons inséré ces documents dans nos rapports antérieurs et nous devrions faire de même dans le cas présent.

M. VOSS: Voici donc le coût horaire moyen de notre main-d'œuvre. Vous désirez savoir comment nous l'avons établi. C'est très simple. Nous avons pris le total des salaires, des avantages accessoires et de tout ce que nous avons payé à ces gens et l'avons divisé par le nombre d'heures qu'ils ont travaillé chaque année. Il n'y a pas de meilleur moyen de l'indiquer.

En 1949, le taux horaire s'établissait à $1.35; en 1950, à $1.50; en 1951, à $1.73; en 1952, à $1.96; en 1953, à $2.03; en 1954, à $2.13; en 1955, à $2.20; en 1956, à $2.22; en 1957, à $2.36; en 1958, à $2.51; en 1959, à $2.62, et en 1960, à $2.69. Notre année financière commence le 1er novembre et se termine le 31 octobre. On a établi le chiffre de $2.71 pour 1961 au premier avril, je crois. Vous vous rendez compte, bien entendu, qu'il s'agit des cinq premiers mois de notre année financière. Au cours de ces cinq premiers mois, le taux horaire est passé de $2.69 à $2.71. Vous voyez cette ligne pointillée qui monte ici, et vous voyez l'astérique ici. Au 22 avril, il y a environ trois semaines, notre taux horaire moyen aux établissements d'Hamilton a augmenté encore de 8c. l'heure en vertu des termes d'une convention de travail que nous avons signé en 1959. Ainsi la spirale continue en 1961. Le taux atteint maintenant $2.78 et il montera peut-être encore. Cette situation m'inquiète autant que vous et peut-être davantage. Où cette ascension s'arrêtera-t-elle? Est-ce la fin? Vous tiendrez peut-être une autre enquête ici l'an prochain, si nous en jugeons par la situation, et vous aurez probablement raison, parce que certaines conventions de travail prévoient des augmentations automatiques pour 1962. Je crois que, dans ce cas, il s'agit d'employés salariés qui font partie d'un syndicat d'employés de bureau, et ainsi je puis vous assurer que le cycle se continuera en ce qui concerne les employés salariés.

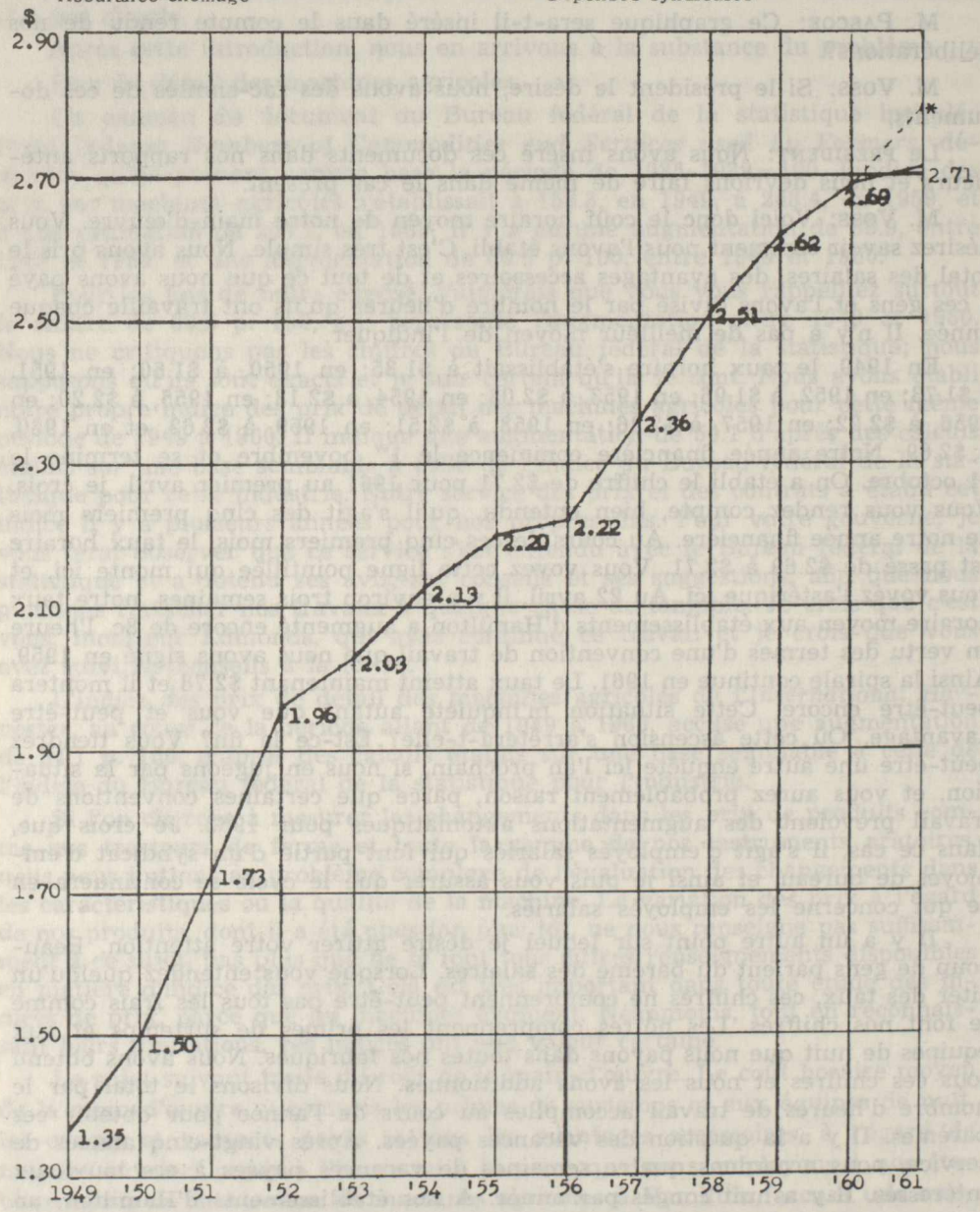
Il y a un autre point sur lequel je désire attirer votre attention. Beaucoup de gens parlent du barème des salaires. Lorsque vous entendez quelqu'un citer des taux, ces chiffres ne comprennent peut-être pas tous les frais comme le font nos chiffres. Les nôtres comprennent les primes de surtemps et aux équipes de nuit que nous payons dans toutes nos fabriques. Nous avons obtenu tous ces chiffres et nous les avons additionnés. Nous divisons le total par le nombre d'heures de travail accomplies au cours de l'année pour obtenir ces barèmes. Il y a la question des vacances payées. Après vingt-cinq années de service, nous accordons quatre semaines de vacances payées à ces taux aux intéressés. Il y a huit congés par année. A nos établissements d'Hamilton, un ouvrier pourrait être en congé payé un douzième du temps. Ils peuvent s'absenter pendant huit autres jours par années et nous devons les payer pendant ces absences. Je ne me plains pas; je vous mets simplement au courant de la

"INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED"
USINES DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

COÛT HORAIRE MOYEN DE LA MAIN-D'OEUVRE (TOUS LES EMPLOYÉS PAYÉS À L'HEURE ET A LA PIÈCE)

Comprend:

Primes de surtemps et aux équipes de nuit
Vacances et congés payés
Assurance collective
Assurance-hospitalisation
Assurance-chômage
Prestation supplémentaire de chômage
Indemnité d'accidents du travail
Régime de pension
Fonctions de juré
Dépenses syndicales



* Le chiffre de 1961 ne comprend pas une augmentation de .08c. l'heure qui est entrée en vigueur le 22 avril 1961.

véritable situation. Je crois que vous devez connaître ces faits, afin qu'il n'y ait pas de malentendu. Il y a aussi l'assurance collective, l'assurance-hospitalisation, l'assurance-chômage, des prestations supplémentaires de chômage. Quel est le montant à ce sujet?

M. C. C. BRANNAN (*vice-président, «International Harvester Company of Canada, Limited»*): Ce montant représente 5c. l'heure par employé.

M. VOSS: Oui, 5c. l'heure par employé. Comme vous le voyez, messieurs, ce montant est important quand on a 3,000 employés. Il y a aussi les indemnités en cas d'accidents de travail, le régime de pension et, aux termes de la loi d'Ontario, le service de juré. Nous devons payer ces choses, et nos frais en sont accrus d'autant. Il y a certaines dépenses syndicales qu'il nous faut également acquitter.

M. MANDZIUK: En quoi consiste le service de juré?

M. VOSS: Si un ouvrier est appelé à servir comme juré, je crois que nous devons lui payer son salaire? N'est-ce pas, monsieur Brannan?

M. BRANNAN: Oui.

M. VOSS: Nous devons également comprendre ces déboursés dans l'addition avant de diviser le total obtenu par le nombre d'heures.

M. FORBES: Est-ce que votre employé est payé à titre de juré en plus de cela?

M. VOSS: Je le crois.

M. FORBES: Il touche ce supplément?

M. VOSS: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Avez-vous préparé un tableau comparatif également dans le cas de vos employés touchant des appointements?

M. VOSS: Si vous voulez bien noter la chose, monsieur Muir, et me poser la question plus tard, je vous obtiendrai ce renseignement.

Je sais, messieurs, que vous avez beaucoup de questions à poser. Je ne cherche pas à les éluder, parce que, si vous avez une solution à ce problème, je serai très heureux de la connaître; de fait, je vous écouterai pendant une semaine, si vous pouvez nous apporter une solution à ce problème. Je suis né sur une ferme moi-même; je sais comment prendre soin des pourceaux et traire les vaches et je suis au courant de vos difficultés. Tous les éléments dont j'ai parlé entrent dans notre coût du salaire.

Au sujet de cette légère augmentation de 8c. l'heure, vous direz peut-être: «Pour l'amour du ciel, ce n'est pas un gros montant d'argent!» En effet, c'est peu de chose apparemment. Mais c'est une de ces choses automatiques. Il se peut que nos directeurs aient accordé cette augmentation sous l'effet de pressions, en se disant que c'était peu de chose. Cependant, voyons à quoi se résume une augmentation de 8c. l'heure.

En se basant sur la semaine de 40 heures, ces 8c. l'heure rapporteront $3.20 par semaine. C'est ce que représente l'augmentation par employé. J'ai été fort occupé à essayer de déterminer quels chiffres vous désiriez obtenir, et je ne sais pas exactement quel est le nombre d'employés en cause. Toutefois, en supposant que 2,500 de nos employés aux usines d'Hamilton recevraient ces $3.20 par semaine, nos frais se trouveraient accrus de plus de $8,000 par semaine. N'est-ce pas vrai? Si nous appliquons ce montant à environ 40 semaines par année, nos frais accuseraient une augmentation de $400,000 par année. Je le répète, messieurs, c'est $400,000 par année.

Un peu plus tard, nous vous montrerons notre rapport annuel; examinez-le et voyez ce que ces $400,000 représentent par rapport à nos bénéfices nets.

L'un de nos plus gros problèmes en ce moment—et je serai bien franc avec vous messieurs—est de savoir ce que nous allons faire au sujet de ces

$400,000? Est-ce que notre productivité s'est accrue à ce point du soir au matin? Je n'ai pas besoin de vous dire qu'il n'en a pas été ainsi.

Pendant que vous me tiendrez sur la sellette, messieurs—car je sais que vous le ferez et j'ai l'intention de collaborer avec vous le mieux que je le pourrai—j'espère que vous tiendrez compte de ce supplément de $400,000 qui ne manque pas de m'inquiéter. Je crois qu'il vous cause des soucis, également. Vous êtes tous des gens raisonnables, vous formez un comité agricole, et naturellement vous vous intéressez à l'industrie canadienne, comme je le fais moi-même. Je m'intéresse à l'agriculture autant que vous le faites. C'est un problème mutuel et nous devons l'aborder sous cet angle.

Les salaires que nous payons à notre fabrique de machines agricoles d'Hamilton sont parmi les plus élevés au Canada. Nous sommes voisins de la *Steel Company of Canada*. Hamilton est une ville d'aciéries, et c'est un fait reconnu de façon générale que le salaire des employés des aciéries est plus élevé que celui qui est d'ordinaire payé dans plusieurs autres industries.

Il y a une chose qu'on rapportera bien ou mal, au sujet de ce que je viens de dire ici. Cependant, s'il y a des journalistes présents, j'espère qu'on rapportera une chose que Voss a dite.

Je ne critique pas nos employés d'Hamilton. J'estime les employés de nos usines à Hamilton tout autant que n'importe qui au monde estime ses propres employés. Je ne dis pas que ce sont des lourdauds qui ne veulent pas travailler; je pense qu'ils travaillent aussi fort que leurs voisins le font dans d'autres industries. Ainsi, lorsque je parle de notre barème de salaires ou de notre productivité à nos établissements d'Hamilton. je ne veux pas qu'on aille dire à nos employés d'usine que le président de la société a déclaré qu'ils ne font pas ce qu'on est en droit d'attendre d'eux et que leurs salaires sont trop élevés. Je crois que, compte tenu des salaires qu'on paie et de la productivité ici, nos gens peuvent soutenir la comparaison avec les meilleurs. Je les appuie 100 p. 100, et je les défendrai.

Messieurs, envisageons la question sous son véritable jour. Je ne refuse pas à ces gens un salaire convenable, et nous n'essayons pas de nous soustraire à nos obligations. Disons, pour les fins de la discussion, que d'après les chiffres de l'*International Harvester*—et notre contrôleur est prêt à le déclarer sous serment—le coût de notre main-d'œuvre a doublé depuis 1949. D'après notre indice, nos prix accusent une augmentation de 54.1 p. 100.

Je passe maintenant à la page suivante—mais n'oublions pas que nos salaires ont doublé—et nous parlerons de la productivité. C'est un sujet très intéressant. Revenons à notre mémoire.

Bien que plusieurs industries aient réussi à accroître leur productivité de façon importante au cours de la période à l'étude, au moyen de la mécanisation et de l'installation d'outillage qui économise le travail manuel, la nature et le volume de notre production n'ont pas permis à nos établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton d'accroître de façon importante leur productivité par heure-homme. Nous fabriquons un grand nombre de machines en une grande variété de modèles, et adaptés aux caractéristiques particulières des différents genres de culture que nous rencontrons en Amérique du Nord. Vous vous demandez probablement pourquoi il en est ainsi? Vous pouvez être certains, messieurs, que nous n'aimons pas recourir à ce genre de production autant que d'aucuns peuvent le penser. Il est assez difficile d'obtenir que nous changions de modèle ou que nous ajoutions des accessoires particuliers à nos machines. Cependant, si le cultivateur dit qu'il lui faut ceci et cela, et l'exige, comme nous voulons vendre des machines, d'ordinaire nous nous rendons à sa demande.

Eu outre, nous fabriquons de grandes quantités de pièces pour le service des réparations, en dépit d'une production comparativement peu considérable. Bien que nous ayons accru légèrement notre productivité en achetant des machines-outils dernier modèle et en réorganisant notre exploitation manufacturière—même en aménageant ce superbe nouvel édifice à Hamilton; et j'ajouterai qu'il est superbe seulement dans le sens qu'il est considérable—l'accroissement réel de productivité n'a été que léger comparativement à la hausse de nos frais globaux de main-d'œuvre.

J'aimerais en ce moment étudier avec vous en plus de détails cette question de la productivité. La productivité est une chose assez difficile à mesurer, et je ne connais personne au monde qui puisse donner une réponse à ce problème. J'en ai parlé à nos collègues d'outre-frontière, ainsi qu'à de grands manufacturiers tant aux États-Unis qu'au Canada. Ils n'ont pas de véritable mesure à ce sujet non plus.

Messieurs, vous pouvez être certains que nous avons fait de notre mieux aux établissements d'Hamilton pour augmenter la productivité; mais, pour des raisons que nous énumérons dans le mémoire, l'industrie des machines agricoles ne se prête pas très bien à un haut degré de mécanisation et d'automatisation. Nous avons pu améliorer notre efficacité dans une faible mesure au moyen de la réorganisation de l'usine, de nouvelles méthodes, de meilleures installations susceptibles d'économiser le travail manuel, d'outillage pour classer les données et d'appareils électroniques. Lorsque nous avons fait l'acquisition de nouvelles machines-outils—ce que nous ne faisons pas tous les jours dans une industrie à faible volume de production—nous avons toujours acheté des machines-outils d'une plus grande rapidité, et le reste; du moins, nous nous sommes assurés de l'économie qu'il y aurait à les acheter afin d'en justifier le coût, en vue d'obtenir un meilleur rendement par dollar-heure des frais de main-d'œuvre. Nous espérons que notre nouvel édifice aux établissements d'Hamilton nous permettra d'accroître notre productivité. C'est pourquoi j'ai dit que, bien que plusieurs industries aient été en mesure d'augmenter sensiblement leur productivité au cours de la période à l'étude, au moyen de la mécanisation et de l'utilisation à une grande échelle d'outillage qui économise le travail manuel, la nature et le volume de notre production n'a pas permis à nos établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton d'accroître sensiblement la productivité par heure-homme. Règle générale, nous n'avons pas de grande quantités de chaque machine. Cependant, il y en a une grande variété; mais notre régime de production des parties constituantes est trop bas pour justifier les fortes immobilisations que nécessiterait la mécanisation en vue d'obtenir un haut volume de production.

Comme vous le savez, le nombre des fermes au Canada accuse une diminution; en conséquence, le nombre des machines utilisées sur les fermes a diminué. On emploie de plus grosses machines, qui peuvent accomplir plus de travail, ce qui en réduit le nombre. Ces machines sont aussi de plus longue durée. C'est un cercle vicieux. Tous ces facteurs contribuent à réduire le nombre d'unités fabriquées. Il n'y a qu'un département de notre usine de machines agricoles à Hamilton où nous produisons des quantités suffisantes pour nous permettre d'y recourir à la mécanisation à une assez grande échelle, et c'est le département des disques où nous en fabriquons par milliers. Cependant, ce n'est qu'une petite partie de nos établissements, et ce n'est qu'une partie infime de l'ensemble de notre production.

En vue d'accroître réellement la productivité, comme vous envisagez la chose, et comme la considèrent ceux qui en parlent, il faut en arriver à l'installation de machines transporteuses en série et aux contrôles à poussoir. Nous n'avons rien de semblable à une machine transporteuse à nos établissements d'Hamilton, et je ne prévois pas une augmentation de production qui

nous permettrait d'en installer. Nous ne pouvons pas recourir à l'automatisation comme le font les fabricants d'acier, d'automobiles, et le reste. Nous recevons continuellement la visite de fournisseurs de machines-outils de toutes les parties du monde à nos usines et nous leur exposons nos problèmes. Nous leur disons: «Voici notre tâche, la machine que nous devons fabriquer.» Cela se produit tous les jours. Des douzaines de personnes étudient ce problème continuellement; mais il faut atteindre un certain volume de production avant de pouvoir bénéficier de l'automatisation et d'une productivité élevée.

Les salaires de nos ouvriers ont augmenté, comme ils l'ont fait dans les industries automatisées; mais nous n'avons pas pu accroître notre productivité comme elles l'ont faite. On ne recourt pas à l'automatisation quand on ne fabrique que 500 articles d'une sorte, 400 d'une autre et 750 d'une autre. Il est impossible d'automatiser, par exemple, notre chaîne de montage des presses à fourrage. Cependant, en ce qui concerne l'efficacité des ouvriers pris individuellement, nos normes de productivité sont encore à peu près ce qu'elles étaient en 1949. Autrement dit, lorsque nous fabriquons une pièce comme celle que nous fabriquions en 1949—une ou deux de nos machines n'ont pas beaucoup changé—en y employant les mêmes ouvriers pour accomplir le même travail, de la même manière, la quantité de travail qui y entre n'a pas changé en ce qui nous concerne et, si nous tenons compte de tous ces facteurs, si ces facteurs sont restés constants, alors nous pouvons affirmer sans crainte que nos frais de main-d'œuvre ont doublé. Il n'y a pas deux manières d'envisager la question.

Je ne crois pas que les gens travaillent aussi fort en 1961 qu'ils le faisaient en 1949. Nous sommes tous humains; nous devons faire face à la réalité. En 1961, la mode est au confort; on ne peut demander aux gens de travailler davantage. On ne peut espérer obtenir un effort physique plus pénible de nos jours, que la chose nous plaise ou non. Je ne critique pas la tendance, car j'aime mes aises autant que vous messieurs ou que qui que ce soit. Je ne pense pas que nos ouvriers travaillent plus fort aujourd'hui qu'ils ne le faisaient en 1949, et je ne crois pas qu'ils accomplissent plus de travail physique en 1961. Les ouvriers de notre usine sont humains tout comme vos employés.

Nous ne connaissons aucune méthode capable de mesurer exactement la productivité. Les fabricants d'automobiles mesurent souvent leur productivité d'après le nombre d'unités fabriqués par ouvrier. Ils disent: «La fabrication d'une automobile prend tant d'heures-homme. Il y a dix ans, elle exigeait tant d'heures-homme de plus.» Mais, quand on fabrique des instruments aratoires, on mesure la production d'après les tonnes plutôt que les unités, à cause de la grande variété des produits. Dans un des graphiques de production que j'ai ici, vous verrez que les expéditions de la fabrique sont mesurées en tonnes de production. Vous aurez probablement là un indice quant à la possibilité de mesurer la productivité dans une certaine mesure. Voici ce que nous avons fait: nous avons pris le total des expéditions annuelles de notre fabrique d'Hamilton et l'avons divisé par le nombre moyen d'ouvriers employés dans nos établissements, pour chaque année de 1954 à 1960.

Je vous ferai observer que nous y avons pensé longuement avant de décider de vous communiquer ces renseignements, parce qu'ils ont trait à l'efficacité de notre entreprise et nous étions soucieux à ce sujet pour des raisons que vous pouvez facilement comprendre. On peut mal interpréter ces chiffres, et c'est une autre raison pour laquelle nous y avons songé longuement avant de décider de vous les communiquer comme nous le faisons en ce moment.

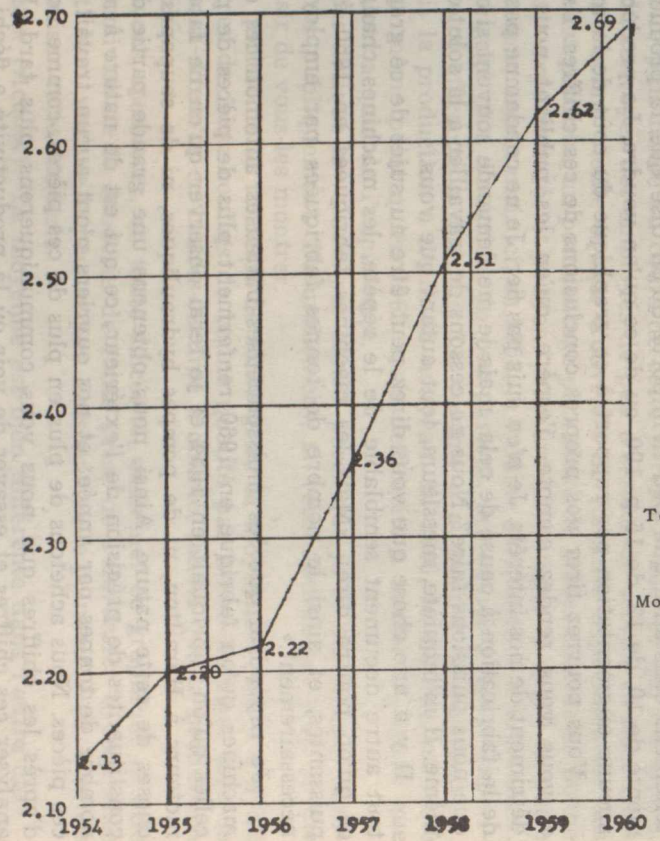
Ce graphique indique en tonnes les produits que nous avons expédiés de nos établissements d'Hamilton par ouvrier rémunéré à l'heure, par année. Ainsi, voyons le côté triste de cette affaire.

Je ne peux pas critiquer ces chiffres, car je suis certain qu'ils sont exacts. J'ai fait venir à mon bureau le contrôleur de la société, le vérificateur du dé-

"INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED"
ÉTABLISSEMENT DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

GRAPHIQUE 1

MOYENNE DU COÛT HORAIRE * DE LA MAIN-D'OEUVRE POUR LES EMPLOYÉS RÉMUNÉRÉS À L'HEURE ET À LA PIÈCE

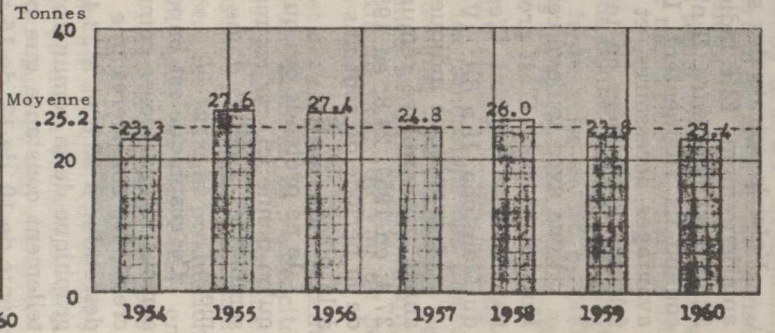


* Le coût moyen horaire de la main-d'oeuvre comprend:

Les primes de surtemps et aux équipes de nuit.	Les prestations supplémentaires de chômage.
Les vacances et congés payés.	Les indemnités d'accidents du travail.
L'assurance collective.	Les régimes de pension.
L'assurance-chômage.	Les fonctions de juré.
L'assurance-hospitalisation.	Les dépenses syndicales.

GRAPHIQUE 2

EXPÉDITIONS DE LA FABRIQUE (EN TONNES PAR ANNÉE) PAR EMPLOYÉ RÉMUNÉRÉ À L'HEURE OU À LA PIÈCE



partement de la fabrication et le vérificateur des usines avant de préparer ce graphique et je leur ai dit: «Nous nous exposons grandement en procédant ainsi; il faut que ces chiffres soient exacts.» Ils ont répondu qu'ils l'étaient.

Voici la spirale des salaires payés, la même que celle que vous avez vue antérieurement. Elle indique que, de 1954 à 1960, les salaires sont passés de $2.13 à $2.69 l'heure. Il n'est pas nécessaire de retenir ces chiffres; mais voyez comme ils augmentent. Ils comprennent, comme dans l'autre graphique, les avantages accessoires, et le reste. Le graphique n° 2, les expéditions de la fabrique exprimées en tonnes par année, par employé rémunéré à l'heure ou à la pièce.

Vous avez soulevé cette question il y a une couple de semaines, monsieur Horner, je crois. C'est probablement de vous que j'ai eu cette idée et M. Brannan l'a mise au point. C'est un fils de la ferme, fort pratique, qui est originaire du Manitoba. Il a dit: «Voici probablement ce qu'ils désirent.»

Le graphique indique qu'en 1954 la production s'établit à 23.3 tonnes par année par employé rémunéré à l'heure ou à la pièce; en 1955, 27.6; en 1956, 27.4; en 1957, 24.8; en 1958, 26.0; en 1959, 23.8, et, en 1960, 23.4. La moyenne de la période de sept ans s'établit à 25.2 tonnes par employé payé à l'heure ou à la pièce.

Je ne prétends pas qu'on doive comparer les chiffres de 1954 à ceux de 1955 qu'on donne ici, car les machines fabriquées une année ne sont pas exactement semblables à celles d'une autre année. On a modifié les modèles progressivement.

Ce graphique est important du point de vue de la tendance, et ainsi il faut surtout le considérer comme une moyenne. Il faut oublier les sommets et les creux. Ne considérez que les moyennes. En 1959 et en 1960, la production est descendue à 23.8 et à 23.4. Ce que je prétends, c'est que, comparativement au graphique de la rémunération de la main-d'œuvre, la production est demeurée tellement constante que peu m'importe qu'on dise que la productivité a augmenté de 10, de 12, de 15 p. 100, ou de ce qu'on voudra. La production n'accuse aucune augmentation par rapport à ce graphique du coût de la main-d'œuvre.

Vous pourrez tirer vos propres conclusions de ces chiffres. Ils sont exacts, et vous vous rendez compte, j'espère, qu'en les publiant nous agissons au détriment de nos intérêts. Je n'en suis pas fier. Je ne condamne pas nos ouvriers de la fabrication à cause de cela, mais je me demande souvent si c'est le mieux que nous puissions faire? Nous ne cessons de travailler à la solution de ce problème. Il m'inquiète, messieurs, tout autant que vous.

Il y a une chose que vous direz peut-être au sujet de ce graphique ou de tout autre document semblable. Je le répète, les machines changent et voici ce qu'on pourra dire: «Mais les machines fabriquées en 1960 étaient moins puissantes, et ainsi le nombre de tonnes fabriquées par employé diminuera nécessairement.»

Je répondrai que les moissonneuses-batteuses automotrices et les autres machines qu'on fabrique en 1960 renferment plus de pièces de précision que celles qu'on fabriquait en 1954 et je ferai observer qu'on ne fabrique pas de moteurs à Hamilton, ni de pompes hydrauliques, ni de soupapes, ni d'autres choses de cette nature. Ainsi, nous obtenons une grande partie de ces pièces constituantes de précision de l'extérieur, ce qui est de nature à augmenter le nombre de tonnes par année; et nos ouvriers n'ont aucun travail à faire pour ces pièces. Nous achetons de plus en plus de ces pièces, comme vous le verrez d'après les chiffres que nous vous communiquerons plus tard. Vous pouvez analyser ces chiffres et essayer de voir où la productivité a fléchi de 5 p. 100, et où elle a augmenté de 10 et 12 p. 100, mais n'y pensez pas à ce point de vue. Considérez plutôt l'aspect général. Ne perdez pas de vue cette moyenne. Examinez-la et voyez quelle est la tendance.

M. HORNER (*Acadia*): Imprimera-t-on ce graphique?

M. Voss: Oui. Nous avons préparé ces documents, mais ils ne sont pas compris dans le mémoire, parce que, je le répète, lorsque nous avons rédigé le mémoire, nous ne savions pas exactement ce que vous désiriez. Cependant, comme nous avons assisté à une de vos séances antérieures, nous avons pensé que ce sont les renseignements que vous désiriez réellement.

Nous avons un autre graphique qui a trait à des départements particuliers de nos établissements où la production est d'ordinaire mesurée en tonnes plutôt qu'en unités, et il a trait à nos fonderies.

Ce graphique indique le poids de pièces de fonte de bonne qualité produites par heure-homme, d'abord dans notre fonderie de fonte grise et, en second lieu, dans notre fonderie de fonte malléable, au cours de la période écoulée de 1949 à 1960.

Les fonderies mesurent toujours leur rendement en livres par ouvrier. Ici encore la question prête à discussion, parce que les dimensions des pièces coulées peuvent varier d'année en année, et nous aurions tort d'analyser ce graphique d'après ce qui peut se produire d'une année à l'autre. Cependant, je pense qu'il indique les tendances et est significatif du point de vue de la moyenne.

Voici la fonderie de fonte grise de 1949 à 1960, et ces chiffres représentent les livres de pièces coulées de bonne qualité par heure-homme. Si l'efficacité laissait à désirer, si l'on avait des ouvriers inexpérimentés dans la fonderie, alors le pourcentage des fontes de bonne qualité baisserait probablement. Mais, je le répète, ces chiffres n'indiquent que des tendances. En 1949, la production atteignait 39.8; en 1950, 44.5; en 1951, 40.4; en 1952, 44.7; en 1953, 48.4; en 1954, 47.2; en 1955, 51.4; en 1956, 53.5; en 1957, 56.1; en 1958, 48.4; en 1959, 44.6; et en 1960, 47.8.

Je vous ferai part de quelque chose d'intéressant au sujet de ces chiffres. Vous serez étonnés d'apprendre que 1957 a été l'année où notre volume de production a été le plus faible au cours de cette période. Voici ce qui est arrivé. Nous avons dû renvoyer des employés de peu d'années de service et nous contenter de notre bonne vieille équipe d'ouvriers de fonderie expérimentés. Ces derniers peuvent produire un pourcentage plus élevé de pièces coulées de bonne qualité. Ils sont expérimentés et peuvent produire davantage: le degré de notre efficacité s'est donc accru; mais ici, en 1958, le volume a commencé à augmenter. Nous avons engagé plus d'ouvriers un peu partout, des ouvriers moins expérimentés, et notre efficacité a diminué. Le volume a augmenté de nouveau ici, en 1958, mais la production a fléchi de nouveau. Ei 1960, le volume est resté à peu près au même point qu'en 1959, mais l'efficacité a augmenté, parce que ces gens avaient acquis de l'expérience.

Je n'ai pas indiqué le volume par année, parce que je ne voulais pas révéler ces chiffres publiquement. Naturellement, si vous désirez les voir, je me ferai un plaisir de vous les montrer.

Pour ce qui est de la fonderie de fonte grise la moyenne s'établit à 47.72 livres de pièces de fonte coulées de bonne qualité par heure-homme, mais le coût de la main-d'œuvre en heures-homme a doublé, tandis que la production n'a pas doublé.

Pouvez-vous, messieurs, en toute sincérité, examiner ce graphique et dire que la productivité de la fonderie de fonte grise de l'*Harvester* a augmenté sensiblement? Non, vous ne le pouvez pas. Personne ne le pourrait. Nous n'avons pas pu mécaniser cette fonderie.

M. Horner (*Acadia*): La moyenne est bien différente dans l'autre cas?

M. Voss: Monsieur Horner, voici le graphique de la fonderie de fonte malléable: la moyenne n'est que de 30.98 et les chiffres sont ainsi qu'il suit: 1949, 28.0; 1950, 31.9; 1951, 33.2; 1952, 34.8; 1953, 30.0; 1954, 32.0; 1955, 33.5; 1956, 30.0; 1957, 31.4; 1958, 31.7; 1959, 27.3; et 1960, 28.1. Ce niveau de 1950

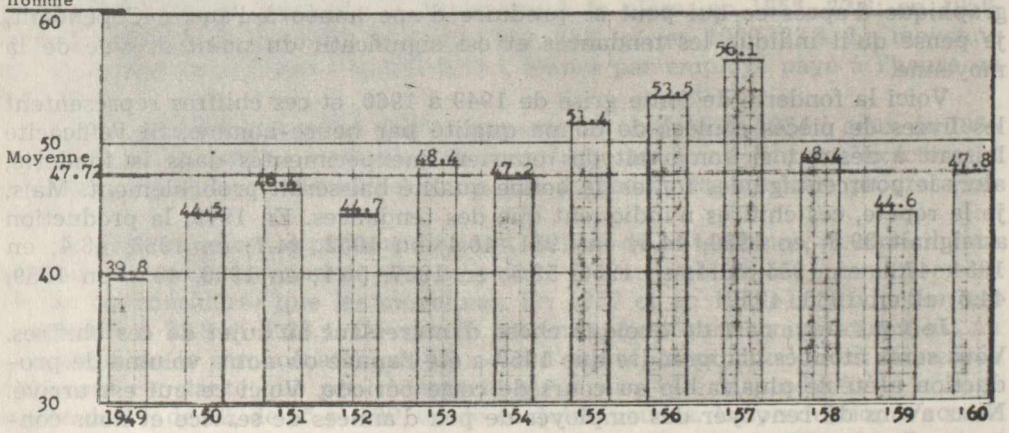
"INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED"

ÉTABLISSEMENT DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

PRODUCTION DES FONDERIES

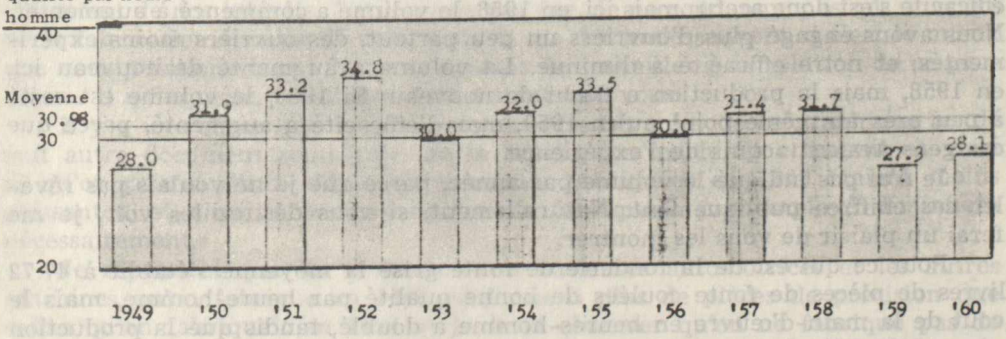
Livres de pièces coulées de bonne qualité par heure-homme

FONDERIE DE FONTE GRISE



Livres de pièces coulées de bonne qualité par heure-homme

FONDERIE DE FONTE MALLÉABLE



va commencer à remonter, mais la situation ressemble beaucoup à celle de l'ancien cycle des affaires; il y a hausse et baisse, mais la moyenne, messieurs, dans le cas présent, s'établit à 30.98. D'aucuns pourront dire que la productivité a fléchi de 10 p. 100 et je ne dirais pas le contraire. Je partagerais leur avis dans ce cas. Je sais que le poids des pièces moulées a varié, mais on ne peut pas facilement trouver d'indices d'un accroissement de productivité.

Je ne suis pas fier de ces chiffres, mais je crois que nos gens ont fait de leur mieux. Ils travaillent à ce problème continuellement.

Nous avons songé à un autre moyen qui pourrait peut-être nous permettre d'essayer de mesurer la productivité. Nous avons pensé que peut-être, si nous prenions le pourcentage de l'augmentation de nos frais de main-d'œuvre, de 1954 à 1960, et le comparions au pourcentage de l'augmentation du coût des salaires par tonne de produit expédiée, nous pourrions apprendre quelque chose. Vous pouvez vous rendre compte que nos frais de main-d'œuvre sont passés de 2.13 à 2.69 pendant cette période, ce qui veut dire que nos frais de main-d'œuvre ont augmenté de 26.3 p. 100. Les frais de fabrication versés en salaire par tonne de produit expédiée en 1960 n'accusent qu'une augmentation de 24.2 p. 100 par rapport à ceux de 1954. Me suivez-vous? Les frais de main-d'œuvre ont augmenté de 26 p. 100. Nos frais de fabrication en salaires, par tonne de produit expédiée, n'ont augmenté que de 24 p. 100. Ainsi peut-on dire que la différence entre les deux chiffres représente un accroissement de productivité. La différence dans ce cas consiste dans l'écart entre 24.2 et 26.3. On pourra donc prétendre qu'il y a eu un accroissement de 8 ou 9 p. 100, quel que soit le chiffre; mais il y a eu un léger accroissement de productivité dans ce cas.

Ce sont les trois seules mesures que j'ai pu trouver. Bien entendu, s'il y a un autre moyen, je serais heureux que vous m'en fassiez part individuellement après la séance, parce que je cherche une solution à ce problème, tout comme vous le faites.

Il y a deux jours, sachant que nous devions venir à Ottawa, j'ai réuni le directeur des établissements de fabrication de machines agricoles, le directeur adjoint, tous les chefs de service, le directeur des relations industrielles, le chef du service des projets, le chef du service d'équipement en matériel et les chefs des salles de la réparation des machines et des outils. Je leur ai dit que je devais me rendre à Ottawa où je serais appelé à faire une déclaration sur la productiivté. Je leur ai montré ces chiffres et je leur ai demandé ce qu'était l'augmentation de la productivité à leur avis. Ils ont répondu qu'ils étaient fort désappointés de dire qu'elle avait été très faible. Ils m'ont fait remarquer qu'ils avaient acheté diverses machines-outils munies de commandes électroniques, d'alimentation automatique, et le reste. Ils ont fait observer qu'une partie de ces gains ont été annulés à cause de certaines pratiques ouvrières qui échappent à notre autorité.

Dans notre industrie, il y a une chose qui nous nuit considérablement. Je ne critique pas, mais ce sont les faits. Je ne dis pas que c'est bien ou mal. Voici ce que ces hommes ont dit, et je crois que c'est la vérité. Ils prétendent qu'on peut attribuer cet état de choses aux droits d'ancienneté qui existent dans tout l'établissement et aux évincements qu'il faut pratiquer lorsqu'il y a des mises à pied. Bien que nous ayons fait de notre mieux pour organiser notre production de manière à éliminer les sommets et les creux et à maintenir à un niveau constant notre force ouvrière, nous ne pouvons jamais y parvenir complètement. Cependant, nous y avons mieux réussi ces dernières années qu'autrefois, quand tous les étés nous devions fermer nos usines, ce qui était caractéristique de l'industrie. Nous fabriquons un plus grand nombre de machines hors saison, afin de maintenir notre niveau d'embauchage constant. Cependant, nous ne pouvons pas éviter entièrement quelques mises à pied, parce que notre entreprise est de caractère saisonnier. Elle dépend de l'état de la récolte et de la situation climatique, tout comme dans le cas

des cultivateurs. Pour une raison ou une autre, il arrive assez fréquemment que les semences se fassent tard, et, comme les cultivateurs attendent à la dernière minute, alors il se peut qu'ils n'achètent pas de semoirs. Il en est de même pour les moissonneuses-batteuses. Lorsque nous constatons que nous en avons fabriqué plus que nous n'en vendrons probablement, nous devons nécessairement arrêter la production. Il n'y a pas d'autre solution. Nous avons des mises à pied, c'est inévitable.

Voici ce que ces hommes nous ont dit. Si nous renvoyons cinquante ouvriers d'un contingent de 3,500, nous pourrons être obligés de changer 150 ouvriers d'emplois. Supposons que nous congédions, par exemple, dix employés de la fonderie ou de l'atelier d'emboutissage; cela pourra nous obliger à mettre à pied dix ouvriers de notre chaîne de montage des moissonneuses-batteuses et à les remplacer par dix ouvriers de la fonderie ou de l'atelier d'emboutissage qui n'ont jamais vu une moissonneuse-batteuse. Ce sont des ouvriers qui auraient droit à ce poste. Ils ont cinq jours pour démontrer qu'ils sont capables de le remplir. Je me servirai d'un exemple de quelqu'un qui n'est pas du métier ici. Disons que dix hommes travaillent au montage des moissonneuses-batteuses. Le taux de leur production de base est de 100 p. 100; mais, vu que ces hommes connaissent bien leur travail, ils ne font pas de mouvements inutiles et leur production atteint 125 p. 100. Ils travaillent à la pièce. Puis tout à coup, nous faisons quelque chose qui entraîne le déplacement de ces ouvriers. Leur ancienneté n'est pas considérable et en conséquence ils doivent partir. Nous devons en mettre d'autres à leur place. Notre directeur des relations ouvrières me dit que l'efficacité au cours de la première journée ne dépassera probablement pas 40 p. 100 et peut-être 50 ou 60 p. 100 le jour suivant. Ces nouveaux venus ont cinq jours pour établir leur compétence et atteindre une production de 100 p. 100, mais non 125 p. 100 comme elle était antérieurement. Si ces ouvriers ne réussissent pas, d'autres pourront tenter leur chances s'ils pensent pouvoir accomplir le travail. Qu'arrive-t-il à cause de cela? Pourrons-nous expédier à M. Horner une moissonneuse-batteuse fabriquée par des ouvriers qui ne sont pas entièrement compétents, et prendre un risque? Non. Nos frais seront accrus non seulement à cause d'une baisse de productivité, mais aussi parce que nous devrons faire une inspection beaucoup plus minutieuse. Nous devrons demander à des chefs de service d'exercer une surveillance très étroite. Je ne me plains pas de cette pratique; elle doit avoir sa raison d'être, et nous l'avons chez nous. Nous n'y pouvons rien apparemment. Elle existe; c'est une réalité. Cependant, elle nous atteint beaucoup plus que les autres fabricants où la mécanisation est utilisée plus en grand. J'ai visité plusieurs de nos établissements où l'automatisation est considérable. Il suffit de presser sur un bouton et la pièce sort presque complètement terminée. C'est tout différent du montage des machines agricoles ou de la production des pièces coulées dans une fonderie. Ces pratiques influent sur notre efficacité. Elles ont plus qu'annulé certains de nos gains. Ces choses dont je vous ai parlé posent des problèmes quotidiens de plus en plus difficiles à résoudre.

Eh bien, messieurs, voilà la situation. Je ne suis certainement pas anti-ouvrier et je ne voudrais pas qu'on interprète mes paroles en ce sens. Je vous ai parlé franchement. Mes observations vous ont peut-être laissé l'impression que je suis très exigeant; je ne le suis pas. Nos employés d'usine à Hamilton sont bien disposés et, comme ils se rendent compte de l'existence de ce problème, ils désirent collaborer de leur mieux à sa solution. Cependant, à la lumière de ces chiffres, en supposant que c'est notre principale mesure pour déterminer le succès de notre exploitation, je dois vous avouer que je ne vois rien qui soit de nature à indiquer que notre productivité a augmenté à un degré qui s'approche de l'augmentation des salaires, qui ont doublé.

Nous reconnaissons que nous avons des obligations envers trois catégories de personnes et que nous devons être justes envers les trois. Nous avons bien raison d'être inquiets, je crois, dans l'intérêt de ces trois groupes. Il y a nos actionnaires, nos clients et nos employés. Ce problème m'inquiète beaucoup du point de vue des intérêts de ces trois groupes, car je ne demande où cela nous conduira; est-ce que ça prendra fin un jour? Quand les augmentations de salaires et d'appointements et la hausse du niveau de vie ne sont pas compensées par un accroissement de productivité, le coût de production et le prix de vente augmentent, c'est inévitable. C'est aussi simple que cela: on ne peut pas en sortir. Si les prix des produits que nos clients vendent n'augmentent pas en proportion des prix des produits qu'ils achètent de nous, ces trois catégories de personnes en souffriront: nos actionnaires, nos clients et nos employés. Les trois sont atteints. Tant que les prix des denrées que nos clients ont à vendre augmentent dans la même proportion que ces prix, tout va bien. Les prix des automobiles augmentent; les salaires augmentent tous les ans: excellent, à la condition que ce soit de façon proportionnée. Le revenu du cultivateur n'a pas augmenté sensiblement, si même il accuse la moindre augmentation. Il est plutôt constant et nos prix augmentent. La question m'inquiète, et je ne chercherai pas à vous le cacher. Je suis d'avis également que c'est pour cette raison que nous avons perdu la plupart des marchés où nous exportions nos machines agricoles, en dehors de l'Amérique du Nord. Nous faisons d'excellentes affaires aux États-Unis et en Amérique du Nord; mais en dehors des États-Unis, il n'en est pas ainsi. Je vous ai dit que nous vendions une certaine quantité de nos petits chenillards canadiens; mais ce sont des machines d'une catégorie différente. Pour ce qui est des instruments aratoires, nos prix nous font perdre des débouchés. Autrefois nous en avions plusieurs.

Jusqu'à présent, je vous ai parlé du coût de la main-d'œuvre et de productivité. J'aimerais revenir au mémoire maintenant et au coût du matériel, qui a également augmenté.

Il n'existe pas d'indice exact quant au coût du matériel que nous utilisons, étant donné que nos produits actuels sont de composition sensiblement différente de ceux que nous fabriquions en 1949. Cependant, le fer et l'acier sont toujours les principales matières que nous utilisons et à ce sujet nous pouvons obtenir des données du Bureau fédéral de la statistique et de nos propres archives. L'indice des prix de gros du fer et de l'acier préparé par le Bureau fédéral de la statistique, en fixant à 100 les prix de la période 1935-1939, était de 175.5, en 1949 de 255.7, en 1959, et on l'estimait à 255.8, en 1960. Cela représente une augmentation de 45.8 p. 100 de 1949 à 1960.

Je vous prie de noter cela.

L'indice des produits laminés s'établissait à 160.5, en 1949, à 249.2, en 1959, et on l'estimait à 250.7, en 1960, soit une augmentation de 56.2 p. 100 de 1949 à 1960. Nos dossiers démontrent qu'en 1941 notre coût moyen par tonne de produits laminés était de $94.01. En 1960, ce coût moyen par tonne s'établissait à $148.33, soit une augmentation de 57.8 p. 100.

Le matériel accuse plusieurs autres augmentations de prix. J'ai essayé d'obtenir des renseignements à ce sujet et je suis allé consulter M. Walter Gayfer qui est un des meilleurs acheteurs au Canada; il a beaucoup d'expérience, car il y a longtemps qu'il remplit ces fonctions et il est un des directeurs de notre société. Je lui ai demandé de préparer un indice général pour vous montrer la hausse de tout autre matériel. Nous avons parlé d'acier; mais quelle est la situation par rapport aux autres éléments? Il a dit qu'il ferait de son mieux. Voici la liste qu'il m'a donnée. C'est une lettre entre services que je ne désire pas consigner au compte rendu. Elle porte la date du 10 mai et voici ce que j'y lis:

> Nous donnons ci-dessous une liste des matières utilisées en grandes quantités à nos établissements de fabrication de machines agricoles

d'Hamilton et nous y avons indiqué le pourcentage de l'augmentation de notre prix de revient, de 1949 à 1960. Il est difficile à l'égard de la plupart de ces articles, pour ne pas dire presque impossible, de présenter un pourcentage moyen d'augmentation dans un cas particulier, vu que ces pourcentages varient considérablement. C'est pourquoi nous avons choisi des exemples représentatifs.

J'aimerais vous citer quelques exemples, à la fois ceux qui sont favorables et ceux qui ne le sont pas.

En voici deux qui sont favorables: nous employons beaucoup de fer en gueuse dans notre fonderie et l'augmentation, dans ce cas, n'est que de 33.8 p. 100, ou d'un tiers.

Le coke n'a augmenté que de 24.5 p. 100, soit d'un quart seulement, ce qui compense un peu les augmentations au chapitre de la main-d'œuvre.

Les tuyaux d'acier d'une certaine grosseur ont augmenté de 49.6 p. 100; pour d'autres dimensions, les augmentations ont été de 51.7 p. 100, de 50 p. 100 et de 53 p. 100. Ainsi, les tuyaux d'acier ont augmenté en moyenne d'environ 52 p. 100.

Nous employons de fortes quantités de tuyaux d'acier sans soudure. Je ne puis vous expliquer ces chiffres, mais ils sont tirés de nos archives. Le tuyau de 2 5/8 pouces accuse une augmentation de 59.8 p. 100 et le tuyau de 1 7/16 pouce a subi une hausse de 93.4 p. 100. Ce sont les deux principales grosseurs que nous employons.

Les ressorts en spirale en acier viennent ensuite. Vous savez que nous en utilisons beaucoup dans la fabrication des instruments aratoires. Dans un cas, l'augmentation est de 91.6 p. 100; dans deux autres, elle est de 106 p. 100; dans un autre, 50.8 p. 100, et dans un autre l'augmentation n'a été que de 19.9 p. 100.

Il y a aussi les roues d'acier pour les pneus à air, et nous en employons beaucoup. Ce sont des articles de qualité et de modèle stable. Il y a eu une augmentation de 34 p. 100, à l'égard d'une dimension, et de 62.9 p. 100, dans un autre cas.

Voici un article dont on se sert beaucoup, comme le savent tous ceux parmi vous qui sont cultivateurs: il s'agit d'une chaîne malléable qui accuse une augmentation de 87.4 p. 100. C'est réellement une augmentation considérable. Quelqu'un a parlé de chaînes l'autre jour. Au chapitre des chaînes à barbotin d'acier, un article accuse une augmentation de 54 p. 100; un autre, de 68 p. 100; et un troisième de 134 p. 100.

Les chaînes à spirale en acier accusent une augmentation de 88.4 p. 100 dans un cas; une autre, de 111 p. 100, et une autre de 157 p. 100, c'est-à-dire pendant la période de 1949 à 1960.

La chaîne à galets vient ensuite. L'une a augmenté de 32.4 p. 100; une autre de 78.2 p. 100, et une autre de 97 p. 100.

Je n'ai qu'un autre article qu'il m'a donné ici; il s'agit des coussinets à billes. Dans un cas, l'augmentation n'est que de 17 p. 100; dans un autre, elle est de 28 p. 100, dans un autre, de 41 p. 100, et dans un autre, de 42.5 p. 100. Si je vous ai parlé de cet article, c'est parce que c'est probablement le plus fort volume de matériel que nous achetons, à l'exception de l'acier.

Je tiens à vous signaler que, dans un cas l'augmentation est de 157 p. 100. L'augmentation la moins forte est de 17 p. 100, mais il ne s'agit que d'un article peu important.

M. MUIR (*Lisgar*): Ces articles sont-ils fabriqués quand vous les achetez?

M. VOSS: Oui. Nous ne fabriquons pas de coussinets à billes. Nous les achetons tous complets. Il s'agit d'une spécialité, et nous les achetons presque tous au Canada.

M. THOMAS: Monsieur le président, pourrions-nous verser ce rapport au compte rendu?

M. Voss: Je crois qu'il y figurera de toute façon. Je vous ai donné lecture de tout ce qui s'y trouve.

J'aimerais enlever l'en-tête de la société et vous donner les chiffres. Ce que je désire enlever n'est qu'une lettre qui m'est adressée. Messieurs, nous ne voudrions pas que ce document prenne un caractère trop officieux. Vous trouverez donc ci-dessous une liste des matières que nous utilisons en grandes quantités à nos établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton et nous y avons indiqué le pourcentage de l'augmentation de notre prix de revient, de 1949 à 1960. Il est difficile, pour la plupart de ces articles, pour ne pas dire presque impossible, de présenter un pourcentage moyen d'augmentation dans un cas particulier, vu que des pourcentages varient considérablement; c'est pourquoi nous avons choisi des exemples représentatifs.

Produit	*Pourcentage d'augmentation*
Fer en gueuse	33.8
Coke de fonderie	24.5
Tuyau d'acier:	
1″ Extra lourd	49.6
1″ Régulier	51.7
1½″ Extra lourd	50
1½″ Régulier	53
Tuyau d'acier sans soudure:	
2-⅝″	59.8
1-7/16″	93.4
Ressorts en spirale d'acier:	
1 article	91.6
2 articles	106
1 article	50.8
1 article	19.9
Roues d'acier:	
1 article	62.9
1 article	34
Chaîne malléable	87.4
Coussinets à billes:	
1 article	17
1 article	42.5
1 article	28
1 article	41
Chaîne à barbotin acier:	
1 article	68
1 article	134
1 article	134
Chaîne à spirale acier:	
1 article	157
1 article	88.4
1 article	111
Chaîne à galets:	
1 article	32.4
1 article	78.2
1 article	97

Les exemples cités ci-dessus aux fins de la présente étude sont représentatifs de toutes les dimensions et de tous les genres de produits ci-dessus indiqués qu'on utilise dans la fabrication de nos machines agricoles.

W. R. Gayfer.

C'est une lettre qui m'est adressée; mais si vous pouviez en enlever l'entête, vous pourriez l'insérer au compte rendu.

J'aurais désiré bien sincèrement vous fournir un indice du prix de revient du matériel, mais je ne sais pas comment le préparer. Si notre pourcentage au sujet des chaînes à galets de diverses dimensions était demeuré constant au cours des années, nous aurions pu établir un indice qui aurait eu une certaine valeur pour vous. Mais notre utilisation de ces matières varie tellement d'une année à l'autre que la chose est impossible. Tout ce que vous pouvez faire est d'examiner ces divers éléments et de tirer diverses conclusions. Ayez confiance en notre service du prix de revient, comme je dis parfois.

En plus des augmentations dans le coût du matériel et de la main-d'œuvre, nous avons eu à faire face à des augmentations d'impôts, au coût du nouvel édifice, de machines et d'outillage, aux frais de vente et de publicité, de recherches et d'expérimentation. Les exemples suivants représentent bien les augmentations subies. La première semble très intéressante: augmentation des impôts; nous devrions peut-être demander la tenue d'une enquête à ce sujet. Je vous ferai observer bien sérieusement, messieurs, que les augmentations d'impôts, exprimées en pourcentage, sont plus considérables, je crois, que l'augmentation de tout frais que je pourrais vous citer aujourd'hui. Écoutez bien ceci.

A notre usine de fabrication d'instruments aratoires d'Hamilton, nos impôts d'affaires sur nos biens immobiliers sont passés de $89,865, en 1949, à $331,147, en 1960, soit une augmentation de 268.5 p. 100.

M. McINTOSH: Est-ce que ces impôts ne comprennent pas des agrandissements?

M. VOSS: Non, monsieur, il s'agit exactement des mêmes biens immobiliers. Le service de la trésorerie s'est assuré qu'il comparaît exactement la même chose.

M. MONTGOMERY: Il s'agit entièrement d'impôts municipaux.

M. VOSS: Je suis certain, messieurs, que vous n'y pouvez rien. Cependant, que ces impôts soient de votre compétence ou non, vous exercez une certaine influence. J'imagine que le coût de l'administration de la chose publique a augmenté comme le coût de notre main-d'œuvre, et le reste. Nous disons que le coût a monté, de sorte que nous ne pouvons pas trop nous plaindre.

Notre bureau régional de ventes à Regina a versé des impôts de $12,976, en 1949; en 1960, notre facture d'impôt était de $26,117, soit une augmentation de 101.3 p. 100. M. Pascoe connaît l'édifice, on n'y a pas apporté de modifications depuis 1949.

M. McINTOSH: En Saskatchewan, on a plus d'égards pour les gens.

M. VOSS: Oui, on n'a pas fait trop mal, car l'augmentation des impôts est semblable à l'augmentation de nos frais de main-d'œuvre: elle a presque doublée. A Montréal, nos impôts sur nos biens immobiliers et nos taxes d'affaires s'élevaient à $11,965, en 1949, et à $26,415, en 1960, soit une augmentation de 120.8 p. 100. Ces exemples sont typiques; ce ne sont pas des renseignements en l'air, appuyés sur des principes ronflants. Nous ne devrions pas mettre une ville ou une région en particulier en évidence, parce que la situation est la même partout.

Frais de recherches et d'expérimentation. En vue de fabriquer le nouveaux produits au Canada et d'améliorer ceux qui existent, nous avons affecté des sommes considérables aux recherches et à l'expérimentation. En excluant les immobilisations en installations de recherches, nous constatons que ces dépenses représentent 0.53 p. 100 de nos ventes globales de machines agricoles en 1949, y compris les pièces de rechange. En 1960, ces frais d'exploitation représentent 2.95 p. 100 des ventes de machines agricoles. Voici pourquoi l'augmentation est si considérable: tout d'abord, il est vrai que nous avons entrepris

la création de machines comme les presses à fourrage, les moisonneuses-batteuses et autres machines de ce genre qui nécessitent un pourcentage plus élevé de frais de recherches et de mise au point que dans le cas de l'outillage de culture du sol, j'imagine. Une autre raison principale, c'est que lorsque la main-d'œuvre ne coûtait que $1.35 l'heure, comme en 1949, on n'avait pas à dépenser d'aussi fortes sommes pour améliorer le modèle de manière à économiser un peu en poids ou en main-d'œuvre, come il faut le faire lorsque la main-d'œuvre coûte $2.70 l'heure. Ainsi nous faisons beaucoup plus d'essais en vue de trouver des moyens de fabriquer une machine aussi forte qu'auparavant, tout en enlevant du matériel, si vous voulez, en l'allégeant, ou en utilisant d'autre matériel pour empêcher le prix de revient d'atteindre des proportions astronomiques comme nos frais de main-d'œuvre. Nous avons dépensé de fortes sommes à cette fin, mais nous en avons recouvré une bonne part.

En plus des frais de recherches et d'expérimentation, il faut faire de fortes dépenses pour s'outiller en vue de la fabrication de machines plus complexes, comme les moissonneuses-batteuses, les andaineuses et les presses à fourrage. Cependant, ces fortes dépenses s'imposent, si nous voulons fabriquer des machines qui permettront au cultivateur d'accroître sa capacité de production considérablement par rapport à ce qu'elle était il y a dix ans.

Frais de vente et de réclame. Les augmentations des frais de vente et de réclame sont assez difficiles à définir; mais, comme exemple, vous savez messieurs qu'il faut faire de la publicité pour vendre notre marchandise, autrement rien ne marche. La publicité est un des moyens d'atteindre le cultivateur. Les frais de publicité accusent une forte augmentation au cours de cette période. En 1949, une page de publicité en noir et en blanc dans les sept principales publications agricoles coûtait $6,510, et le marché atteint comprenait environ 650,000 fermes. En 1959, ces frais, dans les mêmes publications, s'élevaient à $10,850, soit une augmentation de 67 p. 100 pour atteindre un marché qui comprenait environ 550,000 fermes. En 1960, ces frais étaient de $11,102, soit une augmentation de 71 p. 100 par rapport à 1949, pour atteindre un nombre encore plus restreint de fermes: 547,000.

A la suite de l'augmentation de ces frais de publicité, nous avons jugé nécessaire de réduire notre programme publicitaire à ce que nous considérons le minimum. Bien que l'industrie en général ait jugé opportun de recourir à la publicité à la radio et à la télévision pour stimuler la vente de ses produits, nous n'avons pas jugé que nous pouvions nous permettre de recourir à ces moyens de publicité. Je crois que quelques-uns de nos concessionnaires dans certaines régions peuvent s'être groupés pour commanditer des émissions radiophoniques de quelque sorte, ou même une annonce-éclair à la télévision; mais en tant que société, nous n'avons pas jugé que nous pouvions nous permettre ces frais. On nous l'a proposé à plusieurs reprises,—je ne crains pas de vous le dire,—et nous avons étudié la question avec grand soin. Jusqu'à présent, nous n'en avons rien fait.

Je crois que je pourrai terminer cette question des prix, monsieur le président, d'ici 11 heures.

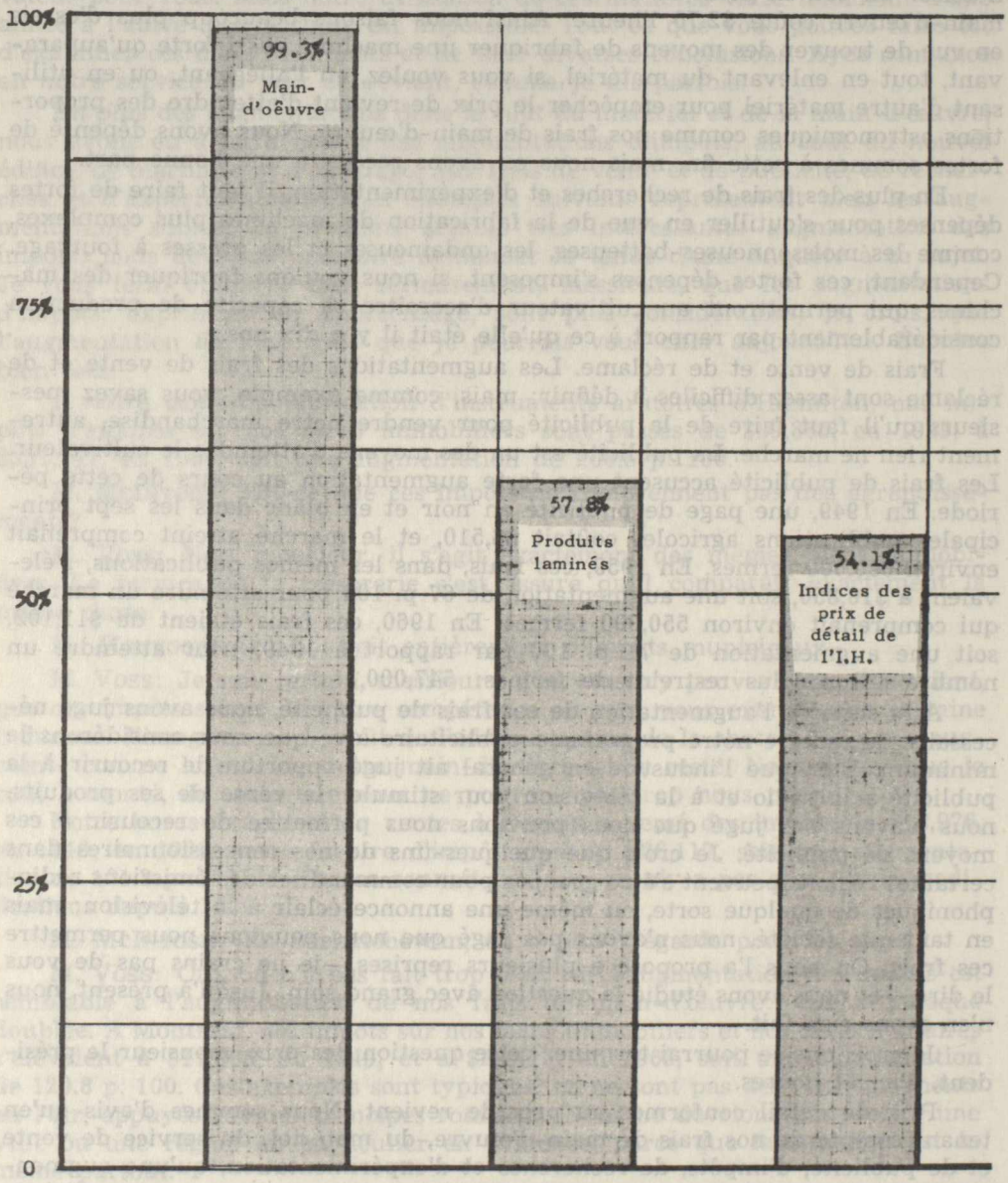
Prix de détail conformes au prix de revient. Nous sommes d'avis qu'en tenant compte de nos frais de main-d'œuvre, du matériel, du service de vente et de publicité, d'impôts, de recherches et d'expérimentation, qu'une augmentation de 54.1 p. 100 dans nos prix de détail proposés au cours de cette période n'est pas disproportionnée.

Je crois, messieurs, que c'est un bon moment pour s'arrêter, mais j'aimerais avant cela vous montrer un autre graphique.

Ce graphique n'est qu'un résumé de ce que je vous ai dit. Il montre le rapport entre l'augmentation des frais des deux principaux éléments de notre produit: le coût de la main-d'œuvre et le coût de l'acier accusent une augmentation de 99.3 p. 100 et de 57.8 p. 100 respectivement, tandis que notre indice

"INTERNATIONAL HARVESTER C°. OF CANADA, LIMITED"

Augmentation du coût de la main-d'ôeuvre et de l'acier, à l'I.H., par rapport à l'indice des prix de détail de l'I.H. (1949-1960 inc.)



des prix de détail accuse une augmentation de 54.1 p. 100. J'aimerais que vous gardiez bien présent à votre esprit ce graphique lorsque vous me bombarderez de questions. Ne l'oubliez pas, car je crois qu'il est tout à fait pertinent. Je me dois de l'avoir présent à l'esprit, vous ne l'ignorez pas. Cet indice continuera de monter, si ces frais et ceux des autres matières que nous devons acheter continuent de s'accroître. Si vous pouviez m'indiquer comment maintenir ces frais à leur niveau actuel ou les faire baisser, j'aimerais bien le savoir. C'est le problème auquel je dois faire face. Je soutiens, messieurs, que notre industrie est bien heureuse—et que nos clients le sont davantage—d'avoir pu empêcher ses prix de monter autant que notre coût de production, comme nos bénéfices le démontrent. C'est notre société qui a été la victime des circonstances dans le cas présent. Voici le nœud du problème, et c'est un problème que vous désirez étudier, messieurs. Je crois que ce graphique l'expose bien. Il n'est pas nécessaire, je crois, d'être magicien pour trouver pourquoi les prix des machines agricoles ont augmenté. Lorsque le coût de la main-d'œuvre et du matériel devance tellement la productivité, les prix augmentent et je crains qu'ils n'augmentent encore. Je ne suis pas bien certain que le public en général soit disposé à appliquer les freins. Nous nous sommes opposés à plusieurs demandes des ouvriers. On nous a menacé de faire la grève, et nous avons fait de notre mieux dans ces circonstances. Nous avons subi des grèves, pénibles et longues. Je ne reproche pas aux ouvriers ce qu'ils en ont retiré, mais je ne crois pas que nous ayons fait plus de concessions qu'il ne fallait, ou que nous n'aurions dû en faire, en tenant compte de notre industrie et des circonstances locales.

Eh bien, messieurs, j'ai terminé l'exposé de la question du prix de revient quant au matériel et à la main-d'œuvre. Nous avons encore beaucoup de terrain à couvrir dans notre mémoire, et je crois que le moment se prête bien à la suspension de la séance. Nous laisserons le graphique ici et nous vous en fournirons des exemplaires. Je vous remercie, monsieur le président.

Le PRÉSIDENT: Nous nous réunirons de nouveau cet après-midi dans cette même salle, à 2 heures et demie.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

VENDREDI 12 mai 1961

Le PRÉSIDENT: Je crois que nous sommes en nombre, messieurs. Au moment de l'ajournement, M. Voss avait terminé la présentation de la page 10 du mémoire et commençait au haut de la page 11. Nous vous demanderons de continuer votre exposé, monsieur Voss.

M. VOSS: Je vous remercie, monsieur.

Je vous souhaite bon après-midi, messieurs. Nous sommes rendus à la page 11. Je ne vous retiendrai pas aussi longtemps cet après-midi, je crois, que je l'ai fait ce matin. Cependant, nous avons des questions très intéressantes à étudier, et j'aurai encore des commentaires à vous faire de vive voix.

A la page 11, je venais de vous faire observer que notre indice des prix de détail accusait une augmentation de 54.1 p. 100, que le prix de revient, au chapitre de la main-d'œuvre et du matériel, avait augmenté sensiblement, et le reste. Une bonne partie de cette augmentation aurait été inévitable, même s'il n'y avait pas eu d'amélioration dans la qualité du produit et dans son rendement sur la ferme. Nous démontrons un peu plus loin dans le mémoire que nous avons amélioré considérablement notre produit au cours de la dernière décennie. Si nous n'avions pas réussi à améliorer la qualité du produit, le problème du cultivateur aurait été encore plus grave. C'est bien évident.

Certains facteurs particuliers à l'industrie agricole influent radicalement sur la production: les prix et la vente de nos produits.

Presque toutes les machines agricoles que nous fabriquons ont un caractère saisonnier. C'est l'habitude chez les cultivateurs de retarder leurs achats jusqu'à peu de temps avant la saison de l'utilisation. Si la récolte ne s'annonce pas bien, la machine dont le cultivateur pourrait avoir besoin à cette fin ne sera pas commandée, et la demande pourra tarir en très peu de temps.

Ces machines saisonnières,—et elles sont nombreuses et leur saison d'utilisation se produit à des périodes différentes,—doivent être fabriquées et être entre les mains des revendeurs prêtes à être livrées avant la saison de l'utilisation. La production doit être mise en marche plusieurs mois d'avance, parce qu'il est impossible de fabriquer toutes les machines requises en une courte période de temps. En outre, la production des différentes machines doit être échelonnée afin de maintenir un niveau constant d'embauchage dans nos fabriques. Nous sentons qu'il nous incombe de le maintenir aussi stable que possible, même si notre entreprise est de caractère saisonnier. Ainsi, nous devons organiser la production de nos machines saisonnières, nous engager à acheter du matériel et des pièces constituantes, et publier une liste de prix longtemps avant que la demande réelle se fasse sentir. A mesure que la production progresse, nous revisons la demande prévue, et on pourra reviser en conséquence le programme de production. Mais il est de plus en plus difficile et coûteux de le faire à mesure que la production avance. Dans ce cas, notre situation est semblable à celle du cultivateur. Une fois que la récolte du cultivateur est en marche, elle mûrit, peu importe ce que sera la demande pour son produit à la saison de vente.

Le fabricant n'a pas beaucoup de choix s'il constate que la demande fléchit. En deça de certaines limites, et selon le stade atteint, on peut réduire les programmes de production; mais comme je l'ai signalé, c'est de plus en plus difficile et coûteux à mesure que la production progresse.

Comme vous le savez, les semences ne sont pas encore commencées dans l'Ouest. Cependant, nos semoirs sont sur les lieux depuis un bon moment. Il fallait qu'il en soit ainsi. Nous ne pouvions pas attendre et les garder ici dans l'Est jusqu'à ce que nous sachions quelle quantité de céréales on y ensemencerait, quand on commencerait les semences, et ainsi de suite. Cet exemple illustre ce que je cherche à vous exposer.

De même, si les frais de production augmentent, nous pouvons, aussi dans une certaine limite, augmenter les prix. Cependant, il ne faut pas recourir à ce choix de façon arbitraire. Nous ne saurions exiger des prix ni offrir une qualité qui ne se comparent pas à ceux de nos concurrents et espérer vendre nos produits et conserver les bonnes grâces de nos clients de la ferme bien longtemps.

Nous nous disputons tous les bonnes grâces du cultivateur pour de longues années à venir, à un plus haut degré que dans la plupart des autres industries, ce qui nous encourage fortement à vendre au plus bas prix possible, à fournir un excellent service et à fabriquer un produit de très bonne qualité.

Comme notre situation est semblable à celle du cultivateur, en ce que la demande à l'égard de plusieurs de nos produits dépend de la récolte et du temps, il est impossible d'estimer exactement la demande avant la saison de l'utilisation. En conséquence, il est nécessaire, assez fréquemment, de reporter de grandes quantités de machines à la saison suivante. Cela est particulièrement vrai des machines pour la fenaison, la récolte des céréales et la culture du sol. Nous avons placé des sommes considérables dans ces produits, et une fois que la saison d'utilisation est passée, nous ne pouvons pas rentrer dans nos fonds avant plusieurs mois. Nous avons des fonds engagés dans des produits fabriqués pendant de longues périodes, et à un plus haut degré que la plupart des autres industries.

Un peu plus loin, nous parlerons des pièces de rechange et des stocks. Le même principe s'applique. Je désire étudier avec vous le coût de ces stocks; mais, avec votre permission, je retarderai jusqu'à ce que nous abordions la question des pièces de rechange.

Vous désirez peut-être savoir, messieurs, ce que nous avons fait pour répondre aux besoins de l'Ouest canadien.

Nous avons un grand entrepôt à Fort-William, et un grand centre de transfert de stock à Transcona, dans la banlieue de Winnipeg. Nous avons ce gros entrepôt à Fort-William depuis des années. D'ordinaire à l'automne, nous fabriquons des machines à Hamilton et nous les expédions par eau à Fort-William, où on les entrepose pendant la plus grande partie de l'hiver; ensuite, à la fin de l'hiver ou au début du printemps, nous recevons certains produits que nous n'avons pas fabriqué au Canada, mais qui viennent de fabriques des États-Unis, et qui sont déchargés à Transcona. Ainsi, si un concessionnaire désire une wagonnée de machines, il en viendra une partie des États-Unis; d'autres viendront d'Hamilton, et peut-être une certaine partie de notre fabrique de ficelle qui est également à Hamilton. Nous commencerons le chargement d'un wagon,—ou peut-être une moitié de wagon,—à Fort-William. Il arrêterait en cours de route, ici, pour compléter son chargement avec des machines qui sont peut-être venues de la fabrique des États-Unis, puis le wagon se rendrait à destination. De cette manière, nous pouvons profiter de l'entreposage en transit, et nos frais de transport seront au plus bas niveau possible. Nous avons immobilisé de fortes sommes dans nos installations à Transcona, et nous trouvons que cet établissement facilite le transport des marchandises vers l'Ouest, parce que les frais de transport représentent une forte somme.

Dans notre entreprise, normalement, nous ne nous occupons que des frais de fabrication. Les frais du transport des denrées de la fabrique au client sont ajoutés par le revendeur, car nous les acquittons, mais nous les réclamons du vendeur. Je vous ferai observer, pour votre gouverne, que nous ne faisons pas un sou de bénéfice sur ce transport. Nous n'en retirons absolument rien et nos dossiers n'indiquent aucun bénéfice. N'est-ce pas?

M. W. B. GAY (*vice-président et contrôleur, «International Harvester of Canada, Ltd.»*): Vous avez raison.

M. VOSS: C'est le client qui acquitte les frais de transport par l'entremise du concessionnaire.

Cependant, ce que je voudrais démontrer, c'est qu'en ce qui concerne Fort-William, ces machines y sont gardées en stock pendant assez longtemps avant d'être expédiées à nos revendeurs, et nous devons agir de la sorte si nous voulons profiter des taux de transport par eau à destination de Fort-William.

La concurrence dans l'industrie des machines agricoles est vive au point de vue des prix, de la capacité, du rendement et de la qualité du produit, du service et de la publicité visant à stimuler les ventes. Par exemple, il n'y a pas moins de neuf sociétés au Canada qui vendent toute la gamme des tracteurs de ferme et des instruments agricoles. En outre, il y a plusieurs sociétés qui vendent certaines machines seulement et livrent une concurrence agressive quant aux machines qu'elles vendent.

Nos revendeurs ont à subir, en outre, la concurrence directe des autres revendeurs de leur localité; et cette concurrence influe non seulement sur les prix de détail de notre revendeur, mais aussi sur sa capacité d'obtenir un prix équitable pour une reprise et de fournir un service sur lequel on peut compter en tout temps et en tous lieux; il y a aussi sur sa réputation de juge au sujet de l'adaptation de certaines machines agricoles à certaines conditions locales.

Il y a une très grande concurrence entre les revendeurs, et ceux parmi vous qui sont cultivateurs n'ont pas besoin que je leur en dise davantage à ce sujet. Aucun de vous ne pourrait dire sérieusement, s'il a acheté des machines agricoles, qu'il n'y a pas de concurrence entre les revendeurs.

De plus, nous devons subir la vive concurrence que représente un fort volume de bonnes machines usagées qui sont sur la marché, tant de provenance canadienne que de provenance américaine.

Je crois savoir que vous avez déjà entendu les associations de revendeurs. Nos revendeurs souffrent aussi de l'étroite marge qu'il y a entre le prix de revient et le prix de vente.

Un revendeur ne saurait fournir un service convenable à ses clients sans faire des immobilisations considérables en installations. A cause du faible écart entre le prix de revient et le prix de vente, il est de plus en plus difficile de trouver des revendeurs possédant le capital nécessaire pour aménager ces installations. A notre connaissance, ce problème se pose à toute l'industrie en général. J'ai causé avec M. McIntosh pendant l'heure du lunch et je crois savoir qu'il fait partie du comité du tarif.

M. McINTOSH: Non; nous avons eu des difficultés avec la Commission du tarif.

M. VOSS: M. McIntosh pourrait se rendre compte que les tracteurs de ferme et les instruments agricoles qui nous viennent de pays étrangers ne sont frappés d'aucun droit douanier.

M. McINTOSH: Je n'ai pas employé le mot «instruments», parce qu'on ne m'a pas encore donné de définition de cette expression. Afin de faire la lumière à ce sujet, je me demande si vous pourriez me la définir.

M. VOSS: Je voudrais bien pouvoir le faire. Nous devons faire face à la concurrence de tous les pays de l'univers. Cependant, à l'exception d'une certaine quantité de petits tracteurs qui viennent de Grande-Bretagne et de France, et je devrais peut-être ajouter de quelques-uns d'Allemagne, très peu d'outillage fabriqué en provenance d'Europe est offert en vente dans notre pays, ce qui démontre que notre pays n'est pas un débouché profitable pour les concurrents d'outre-mer. Nous pensons que c'est un point important dont le Comité devrait tenir compte.

L'absence de concurrence européenne, malgré le coût sensiblement moins élevé de main-d'œuvre, est probablement attribuable à trois facteurs:

1. Notre industrie se prête beaucoup à la concurrence.
2. Les dépenses de premier établissement et de maintien des services d'entretien et de pièces de rechange,...

et, messieurs, nous avons engagé de très fortes sommes dans les services d'entretien et de pièces de rechange à travers le Canada.

3. La faible marge de bénéfices qui existe actuellement.

Notre société s'est toujours sentie obligée de fournir aux clients les pièces de rechange nécessaires pendant la durée normale des machines qu'elle vend. Cela nous oblige à garder nos modèles et nos machines-outils en état de servir pendant plusieurs années et à maintenir des stocks de pièces de rechange fabriquées comme protection pour le cultivateur. Comme le roulement global des pièces de rechange dans notre industrie est exceptionnellement bas, on peut facilement comprendre que c'est un facteur qui influe considérablement sur nos frais d'exploitation, étant donné les fortes sommes immobilisées dans les stocks et en entrepôts pendant de longues années.

J'aimerais ajouter quelques mots à ce sujet. Nous avons dit et nous vous avons montré que garder une pièce de rechange en stock pendant un an coûte assez cher. J'aimerais bien savoir quel est ce coût, mais je ne peux pas en être tout à fait certain. Cependant, il existe une règle générale que l'industrie accepte

depuis plusieurs années. Vous entendez souvent dire qu'il en coûte un minimum de 15 p. 100 pour garder une pièce de rechange en stock, 15 p. 100 du coût de la pièce, du coût de la machine, ou de presque tout. Je dirais que c'est probablement un minimum. L'intérêt coûte de 6 à 7 p. 100. Vous le savez. L'entreposage coûte quelque chose, car il faut assurer un toit aux articles entreposés. Le chauffage de l'entrepôt occasionne également des frais, mais c'est nécessaire afin que les employés puissent y travailler à l'année longue. Si vous calculez ce que coûte un concierge, un système de contrôle du stock de pièces, et une foule d'autres redevances et appointements à acquitter—qui sont fort élevés de nos jours—ainsi que les impôts et les assurances, vous vous rendrez compte que 15 p. 100 ne représentent qu'un minimum absolu. Beaucoup sont d'avis que le chiffre devrait être plus élevé.

Soyons très conservateurs et disons, pour les fins de cette enquête, que le maintien en stocks d'un article coûte 15 p. 100. Messieurs, cela veut dire que si l'on a une pièce de rechange en stock pendant trois ans—une pièce qui aurait coûté $10 de fabrication—qu'au bout de trois ans on a là un placement de $14.50, n'est-ce-pas? C'est une question très importante; ce service nous coûte un fort montant.

D'ordinaire, on croit avoir fait une assez bonne estimation de la demande des pièces de rechange de machines agricoles s'il y a un roulement complet d'une série de pièces; je doute fort qu'on trouve beaucoup de gens qui estimeront ce roulement à une fois et demie ou même deux fois. C'est un chiffre fort élevé quand on calcule le nombre de pièces qu'il faut garder. Lorsqu'il est question de la marge de bénéfices sur les pièces de rechange, il ne faut pas oublier qu'avant de pouvoir réaliser le moindre bénéfice on doit soustraire 15 p. 100 pour le coût des stocks, si l'on a effectué le roulement seulement une fois. C'est un facteur très important.

Pour ce qui est de la concurrence au sujet des pièces de rechange, plusieurs d'entre vous, surtout ceux qui n'ont pas l'occasion d'acheter des pièces de rechange, sont probablement d'avis que c'est un marché exclusif et que, en réalité, il n'y a pas de concurrence dans ce commerce. C'est loin d'être vrai.

Une vive concurrence existe à l'égard de plusieurs pièces de rechange de nos machines que dans le commerce on désigne d'ordinaire sous le nom de pièces d'écoulement rapide. Les pièces de cette catégorie générale sont fabriquées de manière à s'adapter à nos machines par des firmes qui se spécialisent dans ce genre de commerce, mais qui ne fabriquent pas des machines complètes. On peut se procurer ces pièces au Canada, aux États-Unis et outre-mer. Les maisons de ventes par correspondance et les distributeurs de pièces vendent ces pièces «adaptables». Des pièces de moteur de tracteur comme les pistons, les manchons, les segments de piston, les soupapes, les coussinets, les courroies en V, etc., en sont de exemples. On fabrique aussi des pièces d'instruments aratoires dans cette catégorie comme les socs de charrue, les fouilleuses des extirpateurs, les doigts de faucheuse, les sections de lame, les dents de herse, les lames de disques, et le reste. Ces pièces d'écoulement rapide représentent une bonne partie des pièces de rechange que le cultivateur achète et, en conséquence, nous avons beaucoup de concurrents dans le domaine des pièces de rechange.

Nous y avons réfléchi longuement avant de décider de révéler le chiffre suivant, mais nous avons pensé qu'en toute justice nous le devrions pour aider à bien comprendre la situation. Quatre-vingt-cinq pour cent de nos ventes de pièces de rechange sont tirées de 15 p. 100 de nos pièces numérotées, soit 85 p. 100 du volume en dollars; ces ventes sont tirées de seulement 15 p. 100 des pièces numérotées que nous gardons en stock. Pensez-y bien, 85 p. 100 de toutes nos ventes proviennent de 15 p. 100 des pièces que nous gardons en stock. Vous pouvez vous faire une idée et je puis ainsi vous montrer que par rapport aux articles dont le roulement est considérable, ou

nous écoulons deux, trois, quatre, cinq ou six fois notre stock, nous subissons une forte concurrence en matière de prix. Ce n'est pas un marché fermé. A l'égard des articles où le volume des ventes est plutôt faible, comme le chassis principal d'une machine que les cultivateurs comptent trouver dans nos entrepôts, nous n'en vendrons peut-être qu'un en trois ans, et il nous en coûte 15 p. 100 pour garder ces pièces en stock. Ainsi le commerce des pièces de rechange n'est pas aussi lucratif, à notre point de vue ou du point de vue du revendeur, qu'on est porté à le croire parfois.

Je le répète, il nous incombe, naturellement, de fournir les pièces de rechange requises pendant la durée normale de la machine. Comme je l'ai dit, 85 p. 100 de nos ventes de pièces de rechange de machines agricoles sont tirées de 15 p. 100 de nos pièces numérotées. Il en résulte que notre commerce de pièces de rechange doit affronter un haut degré de concurrence.

Il est entendu qu'il nous incombe, comme je l'ai déjà dit, de fournir toutes les pièces de rechange requises au cours de la durée normale prévue de la machine. Lorsqu'on abandonne la production d'un modèle de machine, cette même machine continuera pendant des années à servir utilement le cultivateur à la condition d'y ajouter des pièces de remplacement au besoin. Il est fort coûteux pour nous de continuer à fabriquer une grande variété de pièces qui se vendent lentement pour ces machines dont on a abandonné la production. Il ne faut pas oublier que seulement 15 p. 100 de nos ventes de pièces proviennent de 85 p. 100 des pièces numérotées que nous gardons en stock. Il n'est pas anormal pour nous d'être obligé de nous organiser en vue de fabriquer d'aussi petites quantités que cinq ou dix pièces de ce genre. Il est évident que le montage des machines-outils nécessaires à ce sujet représente un assez fort déboursé. Supposons que nous désirions fabriquer 5 ou 10 pièces pour lesquelles il y a une demande et qu'il s'agisse d'une pièce qu'il faut former au moyen d'une matrice. Deux hommes devront probablement consacrer de deux à trois heures de travail pour monter une de ces matrices, en enlever une autre et mouler la pièce dans la machine. J'ai été témoin de cette expérience plusieurs fois. J'ai vu des ouvriers consacrer cinq ou six heures-homme pour monter une machine en vue de fabriquer une pièce et, une fois qu'elle est montée, nous pouvons fabriquer toutes les pièces requises en trois minutes. Si vous étiez témoins de ces opérations, vous comprendriez ce que je dis.

Il arrive souvent, c'est certain, que le coût du montage de l'outillage nécessaire à la fabrication de ces petites séries de pièces est plus élevé que le prix que nous avons fixé pour la pièce. Ces frais ne comprennent pas le matériel et le travail qui entrent dans la fabrication de la pièce. Pour éviter cette peu volumineuse production, il nous arrive souvent de produire certaines pièces en quantités suffisantes pour répondre à toute demande éventuelle et il peut en résulter que des pièces restent en stock dans nos entrepôts pendant dix ans et plus. Vous pensez sans doute que c'est un point intéressant. J'aimerais vous donner un exemple à ce sujet. Les frais de montage des machines-outils sont très élevés. Supposons que nous devions fabriquer une machine d'un nouveau modèle et que le chassis principal nécessite une dépense considérable d'usinage, par exemple, $100,000. Afin d'éviter une dépense plus forte que ce qui est absolument essentiel, nous chercherons à utiliser nos machines-outils en y apportant les modifications nécessaires. Nous pourrons peut-être effectuer ces modifications au coût de $10,000. Dans ce cas, voici ce que nous ferions probablement: nous fabriquerions probablement assez de pièces pour répondre à toute demande éventuelle des cultivateurs et ensuite nous modifierions nos machines-outils. Nous ne pourrions plus alors les utiliser de nouveau à la fabrication des anciennes pièces. Dans ce cas, nous déciderions de fabriquer en vue de satisfaire toute demande éventuelle. Lorsqu'il s'agit de déterminer les quantités,—si nous avons 30,000 machines d'un certain modèle dans un territoire déterminé,—toute estimation qu'on peut faire du nombre

de chassis principaux qu'il faudra vraisemblablement remplacer au cours des 10 ou 15 prochaines années, ne sera que pure conjecture. Nous dépassons toujours les besoins, parce que nous ne voulons pas en manquer et être obligés d'en fabriquer à la main. Cette production nous coûterait les yeux de la tête. Alors nous préférons pécher par excès. Vous savez sans doute que dans les provinces des Prairies la loi nous oblige à garder des pièces de rechange en stock pendant dix ans ou plus après qu'on a cessé la fabrication d'un modèle.

Nous ne trouvons pas à redire à ce sujet, parce que nous gardons des pièces et des stocks pendant plus longtemps que cela d'ordinaire. Nous suivons la même ligne de conduite dans l'Est que dans l'Ouest; il n'y a pas de différence. Nous ferions en somme de même dans tout l'univers à ce sujet. Revenons à mon exemple maintenant. Nous avons fait une estimation de toute demande éventuelle de ces pièces de rechange. Disons qu'il s'agit d'une pièce coûteuse et que sa fabrication entraînera des frais de $50. Nous fabriquons un approvisionnement de dix ans de ces pièces et disons que les garder en stock coûtera 15 p. 100 par année. Cette pièce a coûté $50 au début; mais, après dix ans, quel placement représente cette pièce? On y a immobilisé $125. Qu'arrive-t-il ensuite? On n'aura probablement pas fait une estimation exacte de la demande et il faudra mettre aux rebuts quelques-unes de ces pièces. On perdra non seulement les $50 que la fabrication a coûté, mais plutôt le placement de $125 que cette pièce représente, si l'on tient compte des fais que son stockage pendant dix ans a occasionnés. Tout n'est pas bénéfice dans le commerce des pièces de rechange; c'est surtout vrai dans le cas des instruments aratoires et des machines agricoles.

L'écart dans les prix des machines comparables est d'ordinairement peu considérable. Il ne saurait en être autrement. Le cultivateur est un acheteur averti, et, si le prix d'une de nos machines est sensiblement inférieur au prix de nos concurrents tout en semblant être de qualité égale ou supérieure, le cultivateur le saura, et cela influera sur sa décision d'acheter. Le concurrent devra en définitive, soit baisser le prix ou la qualité de son produit, soit en abandonner la fabrication. Vice-versa, si notre prix était sensiblement plus élevé, tôt ou tard, il faudrait reviser notre prix ou notre modèle, ou en abandonner la production. Nous avons affaire à des acheteurs judicieux; nous en avons fait l'expérience.

Comme les cultivateurs sont des acheteurs avertis et que les fabricants sont des vendeurs avertis, les machines semblables de même qualité et de même puissance ont tendance à atteindre les mêmes prix. Il ne s'agit ici que d'approximations, car, dans le cas de chaque machine, nos produits ne sont pas identiques à ceux de nos concurrents, nos prix, non plus. L'écart entre les prix des machines destinées à accomplir un travail semblable avec autant d'efficacité tend à diminuer, cependant, sous le régime de la concurrence actuelle.

Le prochain chapitre a trait à l'évolution des prix. Au début nous pensions que c'était l'objectif principal de cette enquête, et ainsi nous avons traité cette question plus en détail que vous étiez en droit de vous y attendre normalement; mais nous n'en avons rien retranché.

Nous nous rendons compte que les membres du Comité, s'intéressant à l'évolution des prix, se contentent de dire de façon générale que la concurrence détermine les prix. Nous avons l'intention de traiter ce sujet ainsi qu'il suit:

a) L'établissement du prix d'un nouveau produit;

b) La revision des prix.

Pour vous donner une bonne idée de la chose, il nous faudrait commencer par la création de la machine, parce que c'est à cette étape que tout le mécanisme est mis en mouvement.

Passons en revue les étapes de la création d'une nouvelle machine avant qu'elle soit mise en vente. Notre service technique étudie constamment des idées en vue de la production de nouvelles machines, afin de déterminer si ces idées méritent qu'on les pousse davantage. Le cas échéant, on approuve l'exploration de ces idées en vue de l'élaboration de plans d'un produit vendable avec bénéfice.

Nous établissons, en ce qui concerne tout nouveau produit, le prix auquel nous pensons pouvoir le vendre, en tenant compte des produits vendus en concurrence, s'il y en a, et de l'aide qu'il pourra apporter au cultivateur dans l'exploitation de sa ferme. Nous établissons, en fonction de ce prix visé, le coût de production auquel nos techniciens devront se limiter en préparant leur nouveau modèle, afin d'assurer des bénéfices raisonnables, en tenant compte du volume de production, de la mise de fonds dans l'outillage et les stocks, l'assurance de la demande et d'autres facteurs.

S'il s'agit d'une machine, comme une moissonneuse-batteuse, dont il faudra peut-être reporter la vente d'une saison à la suivante, on pourra décider que, pour faire face à cette contingence, il faudra exiger une plus forte marge de bénéfices qu'on ne le ferait dans le cas d'une machine dont la demande est plus stable et qui se vend partout au Canada, comme la faucheuse, ou une autre machine de cette catégorie.

Le coût envisagé devrait pouvoir être atteint quand on en sera rendu à fabriquer l'article en quantités normales; cela suppose la pleine utilisation des machines-outils, une efficacité normale de la main-d'œuvre et le calcul du coût du matériel et de la main-d'œuvre aux taux courants. Le coût envisagé est communiqué aux services techniques et de la fabrication pour guider leurs décisions entre différents modèles et différentes techniques de fabrication.

Nos techniciens collaborent étroitement avec notre service des ventes en vue de créer des modèles d'expérimentation qu'on éprouvera à fond au travail afin d'en déterminer le rendement. En même temps, nos services de fabrication et de comptabilité font l'estimation du coût de production du modèle créé par les techniciens.

Si le modèle d'essai se révèle solide du point de vue mécanique et si l'estimation du coût est acceptable, le projet est examiné de nouveau. Si ce nouvel examen démontre que nous pouvons envahir ce nouveau domaine de concurrence et en retirer des bénéfices acceptables, compte tenu de la mise de fonds requise pour entreprendre la production, d'ordinaire nous fabriquons, sans recourir à tout l'outillage que comporte la production à pleine capacité, un nombre restreint de ces machines afin de les éprouver davantage au travail en les mettant entre les mains de cultivateurs. Notre expérience au cours des ans nous a appris que l'épreuve véritable, définitive, ne peut se faire qu'en la soumettant aux conditions de travail réelles, et je pourrais dire aux mains des cultivateurs.

Si ces machines fonctionnent de façon satisfaisante, le projet est examiné de nouveau par ceux qui s'occupent de sa création. Nous faisons une autre étude attentive de notre prix de revient par rapport à notre prix de vente envisagée. Cette étude doit apporter une réponse à trois importantes questions:

(1) Est-ce que le prix de vente proposé rapportera une marge suffisante de bénéfice à notre société, compatible avec l'engagement des biens des actionnaires dans le projet? Il s'agit en l'occurrence des frais d'outillage et des machines-outils, de machines spéciales que comporterait l'exécution de ce projet.

(2) Est-ce que notre prix comparativement aux prix des machines qui feront concurrence à la nôtre nous permettra de vendre notre produit en assez grande quantité?

(3) Si le produit est nouveau et ne subit pas la concurrence d'un produit équivalent, est-ce que le prix de vente proposé de la machine permettra au cultivateur de réaliser des économies suffisantes pour le justifier de l'acheter?

Si tous ces facteurs semblent favorables, on recommande aux dirigeants de la société d'autoriser l'outillage en vue de la pleine production.

Il faudra un certain temps pour obtenir l'outillage nécessaire à l'exécution d'un projet important, et cette durée dépendra de la complexité des machines-outils et de la demande chez les fabricants de ces outils. Il s'écoulera peut-être, et fréquemment il en est ainsi, de neuf à dix-huit mois avant qu'on puisse fabriquer le produit en quantités qui correspondent aux prévisions du programme d'usinage. Avant d'annoncer de façon générale la nouvelle machine, ses devis, ses caractéristiques, son poids et son prix, nous étudions de nouveau avec soin notre prix de revient par rapport au prix de vente proposé et c'est alors qu'est établi le prix de vente définitif du nouveau produit.

Nous croyons que la description de la méthode suivie pour établir le prix d'un nouveau produit démontre que la concurrence est un moyen efficace de réglementation des prix, des produits et de la production. J'ai le regret de vous dire, messieurs, qu'il n'existe pas de formule facile que nous puissions vous communiquer même pour établir le prix d'un nouveau produit, parce qu'il faut tenir compte d'un trop grand nombre de facteurs, comme vous pouvez le voir.

La concurrence est l'un des ces facteurs important. Nous sommes comme vous le seriez si vous établissiez le prix de quelque chose que vous auriez à vendre. Vous aimeriez savoir pendant combien de temps vos fonds seront immobilisés et quelles sont les perpectives économiques du projet. Nous ne pouvons pas prendre le coût d'un produit et y ajouter, disons, 10 p. 100, 15 p. 100, ou 20 p. 100. Dans bien des cas, vous n'ajouteriez que 5 p. 100, tandis que, dans d'autres il vous faudrait ajouter 25 ou 30 p. 100 au coût pour arriver. Il faut tenir compte de tous ces facteurs, et c'est ce que nous faisons.

La revision des prix vient en second lieu. Dans le régime économique interdépendant et complexe de l'industrie canadienne, une hausse de salaire obtenue dans un secteur de l'industrie ne tarde pas à occasionner des hausses semblables dans toute l'économie. En conséquence, lorsque nous accordons des augmentations de salaire à nos employés, il est probable que nos fournisseurs de matières augmentent de même les salaires de leurs employés.

Nous avons expliqué antérieurement qu'il nous a été impossible d'accroître notre production ou d'améliorer notre efficacité de manière à abaisser notre prix de revient suffisamment après une hausse générale des salaires pour maintenir les bénéfices à un niveau essentiel sans reviser les prix à la hausse. En conséquence, une augmentation des prix à la suite d'une augmentation sensible des salaires est presque inévitable.

C'est ce que nous avons vu ce matin, messieurs. S'il y a une augmentation générale des salaires, sans un accroissement correspondant de la productivité, il ne reste qu'à faire un nouvel examen des prix. Nous nous trouvons alors dans le second cas dont il est question plus haut, savoir celui où une revision des prix s'impose.

Il intéressera le Comité de savoir comment nous déterminons le montant qu'il faut ajouter aux prix, rien de plus simple.

Tout d'abord, nous calculons les effets globaux des augmentations de salaire et des avantages accessoires accordés au sein de notre société. C'est, en somme, ce dont nous avons parlé ce matin. Nous déterminons ensuite les augmentations

que feront nos fournisseurs. Ces derniers sont groupés d'après le matériel fourni: l'acier, le bronze, l'aluminium, le caoutchouc, les moteurs électriques, les bougies d'allumage, les accumulateurs, etc. On étudie attentivement les effets de ces augmentations de prix de revient sur nos produits et nous revisons les prix quand c'est possible.

Il est évident, d'après cette description de la méthode suivie en matière de revision des prix, que toute augmentation du coût des matières et de la main-d'œuvre exerce une forte pression vers la hausse de nos prix. Cependant, je le répète, la concurrence est bien réelle dans notre industrie. Cette situation ne confère pas à un fabricant dans notre industrie des pouvoirs arbitraires en matière de ventes. Elle nous met en face du dilemme qui comporte soit de nouvelles réductions de nos bénéfices, soit une revision à la hausse de nos prix. Nous ne voyons pas d'un bon œil la pression exercée sur le cultivateur présentement touchant ses bénéfices, et nous n'aimons pas davantage notre situation à cet égard.

Nous avons établi notre indice des prix des machines agricoles d'après les prix de détail f.a.b. fabrique que nous avons proposés. Les prix que payeront en réalité les cultivateurs sont déterminés par les revendeurs et dépendront des frais de transport, de l'acceptation d'une reprise ou non, de la vente à crédit ou au comptant, et de ce qui est probablement la plus importante condition, de la concurrence locale.

Bien que le cultivateur achète des machines aujourd'hui pour accomplir essentiellement le même travail qu'il y a dix ans, il achète des machines aujourd'hui en vue d'accomplir ce travail plus rapidement, à un coût moins élevé en main-d'œuvre, et d'obtenir un meilleur produit qu'autrefois. Il achète aussi des machines qui accompliront une plus grande variété de travaux qu'il y a dix ans, et ainsi il pourra se contenter d'un moins grand nombre de machines. Tous ces facteurs contribuent à diminuer le coût de production par unité de rendement.

Par exemple, la principale amélioration apportée aux tracteurs de ferme l'a été sous forme d'augmentation de la puissance en cv., ce qui a compensé dans une grande mesure l'augmentation des prix, mais pas entièrement; et je ne vous dis pas en ce moment que les prix des tracteurs n'ont pas augmenté. Ils ont augmenté. A ce sujet, je vous donnerai une couple d'exemples, en prenant les prix de base des tracteurs et en y enlevant toutes les plus nouvelles et les plus récentes améliorations, afin de pouvoir comparer des choses semblables et pas aussi différentes du point de vue de la puissance que vous vous l'imaginez.

Le tracteur du modèle «H» avait une capacité de 26 chevaux-vapeur, en 1951, le prix de détail proposé était de $1,784.50 (f. à b. fabrique) ou de $68.63 par cv.; le tracteur I-240 d'aujourd'hui est plus léger, c'est reconnu, mais il est pourvu d'un outillage aussi semblable que possible à celui du modèle «H» et développe 32 chevaux-vapeur; il se vend $2,042, soit $63.81 le cv. Le tracteur modèle W-9—certains d'entre vous le connaissent, car il est en vogue dans l'Ouest—était notre plus gros modèle de tracteur à essence en 1951; il avait une puissance de 52 cv. et se vendait alors $3,112, soit $59.85 le cv. Actuellement, notre tracteur I-560, muni d'un outillage aussi semblable que possible à celui du W-9, développe 65 chevaux-vapeur et se vend $4,170, soit $64.15 le cheval-vapeur.

Le coût par cheval-vapeur dans le gros tracteur, par exemple, n'a pas augmenté sensiblement, mais ici encore on note une différence dans le prix des tracteurs. Ces renseignements servent surtout à vous démontrer ce que nous avons fait et essayé de faire afin de réduire au minimum nos augmentations de prix, car je reconnais qu'il y en a eu. Nous ne pouvons pas le nier. Ces renseignements démontrent que le cultivateur obtient une meilleure valeur qu'autrefois comparativement à la hausse de notre coût de production.

J'aborde maintenant la question des caractéristiques particulières. Il faut en tenir compte en étudiant la question des prix des tracteurs.

L'amplificateur de couple de torsion et la prise de force motrice indépendante constituent deux autres améliorations importantes. Cela est vrai de nos machines en particulier. Ces améliorations permettent à l'exploitant d'augmenter la capacité moyenne de son tracteur à un plus haut degré proportionnellement à la puissance disponible. Il est incontestable que certaines machines, comme celles qui sont munies de prises de force, donnent un bien meilleur rendement par heure de travail qu'il y a une dizaine d'années à cause de ces nouveaux accessoires qu'on peut ajouter aux tracteurs.

Vous savez qu'un grand nombre de cultivateurs de l'Ouest canadien seraient obligés d'acheter des moissonneuses-batteuses automotrices aujourd'hui à un prix beaucoup plus élevé que celui qu'ils doivent payer les moissonneuses-batteuses remorquées, si l'on ne pouvait installer des prises de focre indépendantes sur les tracteurs. Vous seriez étonné de savoir combien on vend de moissonneuses-batteuses remorquées dans l'Ouest canadien. On en vend beaucoup; mais le pourcentage diminuerait, si nous n'avions pas inventé une prise de force indépendante pour ce tracteur.

Des dispositifs d'aide mécanique, comme la commande hydraulique des machines agricoles et la servo-direction, ont permis aux adolescents et aux épouses des cultivateurs de conduire même les plus gros tracteurs en toute sécurité.

Je suis d'avis que c'est un accessoire précieux. Vous verrez plus d'adolescents et d'épouses de cultivateurs conduire des tracteurs aujourd'hui que vous ne pourriez l'imaginer. Si ce n'était de la conduite mécanique et des accessoires hydrauliques, ils ne pourraient pas faire fonctionner ces tracteurs.

Ces accessoires ont atténué le problème de la main-d'œuvre à la ferme, pendant la saison des récoltes, et ont diminué la somme de travail du cultivateur.

En ce qui concerne l'amélioration des moissonneuses-batteuses, les commandes de propulsion à vitesse variable, des barres de coupe plus longues et une puissance accrue ont rendu les moissonneuses-batteuses ordinaires d'aujourd'hui capables de récolter un plus grand nombre de boisseaux à l'heure que celles de dimensions comparables il y a dix ans. Nous avons entendu des clients déclarer qu'ils pouvaient accomplir deux fois plus de travail avec les moissonneuses-batteuses d'aujourd'hui.

La variété des accessoires qu'on peut se procurer maintenant a permis à une forte proportion des exploitants d'utiliser une seule machine pour diverses récoltes. Par exemple, on peut récolter l'avoine et le blé avec un jeu d'accessoires, les fèves soya avec un autre, et le maïs avec un autre jeu d'accessoires spéciaux, mais en utilisant toujours la même moissonneuse-batteuse comme base.

Cette méthode serait d'usage plus courant ici dans l'Est que dans la zone du blé, mais elle s'appliquerait dans une certaine mesure au Manitoba.

Nous trouvons une autre forme d'amélioration dans le modèle canadien de la moissonneuse-batteuse nº 91, qui se manœuvre beaucoup plus rapidement que les machines ordinaires. On perd ainsi beaucoup moins de temps en tournant à l'extrémité du champ. Nous avons été témoins d'épreuves dans les champs qui ont démontré qu'une moissonneuse-batteuse nº 91, munie d'une plate-forme, de 8 pieds et demi, pouvait récolter autant de boisseaux à l'heure qu'une machine ordinaire ayant une plate-forme de 12 pieds, à cause de la grande facilité de sa manœuvre.

Dans la moissonneuse-batteuse nº 91, nous avons produit avec grand succès une moissonneuse-batteuse de prix peu élevé, d'un grand rendement et capable de répondre aux besoins de la moyenne des cultivateurs. Cette machine, lorsqu'elle est équipée d'une plate-forme de coupe de 10

pieds pour la récolte des céréales, commande un prix de détail proposé de $4,889.75 f.a.b. fabrique, Hamilton (Ontario.).

En 1952, nous vendions la moissonneuse-batteuse automotrice, nº 125, munie d'un tablier de coupe de 10 pieds, outillée pour la récolte des céréales, à un prix de détail proposé de $4,632, f.a.b. fabrique, à East-Moline (Illinois). La différence de prix entre notre moissonneuse-batteuse nº 91 et la machine de 1952 s'établit à environ 5½ p. 100; mais la moissonneuse-batteuse nº 91 est beaucoup plus facile à manœuvrer, possède une plus grande capacité et est plus apte, avec les accessoires requis, à battre toutes sortes de récoltes y compris le maïs. La moissonneuse-batteuse de 1952 ne pouvait récolter le maïs. Les qualités et le prix de la moissonneuse-batteuse nº 91 l'ont rendue acceptable dans d'autres parties de l'univers, et on en a exporté de grandes quantités aux États-Unis, au Mexique, en Nouvelle-Zélande et dans d'autres pays. Le grand nombre des ventes ici se font aux États-Unis, comme vous le savez.

En utilisant des coussinets graissés d'avance ou «scellés pour la vie», on a diminué le temps requis pour graisser une moissonneuse-batteuse d'au moins 60 p. 100, croyons-nous.

Le poids d'une moissonneuse-batteuse d'aujourd'hui, d'une capacité de production déterminée, est de beaucoup moins élevé que celui des modèles d'il y a dix ans. Ainsi elles peuvent se déplacer plus facilement sur un sol mou et transporter une charge plus lourde de céréales.

En ce qui concerne les presses à fourrage, on en a accru la capacité non seulement à cause des améliorations apportées aux tracteurs, dont nous avons parlé antérieurement, c'est-à-dire la prise de force indépendante, mais à la suite de perfectionnements apportés dans leur construction.

La comparaison des devis et des prix de notre presse à fourrage avec dispositif de ramassage, le modèle nº 50-T, vendu en 1952, et le modèle nº 46 que nous fabriquons actuellement, nous en fournit un exemple frappant. La presse avec dispositif de ramassage, modèle nº 50-T, complète avec moteur auxiliaire (qui était nécessaire pour son fonctionnement) était coté au prix de détail proposé de $2,376 f. à b. Memphis (Tennessee), et avait une capacité de production de six tonnes à l'heure. Le modèle nº 46 que nous fabriquons présentement, qui est mis en mouvement par la prise de force du tracteur, commande un prix de détail préposé de $1,867 f.a.b. Hamilton (Ontario), et à une capacité de production de dix tonnes à l'heure. Nous soutenons que voilà un autre exemple où, sans l'ombre d'un doute, le cultivateur obtient une meilleure valeur qu'il y a dix ans, une capacité de production beaucoup plus grande à un coût moins élevé.

Notre presse à fourrage nº 46 est plus compacte, plus facile à remiser et à entretenir que les modèles d'il y a dix ans. On peut varier la longueur de la balle presque à l'infini dans certaines limites, ce qui permet au cultivateur de produire une balle d'une longueur qui s'adapte à son système de manutention.

Une autre caractéristique qui améliore considérablement le fonctionnement de ces presses est le contrôle hydraulique de la densité de la balle, qu'on peut se procurer comme accessoire, qui permet de produire une balle plus uniforme en vue de faciliter l'engrangement. On peut se procurer un lanceur de balles qui charge automatiquement une fourragère remorquée.

La largeur moyenne des semoirs à grain utilisés actuellement a augmenté, de même que la capacité de leur trémie mesurée en boisseaux par pied de largeur. Cela permet d'atteindre deux objectifs:

(1) A une vitesse déterminée, une augmentation de la largeur permet de couvrir un plus grand nombre d'acres en une journée, et

(2) Une plus grande capacité de la boîte à semences réduit les pertes de temps occasionnées par le remplissage.

Les coussinets «scellés pour la vie» utilisés dans la fabrication des semoirs à grain, des conduits de distribution en néoprène pour l'engrais et le grain, et des fonds rabattants pour la distribution de l'engrais ont diminué les problèmes d'entretien à un minimum. On a amélioré le modèle de l'ouvre-sillon de manière à augmenter la rapidité du travail. Si nous tenons compte de toutes ces caractéristiques, nous croyons que le semoir de 1960 représente une bonne valeur comparativement au semoir d'il y a 10 ans. On ne le vend pas au même prix. Les prix des semoirs à grain ont augmenté, vous ne l'ignorez pas. Bien qu'il soit vrai que les semoirs à grain, les moissonneuses-batteuses, les presses à fourrage, les tracteurs et les autres machines agricoles accomplissent maintenant, en somme, les mêmes tâches qu'il y a dix ans, il y a une différence énorme dans la manière qu'elles les accomplissent.

Si l'on songe aux «bénéfices sous forme de réduction du coût»—ce qui est en somme la question la plus importante—les machines agricoles donnent au cultivateur une bonne valeur pour son argent.

Cette augmentation de la valeur de production a aidé de cultivateur de façon tangible à résoudre la crise de la main-d'œuvre agricole et à résister à la pression que le prix de revient exerce sur le prix de vente. On y est parvenu au moyen de recherches créatives intenses et de techniques améliorées dans les domaines de la technogénie et de la fabrication, malgré la hausse constante des frais de main-d'œuvre et de matériel, des impôts, des frais de vente et des autres dépenses.

De grands changements dans la technologie agricole ont obligé notre société à s'occuper tout particulièrement, au cours des années d'après-guerre, de la création de machines qui nous permettraient d'apporter la plus grande contribution possible à la productivité et à la commodité du cultivateur. Les modifications que nous avons en conséquence apportées aux modèles nous ont imposé des frais considérables d'expérimentation et d'outillage en vue de la fabrication de nouvelles machines, et ont accru la variété de nos pièces de rechange et compliqué nos stocks. La modification des modèles pose tant de problèmes que nous ne pouvons pas les modifier pour des raisons frivoles. Cependant, nous reconnaissons qu'il nous incombe de contribuer aux progrès du cultivateur; mais il nous est impossible de le faire sans mettre certaines machines au rancart.

Chaque fois qu'on modifie le modèle d'une machine, nous insistons pour qu'on n'introduise pas une nouvelle pièce constituante, si l'on peut en utiliser une qui existe déjà.

Je tiens à souligner de nouveau que nous désirons maintenir la variété de nos pièces à un nombre minimum. Nous répétons plusieurs fois au cours de l'année à nos techniciens des produits qu'ils doivent s'en tenir strictement à cette ligne de conduite.

Cette ligne de conduite est à l'avantage de nos clients et de nos concessionnaires aussi bien qu'à l'avantage de notre société. Nous maintenons un système de renvois complet au sujet des pièces individuelles utilisées dans la fabrication des machines, afin de faciliter l'application de cette ligne de conduite.

Vous ne partagerez peut-être pas notre avis au sujet de la question suivante. C'est une manière d'exposer le problème. On peut invoquer plusieurs raisons à son appui. Après avoir réfléchi aux questions que nous avons étudiées en détail ce matin, nous nous sommes demandé si la véritable question ici n'était pas celle de savoir si les prix des machines agricoles étaient trop élevés, mais bien de savoir si le revenu des cultivateurs n'est pas trop bas.

Est-ce que la véritable question à déterminer ici est bien de trouver si les prix des machines agricoles sont trop élevés, ou si le revenu du cultivateur est trop bas.

Nous sommes, comme vous le savez probablement, l'une des quelques filiales de sociétés des États-Unis qui publient leurs rapports annuels. Nous le faisons depuis quelques années. Nous révélons le chiffre de nos ventes, de nos ventes globales, et il y a très peu de sociétés qui le font. Notre rapport annuel vous fera connaître nos frais de vente et d'administration, ainsi que nos bénéfices et dividendes. Notre rapport de 1960 embrasse les dix dernières années.

En ce qui concerne l'année 1960 qui vient de se terminer, nos bénéfices nets ont été d'environ 3 p. 100 du produit des ventes de toutes nos machines—y compris les pièces de rechange, les instruments aratoires, les camions, l'outillage de construction et la ficelle—et ce chiffre n'est pas incompatible avec la moyenne des bénéfices des années antérieures. Vous constaterez qu'au cours des dix dernières années nos bénéfices se sont maintenus presque constamment à 3 p. 100.

Vous allez probablement commencer par me demander quelle partie de ces ventes étaient des ventes de machines agricoles? Vous me demanderez ensuite quelle partie représentait d'autres produits, et quels ont été nos bénéfices sur les ventes de machines agricoles. Ce pourcentage de bénéfices sur l'ensemble de nos ventes est si bas, à mon avis, que lorsque vous analyserez notre rapport annuel et verrez ce qu'il représente à l'égard de nos immobilisations, vous conviendrez que 3 p. 100 n'est pas un chiffre bien élevé.

Cependant, en réponse à votre question, j'aimerais vous dire ce que sont les bénéfices réalisés sur nos ventes de machines agricoles; mais il nous est assez difficile de calculer ce que sont ces bénéfices, parce que l'intégration est en vigueur dans nos districts de ventes, et j'aimerais exposer cette question à fond devant vous. Cependant, pour des fins de régie interne, nous nous faisons une idée de ce que sont nos bénéfices sur les ventes de machines agricoles.

Je ne veux pas vous divulguer ce qu'est ce chiffre, mais je vous dirai que nos bénéfices sur les machines agricoles, au cours des six ou sept dernières années, sont inférieurs à 3 p. 100, à ma connaissance. Je dirais que nos bénéfices sur les machines agricoles n'atteignent pas 3 p. 100. Je ne suis pas bien certain que le Comité soit intéressé à savoir s'ils sont de 2.7 p. 100, ou de 2.6½ p. 100, ou de 1¾ p. 100. Cependant, si c'est très important, je crois que nous pouvons trouver des moyens de vous l'apprendre sans que cela nous embarrasse. C'est ce que nous désirons faire.

Voici ce que je désire vous expliquer. En faisant cet exposé, nous désirons mettre cartes sur table. Je ne veux pas me montrer évasif d'aucune manière. Je devrai entrer dans les détails, car autrement vous pourriez avoir des soupçons à mon endroit. On a toujours des soupçons au sujet des bénéfices des grosses sociétés. Je le suis dans ce cas-là. Qu'est-ce que cet individu cache; ou que tient-il derrière son dos?

Notre rapport annuel révèle que nos frais de vente et de perception—et ces frais comprennent les frais des services d'entretien et d'administration—atteignent environ exactement 10 p. 100 du produit net de nos ventes de toutes sortes, y compris l'outillage de fabrication, les camions et les machines agricoles. Lorsque les frais des services de vente, d'administration, de perception et d'entretien représentent 10 p. 100 du produit de vos ventes de toutes sortes, et qu'à la fin les bénéfices nets ne s'établissent qu'à 3 p. 100, voici en quelque sorte ce qui arrive: ceci représente le prix de revient du produit qui monte jusqu'ici; tout à fait en haut, on a le prix de revient du produit; la plus grande partie consiste en frais de vente, de perception et d'administration, et ici en bas, on a un pauvre petit 3 p. 100. Telle est la situation en somme.

Nous avons des districts de vente conjoints. Comme M. Korchinski le sait, et peut-être aussi M. Clancy qui n'est pas présent, nous avons un bureau régional à Yorkton qui distribue à la fois des machines agricoles et des camions automobiles. Sincèrement, je ne sais pas quel est le volume des ventes ni ce qui s'y vend le plus. Nous sommes le seul fabricant important de machines agricoles qui ait encore un bureau à Yorkton. Il nous est possible de maintenir un bureau conjoint parce que nous y vendons des camions automobiles. Notre concessionnaire vend à la fois des camions et des machines agricoles. Il pourra affecter la moitié de sa salle de montre à chacun de ces produits à un moment donné et à d'autres moments il n'exposera que des camions.

J'aimerais pouvoir vous exposer la situation en détail pour chaque bureau régional conjoint. Un directeur régional pourra vous dire que la moitié de ses problèmes ont trait aux camions, tandis qu'un autre fixera la proportion au tiers. Comment peut-on décomposer les frais de vente? La réponse dépend de la période de l'année, et nous envoyons un homme sur place pour le déterminer. S'il fait beau et si c'est au printemps, les revendeurs seront aux trousses des cultivateurs pour leur vendre des machines agricoles, et les comptes au sujet des camions sont réduits. Nous sommes d'avis que, règle générale, les frais des services de vente et d'entretien de la société sont plus élevés à l'égard des machines agricoles que dans le cas des camions-automobiles ou des gros tracteurs-chenille. L'une des raisons est que nous avons un grand nombre de revendeurs de machines agricoles et qu'il coûte plus cher pour répondre à leurs besoins et leur assurer le service requis que s'il ne s'agissait que de quelques-uns, et maintenir leurs contrats en vigueur. Le roulement des pièces de rechange est également moins élevé dans le cas des machines agricoles.

Vous pouvez être certains—et nous l'indiquons dans notre rapport annuel—que nos frais de vente, de perception et d'administration sont du domaine public et s'élèvent à 10 p. 100. Ce pauvre petit montant de 3 p. 100 représente les bénéfices sur l'ensemble de notre exploitation. Si nous essayons de répartir les frais de vente (mettons que, dans le cas des camions, ils s'élèvent à 8 p. 100), les frais à l'égard des machines agricoles devraient être de 12 p. 100. Si nous nous sommes trompés de 2 p. 100 à l'égard des frais de vente, cela voudrait dire que les bénéfices de 3 p. 100 descendent à 1 p. 100. Il y a de nombreuses variations assez considérables, mais les bénéfices sont si faibles que si l'on se trompe en faisant la répartition des frais de vente à des endroits comme Yorkton, Saskatoon ou Regina—il y a un bureau conjoint à ces endroits, ainsi qu'à London, Saint-Jean et ailleurs—on n'arrivera pas. C'est pour cette raison, messieurs, que je vous ferai remarquer qu'à l'égard de nos produits, nous essayons de décomposer ces montants. On ne saurait établir ces frais de façon précise. Ainsi, nous avons établi un pourcentage de bénéfices que nous utilisons pour la régie interne. Nous pensons qu'il est assez exact. J'espère que vous accepterez ma parole et celle de M. Gay quand nous disons que nos bénéfices ou nos pertes pour chacune des années écoulées de 1955 à 1960 inclusivement n'ont pas atteint 3 p. 100 de bénéfices, déduction faite des impôts sur les ventes d'instruments aratoires. Si vous ne voulez pas prendre ma parole à ce sujet, je serais prêt, si vous voulez faire jurer le silence à M. McBain, à lui montrer les chiffres, à les inscrire sur un morceau de papier, afin qu'il puisse vous dire si mes paroles étaient véridiques. Naturellement, je dis la vérité, car autrement je ne vous ferais pas cette offre.

M. HALES: Voudriez-vous nous dire quelques mots au sujet des bénéfices des actionnaires relativement à ces 10 p. 100?

M. VOSS: Oui. Nous le ferons dans notre rapport annuel. Les dividendes y sont tous indiqués. Ce que j'essaie de dire, et là où je voudrais en venir, c'est que je ne pense pas réellement que vous vous souciez beaucoup que nos bénéfices aient été inférieurs à 3 p. 100, qu'ils n'aient été que de 2¼ p. 100 ou ce que

vous voudrez. Un grand nombre de nos concurrents aimeraient bien le savoir. Je n'aimerais pas révéler ce renseignement. Cependant, nous tenons à dissiper tout doute que vous pouvez avoir à ce sujet.

Je continuerai la présentation du mémoire.

Nous soutenons que ce chiffre est inférieur à celui de plusieurs industries qui produisent des denrées durables. Nous soutenons en outre, que ces bénéfices n'assurent pas un rendement suffisant sur nos immobilisations, ni ne permettent de remplacer les installations si nécessaires au progrès de notre entreprise et au maintien de services suffisants pour nos clients. Comme notre commerce a un caractère saisonnier, nous devons immobiliser relativement plus de capitaux dans nos stocks que ne doivent le faire la plupart des industries qui produisent des denrées durables et, en conséquence, nos ventes devraient nous rapporter davantage, afin de nous permettre de porter nos plus fortes immobilisations.

Il faut aussi nous efforcer de faire face à la concurrence, non seulement au Canada, mais aussi dans nos marchés d'exportation. Pour y parvenir, nous devons continuer d'engager des fonds dans nos services de recherche et de production et, en le faisant, nous sommes d'avis que c'est la meilleure contribution des cultivateurs aussi bien qu'à la réduction des frais de production des cultivateurs aussi bien qu'à la réduction des nôtres.

Nous cherchons continuellement à diminuer nos frais par tous les moyens compatibles avec une bonne gestion, et ainsi à maintenir nos prix au plus bas niveau possible.

L'exposé ci-dessus de nos problèmes touchant les prix de revient et les prix de vente ne veut pas dire que nous ne nous intéressons pas aux problèmes du cultivateur. Il y a très peu d'industries où les relations sont plus étroites entre le fabricant, le concessionnaire et le client ultime qu'il n'y en a dans l'industrie des machines agricoles. Les succès du cultivateur dépendent dans une grande mesure de notre compréhension de ses problèmes et de notre capacité d'inventer et de fabriquer un outillage qui lui permettra de réduire ses frais par unité de rendement.

Nous croyons avoir réussi à répondre aux besoins du cultivateur au cours de la dernière décennie. A notre avis, le cultivateur d'aujourd'hui préfère se servir d'une moissonneuse-batteuse, d'une presse à fourrage ou d'un tracteur usagé de modèle 1959 ou 1960 plutôt que d'un modèle de 1949 absolument neuf, parce que, même si elles sont usagées, les machines plus récentes sont beaucoup plus efficaces que celles d'il y a dix ans.

Nous reconnaissons avec le cultivateur qu'il lui faut se procurer un outillage efficace, capable de diminuer ses frais de production au plus bas prix possible, car nous reconnaissons que c'est essentiel à nos intérêts aussi bien qu'aux siens.

Maintenant, j'aimerais résumer rapidement mon exposé. Ce matin, nous vous avons montré avec force détails que le coût de la main-d'œuvre a doublé, mais que l'efficacité de production est loin d'avoir augmenté dans cette proportion. Après que j'eus terminé cet exposé, M. Muir et M. Montgomery sont venus me voir et ont tiré une conclusion de mes observations que j'avais mis dix minutes à formuler. Ils ont résumé la question en deux mots. Vous étudierez ce problème pendant des jours encore; mais, en somme, ils ont dit que le problème à l'étude ici en ce moment intéresse tout le monde. Je suis tout à fait de cet avis. Je crois que c'est très vrai. J'ai mis beaucoup de temps à le comprendre.

Le problème que nous étudions présentement n'intéresse pas seulement les industries de fabrication d'instruments aratoires, nos ouvriers et nos employés d'Hamilton, les syndicats ouvriers, les cultivateurs et nos actionnaires; c'est un problème qui dépasse ces cadres. Il est de plus grande envergure que la question étudiée ce matin; c'est un problème qui intéresse tout le monde, et il y a plusieurs éléments qu'il nous faudra peser et évaluer avant d'en arriver à des conclusions. Nous ne connaissons pas la réponse.

Nous prenons les décisions lorsqu'il le faut, selon les circonstances, et nous faisons de notre mieux pour résoudre ces problèmes. Cependant, vous vous attaquez à un gros problème ici, un problème qui ne manque pas de me préoccuper.

Si le problème que vous étudiez présentement n'existait pas, ma tâche de président de l'*International Harvester of Canada Limited* serait relativement facile, parce que j'y consacre presque tout mon temps. Je crois en connaître quelque chose, et je sais que je suis entouré d'une équipe bien compétente qui s'y connaît aussi.

Je regrette, messieurs, de ne pouvoir vous dire que je prévois la fin de cette hausse constante des prix. Il n'y a pas de doute dans nos esprits à ce sujet. Nous pouvons vous donner l'assurance, cependant, que nous ne ralentirons aucunement nos efforts du point de vue économique pour améliorer notre efficacité et réduire nos frais. Toutefois, quand l'augmentation des frais dépasse l'augmentation de la productivité, on n'a que deux choix: trouver le moyen de faire porter cette augmentation du coût à son client sous forme de prix plus élevés ou abandonner les affaires. Il n'y a pas d'autre choix, messieurs, en fin de compte. C'est aussi simple que cela.

En terminant, j'aimerais attirer votre attention une fois de plus sur ce graphique; je vous demanderai de l'avoir constamment à l'esprit au cours de la discussion. Je le répète, tant que nos frais de main-d'œuvre augmenteront, que le coût de notre principale matière première, l'acier, augmentera, et tant que tout autre matériel continuera d'augmenter, ce pourcentage de 54.1 devra également augmenter; autrement, il n'y aurait pas de société, pas de fabrique, pas d'employés, et pas de travail pour eux. On ne peut pas comprimer cet élément et laisser libre cours aux autres. On ne peut pas le faire dans l'industrie des machines agricoles, pas plus que dans toute autre industrie. Vous êtes assez intelligents, messieurs, pour savoir que j'ai raison. Ce chiffre de 54.1 p. 100 doit également augmenter. Nous tenons le taureau par la queue ici. Nous devons faire face à un gros problème; c'est un problème mutuel. Il me préoccupe tout autant que vous. Je n'ai rien à cacher; notre société non plus.

Je ne puis que vous dire et ce sera mon dernier mot, que j'ai honte des bénéfices réalisés par notre société sur nos ventes de machines agricoles, dans l'intérêt de nos actionnaires.

Sur ce monsieur le président, je tiens à vous remercier de l'attention que vous m'avez accordée. J'ai eu un très bel auditoire. Vous m'avez écouté très attentivement, sans m'interrompre.

Je sais que vous avez beaucoup de questions à poser, et nous y répondrons au meilleur de notre connaissance.

Je demanderais à notre secrétaire de vous remettre un exemplaire de notre rapport annuel pour l'année 1960, si vous le désirez. J'imagine que vous poserez vos autres questions dans quelques instants, et nous avons ici des personnes qui pourront vous fournir d'autres renseignements.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, je sais que M. Voss a répondu à une bonne partie des questions que, avant l'ouverture de la séance de ce matin, vous aviez l'intention de lui poser.

Messieurs, avant de passer à l'interrogation, je crois que nous ferions bien de suspendre la séance pendant quelques minutes, de mettre les ventillateurs en marche, et probablement d'ouvrir les portes afin de laisser entrer un peu plus d'air frais dans la salle. Nous reprendrons la séance après qu'on aura distribué le rapport annuel.

(Suspension de la séance.)

Reprise de la séance.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, avant de continuer, on me dit que M. Danforth désire présenter une motion à l'assemblée.

M. DANFORTH: Comme je n'ai pu assister à la séance ce matin, je crois que je devrais être le premier à soulever la question. Je ferai observer au Comité qu'on lui a présenté un mémoire très bien préparé et rempli de renseignements utiles. Je propose donc qu'on augmente le nombre des exemplaires de ce mémoire de 250, et je laisse aux députés de Québec le soin de décider s'ils désirent que le nombre des exemplaires traduits soit augmenté également.

M. PICARD: Je suis d'avis qu'on devrait l'augmenter dans la même proportion.

M. MONTGOMERY: J'appuie la motion. En effet, ce mémoire renferme beaucoup de renseignements.

Le PRÉSIDENT: Le secrétaire du Comité, M. Lyons, m'informe que cela porterait le nombre des exemplaires imprimés en anglais à 1,000, et le nombre des exemplaires français à 350. Est-ce le bon plaisir du Comité?

Des VOIX: Adopté.

Le PRÉSIDENT: Je déclare donc la motion adopté.e Nous pouvons maintenant procéder à l'interrogatoire des témoins.

M. MUIR (*Lisgar*): Monsieur le président, je désire d'abord féliciter M. Voss de la déclaration détaillée qu'il a faite au Comité. S'il veut bien se reporter à la page 2, j'ai trois questions connexes que je désire poser en ordre. Je constate que vous avez dit:

> Une réorganisation de la société aux États-Unis, en 1902, a été suivie de l'établisssement de la présente société canadienne en 1903, en tant que filiale entièrement possédée.

Est-ce que les actions de cette société sont en vente à la bourse canadienne?

M. VOSS: Non. C'est une filiale entièrement possédée et les actions ne sont pas en vente à la bourse.

M. MUIR (*Lisgar*): Au Canada?

M. VOSS: Non.

M. MUIR (*Lisgar*): Puis à la page 4 vous déclarez:

> L'an dernier, la société a exporté aux États-Unis beaucoup plus de machines agricoles, d'après leur valeur en dollars, que nous n'en avons importé de ce pays.

M. VOSS: Oui.

M. MUIR (*Lisgar*): Pourriez-vous nous donner une estimation de la balance favorable de ce commerce, pour l'an dernier et pour les cinq dernières années, par exemple?

M. VOSS: Je ne saurais vous donner ces renseignements pour les cinq dernières années. Je n'ai pas les chiffres exacts en ce moment, mais je crois qu'il s'agit de plus de 50 p. 100 et j'imagine qu'il vous importe peu de connaître le chiffre à 1 ou 2 p. 100 près.

M. MUIR (*Lisgar*): Je voulais dire la valeur en dollars.

M. VOSS: Je crois que vous trouverez la réponse dans notre rapport annuel. Permettez que je le consulte. Vous trouverez ce renseignement à la page 11, ventes nettes à l'*International Harvester Company*, c'est-à-dire à notre société-mère, et vous verrez que les ventes ont augmenté sensiblement en 1960, alors qu'elles ont atteint $21,313,177. C'est le total de nos ventes à notre société-mère aux États-Unis, le montant des ventes dans ce pays. Notre société, notre filiale ici, se conforme exceptionnellement bien à la ligne de conduite que le gouvernement espérait voir adopter par les sociétés américaines. Nous sommes tout à fait autonomes et je suis fier de dire que

nous fournissons à notre société aux États-Unis une grande quantité de pièces accessoires en retour de matières que nous utilisons dans notre fabrication au Canada. Chaque fois que nos établisssements des États-Unis ont besoin de pièces qu'ils ne peuvent farbiquer, on nous demande si nous pouvons les fournir; si nos prix peuvent soutenir la concurrence des prix d'autres fabricants, nous obtenons la commande. Ainsi, les pièces accessoires sont comprises dans ces chiffres aussi bien que les machines agricoles, mais il s'agit surtout de machines agricoles et d'un certain nombre de chenillards de ferme dont je vous ai parlé.

M. MUIR (*Lisgar*): Quel est le montant de vos importations de la société-mère? Je crois que vous nous l'avez donné.

M. VOSS: Je n'ai pas voulu le divulguer. Je vous ai donné le pourcentage.

M. MUIR (*Lisgar*): Vous avez donné le pourcentage?

M. VOSS: Ne me le demandez pas; faites le calcul vous-même, si vous le voulez bien?

M. MUIR (*Lisgar*): Voici l'autre question: est-ce que vos frais de production des camions influent de quelque façon sur le prix des machines agricoles que vous fabriquez au Canada?

M. VOSS: Non, monsieur, il n'y a aucun rapport entre les deux. Notre principale fabrique de camions est située, je crois, dans la circonscription de M. Danforth, à Chatham. Nous y avons une fabrique de camions automobiles de grande puissance, mais ces deux produits sont complètement distincts.

M. MUIR (*Lisgar*): Voici ma dernière question,—elle n'est peut-être pas juste—: quelle est la valeur en dollars de vos ventes de machines agricoles au Canada en 1960? Je le répète, cette question n'est peut-être pas juste.

M. VOSS: Je n'aime pas éviter de vous répondre de nouveau, mais je crains de ne pouvoir le faire. Nous n'avons jamais révélé ce chiffre, mais ce n'est pas pour des raisons de concurrence. Voyez-vous, si je réponds à cette question, si j'associe ces chiffres à ceux que publie la société-mère des États-Unis, on mettra tous ces chiffres ensemble, on me mettra au pied du mur comme un renard qu'on enfume dans son gîte, et la première chose qu'on saura, il ne nous restera plus rien. Je vous dirai que, s'il est absolument essentiel à votre enquête et si vous êtes véritablement bien intéressés à savoir si ce montant est de 40 millions, de 45 millions ou de 65 millions de dollars...

M. MONTGOMERY: Mais c'est la grosse partie des affaires?

M. VOSS: Non, ce n'en est pas la grosse partie. S'il est réellement important que vous sachiez exactement ce qu'il est, nous trouverons le moyen de vous venir en aide.

M. MUIR (*Lisgar*): Ce n'est pas nécessaire.

M. MANDZIUK: Monsieur le président, je ne veux pas retarder les délibérations du Comité, mais je ferai observer que l'exposé de M. Voss a créé une profonde impression chez moi. Nous sommes tous de cet avis, je crois. Je n'ai que trois questions à poser et je crois que le témoin pourra y répondre brièvement. L'Association des concessionnaires a comparu ici l'autre jour. Dans leur mémoire, les revendeurs se plaignent, ou plutôt ils prétendent que la publicité que font les sociétés d'instruments aratoires se fait à leurs frais. Est-ce que ce qui se passe chez vous?

M. VOSS: Non, monsieur.

M. MANDZIUK: A la page 10 de votre mémoire, vous dites que le prix de la publicité a augmenté, ce point m'intéresse.

M. VOSS: Je ferais mieux de m'assurer que j'ai bien compris votre question.

M. MANDZIUK: Réclamez-vous les frais de publicité de vos revendeurs, c'est-à-dire les brochures ou publications mensuelles qu'on adresse aux clients? Je crois que vous distribuez une publication mensuelle. On n'a pas désigné votre société en particulier, ni aucune société, d'ailleurs.

M. VOSS: Si vous désirez savoir si nous adressons une facture,—comme d'aucuns le font, je crois,—et exigeons le paiement d'un certain prix ou droit en retour de publicité internationale, je répondrai que nous ne le faisons pas. Nous expédions de la publicité directement par courrier; en d'autres termes, nous imprimons parfois de la publicité et offrons à nos vendeurs d'expédier pour eux ces tracts publicitaires s'ils veulent bien nous fournir une liste d'adresses choisies. Ils paient les frais de poste, plus une somme nominale. Ils ajoutent aussi une petite contribution. Cependant, nous considérons cela comme de la publicité locale, et nous la faisons à un prix bien inférieur à ce que cela leur coûterait s'ils faisaient cette publicité eux-mêmes.

M. MANDZIUK: Mais vous leur faites payer ce que cela vous coûte? Vous ne faites pas d'argent ni n'en perdez à ce sujet?

M. VOSS: Nous perdons de l'argent de ce côté. C'est le domaine de M. Brannan.

M. BRENNAN: Nous avons un centre de distribution directe par la poste. Quand vous me demandez de dire si nous réalisons des bénéfices à ce sujet, je vous prierais de ne pas exiger trop de précision au sujet des chiffres; mais ceux que je vous donnerai sont en somme assez exacts. Dans le cas d'une moissonneuse et d'un cultivateur ou d'un tracteur, nous faisons trois expéditions par la poste, au choix des concessionnaires—ils nous fournissent la liste—et nos frais globaux s'établissent, par exemple—et c'est aussi près de la réalité que je peux aller—à 25c. pour ces trois expéditions par la poste. Nous faisons payer environ 20 p. 100 des frais globaux et nous assumons le reste. Autrement dit, les concessionnaires acquittent les frais de poste et de manutention, mais pas la publication du texte.

M. MANDZIUK: Je désire poser une question complémentaire. Au sujet des réunions annuelles et des soi-disant cours d'instruction, et le reste, est-ce qu'on exige quelque chose des revendeurs en retour? Ils ont prétendu que cette pratique est en honneur chez certains fabricants.

M. BRENNAN: En ce qui concerne notre société, nous tenons des cliniques d'entretien, des réunions de revendeurs, et le reste, mais nous n'exigeons aucun paiement à ce sujet. Les intéressés paient leurs frais de logement et de pension et leur transport à l'endroit de la réunion. Si c'est à Winnipeg, par exemple, le concessionnaire d'Oakner se rend à la réunion ou y envoie son représentant dont il acquitte les frais. La société n'exige aucun paiement à ce sujet.

M. MANDZIUK: Ma seconde question, monsieur Brannan, a trait aux plaintes que m'ont formulées les cultivateurs au sujet des changements de modèles, qui se produisent trop souvent, disent-ils. Combien souvent changez-vous les modèles? Il en résulte des changements dans les pièces de rechange, et les revendeurs se plaignent d'être obligés de garder des pièces pour les modèles de 1955, 1956, 1957 ou 1958. Ils sont encombrés de pièces de rechange. Quelle est la situation de votre société à cet égard?

M. VOSS: Je crois avoir répondu à cette question.

M. MANDZIUK: Ne pourriez-vous pas apporter plus de précision?

M. VOSS: Plus de précision? C'est notre client qui détermine à quel moment nous devons modifier le modèle d'une machine. Tant que nous pouvons vendre une machine et ne sommes pas obligés d'en changer le modèle, nous sommes très heureux. Si vous saviez, messieurs, combien de centaines de milliers de dollars il faut dépenser pour changer les modèles et comment nous hésitons à ajouter d'autres pièces de rechange à nos services déjà encombrés, vous seriez

certains, messieurs, que personne ne désire créer de nouveaux modèles pour des raisons frivoles. Nous ne consentirions pas à de simples modifications dans les formes des tôles et autres choses de la sorte. Si nous faisons des changements, ils sont d'ordre fonctionnel.

Pour répondre à votre question spécifiquement, je vous ferai observer que je viens de causer avec M. Smallwood à ce sujet. Il m'a dit que nous avions apporté un changement au modèle 45 de la presse à fourrage pour en faire le modèle 46, et que c'était une excellente idée, à son avis. Il est le premier à reconnaître que nous avons bien fait d'effectuer ce changement. Si le client exigeait cette modification, est-ce que nous ne serions pas justifiés de la faire, monsieur?

M. SMALLWOOD: Vous avez raison. On a fait ce changement.

Une VOIX: Il semble y avoir connivence.

M. VOSS: Nous résistons à ces demandes, du côté de la gestion. Nous y résistons le plus longtemps possible; mais n'oubliez pas que c'est surtout le client qui réclame avec le plus d'insistance ces changements de modèle.

M. SMALLWOOD: On a mentionné mon nom au sujet de la presse à fourrage. Il s'agissait du modèle nº 45. M. Voss n'en a pas parlé dans son mémoire. On l'a fabriquée pendant trois ans sans roue volante. C'était une machine très peu perfectionnée, qui vibrait au point de tomber en morceaux, comparativement au modèle muni d'une roue volante. Il a donc fallu modifier le modèle nº 46 en y ajoutant une roue volante, n'est-ce pas?

M. VOSS: Parfaitement.

M. PASCOE: M. Voss dit que les clients dictent les changements de modèle. Vous écrivent-ils à ce sujet ou le font-ils en louant un modèle d'une autre société, ou comment font-ils?

M. VOSS: On le fait surtout par l'entremise des concessionnaires. Nous avons des représentants qui sont constamment en relations avec eux et d'autres qui sont toujours sur les lieux. Nos revendeurs et nos clients ont des moyens de nous renseigner à ce sujet et ils le font surtout verbalement. Nous aimerions recevoir un plus grand nombre de lettres, mais on ne peut compter là-dessus.

M. PASCOE: Si vous ne faites pas de changement, vous perdez des ventes?

M. VOSS: Lorsqu'on voit les ventes baisser continuellement, il faut faire quelque chose. On sait qu'il y a quelque chose qui ne va pas.

M. MANDZIUK: Comme question complémentaire à celle-ci, puis-je vous demander au sujet du tracteur W-9, fabriqué en 1959, dont vous avez parlé, si on y apportera des changements sensibles en 1960. J'imagine qu'ils ne seront pas considérables et qu'on pourra utiliser les mêmes pièces de rechange?

M. VOSS: Règle générale, on le pourrait. Les améliorations seraient la seule chose qu'il y aurait de nouveau et, je le répète, nous n'aimons pas en faire.

M. MANDZIUK: Ils seraient de peu d'importance, n'est-ce pas?

M. VOSS: Normalement, oui.

M. MANDZIUK: Ma dernière question, monsieur Voss, a peut-être un caractère politique.

M. MUIR (*Lisgar*): Honte!

M. MANDZIUK: Je ne veux pas donner le nom d'un journal ou d'un groupement, mais j'ai lu que certaines gens accusaient les fabricants d'exercer un monopole sur les machines agricoles et qu'on ferait baisser les prix des machines en détruisant ce monopole. Vous n'êtes pas tenu de répondre à la question, si vous ne le désirez pas. Je crois qu'il est important de connaître votre opinion à ce sujet. Existe-t-il un monopole dans l'industrie des machines agricoles?

M. VOSS: Vous savez, messieurs, qu'il n'en est pas ainsi.

M. MANDZIUK: Je sais ce que vous avez dit dans le mémoire.

M. Voss: Voici: je ne connais pas d'industrie où la concurrence soit plus vive que dans l'industrie des machines agricoles. Si quelqu'un cherchait à monopoliser cette industrie, eh bien! je vous avouerai franchement que j'aimerais pouvoir la monopoliser, et si quelques-uns de mes concurrents assis au fond de la salle devenaient si indifférents que nous puissions accaparer ce commerce, ce serait une sensation merveilleuse, j'imagine. Nous ne monopolisons certes pas cette industrie. Nos concurrents ne nous communiquent pas leurs chiffres et je ne connais aucun de nos concurrents qui la monopolise.

M. MONTGOMERY: Je crois que la question laissait supposer qu'une coalition existait entre un certain nombre de fabricants.

M. MANDZIUK: Le journal parlait d'un «contrôle monopolisateur des machines agricoles». C'est pour cette raison que j'ai posé la question. Je vous remercie, monsieur Voss. Je crois que vous avez répondu à ma question.

M. KORCHINSKI: Je tiens à féliciter l'*International Harvester Company* d'être venue témoigner aujourd'hui en réponse à notre invitation. Son mémoire aidera grandement le Comité, je crois; en le présentant comme il l'a fait, M. Voss a rendu sa tâche un peu plus facile. Cependant, au risque de passer pour un véritable puant, je vais vous poser une sale question au sujet d'un distributeur de fumier. A la page 3, vous déclarez que vos établissements d'Hamilton ne fabriquent pas d'épandeurs de fumier. Ai-je bien compris?

M. Voss: Parfaitement, monsieur.

M. KORCHINSKI: Voici ma question: quelle est votre ligne de conduite au sujet de la fabrication des machines agricoles? Est-ce votre intention de fabriquer toutes les sortes de machines, ou préférez-vous vous abstenir d'en fabriquer certaines catégories?

M. Voss: Nous n'abandonnons pas le commerce des épandeurs de fumier. Ces mois derniers, nous avons annoncé aux États-Unis que nous fermions les portes du plus vieil établissement de fabrication de machines de ce pays, les anciennes usines McCormick, qu'on est à démolir. A ce moment-là, la Société a confié à nos établissements d'Hamilton la fabrication de certaines machines que nous étions en état de produire, et nous en approvisionnons le marché nord-américain, y compris les États-Unis. Au nombre des machines que nous avons réussi à obtenir, il y a tous leurs modèles d'épandeurs de fumier. En conséquence, dès que l'agrandissement des usines d'Hamilton sera complété,—soit vers la mi-été, j'espère,—les établissements d'Hamilton seront la source où notre société-mère se procurera tous les épandeurs de fumier qu'elle vend partout aux États-Unis. Maintenant, quelle est votre question?

M. KORCHINSKI: Voici la question à laquelle j'aimerais obtenir une réponse: avez-vous l'intention de fabriquer toutes les sortes de machines agricoles, ou vous abstenez-vous d'en fabriquer quelques-unes parce que la demande n'est pas suffisante ou parce que les frais de production seraient trop élevés par rapport au prix de vente que vous pourriez obtenir?

M. MANDZIUK: Autrement dit, lorsque vous ne pourriez faire face à la concurrence, je crois.

M. Voss: Je vous répondrai comme ceci: nous ne nous abstenons pas délibérément de fabriquer certaines catégories de machines. Nous examinons nos installations et le genre de machines-outils que nous possédons, et la compétence de nos dessinateurs de modèles. Si nous pensons que le marché est suffisant pour nous permettre de l'envahir, si nous pensons qu'il s'agit d'une machine avec laquelle notre service de concessionnaires pourrait nous représenter suffisamment, autrement dit, si elle peut se comparer aux machines de l'*Harvester* qu'ils vendent déjà, je dirais que nous examinerions le projet, comme nous le ferions de presque toutes les sortes de machines agricoles. Je

répondrai à votre question en disant que je ne pense pas que nous restions délibérément en dehors de tout domaine de production. Nous ne fabriquons pas d'outils pour la culture maraîchère, et autres cultures de ce genre.

M. KORCHINSKI: Par exemple, il n'y a pas une grande demande pour la hache-paille qu'on traîne derrière la moissonneuse-batteuse pour déchiqueter la paille, et autres instruments de ce genre.

M. VOSS: C'est vrai.

M. KORCHINSKI: Et cependant, parce que vous êtes des fabricants de moissonneuses-batteuses, cette machine auxiliaire complète en quelque sorte nos ventes de moissonneuses-batteuses. Et même si la demande n'est pas considérable et que le coût de production de cette machine soit relativement élevé, vous voudrez quand même en vendre pour avoir la série complète.

M. VOSS: Autrement dit, s'il nous fallait un hache-paille pour vendre des moissonneuses-batteuses, et si sa vente devait être relativement peu élevée, et s'il y avait un fabricant qui produisait une machine acceptable qu'on pourrait adapter à l'arrière de notre moissonneuse-batteuse, nous songerions fortement à l'acheter de lui.

M. KORCHINSKI: Je comprends cela.

M. VOSS: De fait, pour répondre à votre question, je dirai que nous achèterions probablement tout ce qui serait plus avantageux d'acheter que de fabriquer. Nous confierions la fabrication de toute la série de nos machines à d'autres, s'ils pouvaient les produire à un coût moins élevé que nous; mais je ne crois pas que cela se pourrait. Cependant, si c'était possible, je crois que la chose nous intéresserait.

M. KORCHINSKI: Monsieur le président, ma prochaine question porte sur un sujet différent. Je me demande si vous pourriez exprimer en pourcentage ce que pourrait vous coûter, par rapport à l'ensemble de votre exploitation, le nouvel outillage que nécessite la production d'un nouveau modèle? Prenez une année moyenne, par exemple. Pourriez-vous l'exprimer?

M. VOSS: Je crois que ce pourcentage varierait tellement selon les machines —tout dépend de la machine—qu'il serait impossible de le faire.

M. GAY: Je ne vois pas comment nous pourrions l'exprimer en pourcentage.

M. VOSS: Non, monsieur. Je ne crois pas que nous puissions répondre à cette question. Nous pourrions arriver assez près avec certains chiffres, que nous pourrions vous fournir dans quelque temps.

M. GAY: Vous voulez parler d'un programme d'outillage? Le coût pourrait être de $20,000 à $50,000 une année, et l'année suivante il pourrait être de $300,000 à $600,000.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous nous indiquer le maximum et le minimum d'une période de dix ans?

M. VOSS: Vous voulez dire ce qu'a coûté l'outillage?

M. KORCHINSKI: Je reconnais qu'il est impossible d'établir une moyenne. Ce serait injuste.

M. VOSS: Les frais d'outillage en vue de la production de machines en particulier, vous voulez dire ce que cela coûterait pour obtenir les machines-outils requises? Voici le problème que pose la réponse à votre question: s'il ne s'agit que d'outils et de matrices, c'est une chose, mais s'il s'agit des machines-outils nécessaires au fonctionnement des matrices, c'est une toute autre chose. S'il faut acheter une grosse presse, elle pourra coûter $150,000. Cependant, la matrice qui s'y adapte ne pourra coûter que $2,000. Ainsi je pense qu'il ne serait pas pratique d'essayer de répondre à votre question.

M. KORCHINSKI: Très bien, je retirerai la question. Pourriez-vous nous fournir le nombre moyen d'ouvriers employés à l'heure et à la pièce depuis 1949, le nombre maximum et le nombre minimum au cours de cette période? Je le demande, parce que la moyenne du coût pourrait n'avoir aucune signification.

M. FORBES: Est-ce que nous posons les questions d'après les pages du mémoire, monsieur le président, ou si nous posons toutes nos questions en une seule fois? Cet après-midi, un de nos bons membres est absent pour raison très importante. Il m'a demandé deposer un certain nombre de questions auxquelles il aimerait obtenir des réponses. Ce sont d'excellentes questions, je crois. Je ne saurais dire si ce sont des questions complémentaires, et je me demande si nous devons poser les questions page par page ou non. Les numéros des pages sont indiqués à l'égard des questions qu'on m'a demandé de poser. Si vous vouliez bien m'indiquer quoi faire à ce sujet, je saurai si je dois les poser d'après les pages, ou non.

Le PRÉSIDENT: On a proposé à une de nos séances antérieures que les questions complémentaires qui ont trait à la question principale soient autorisées, parce que la lecture du compte rendu en serait facilitée.

M. MCINTOSH: Ce serait très difficile, Je crois que toutes nos questions se rattachent à d'autres qu'on déjà posées.

Le PRÉSIDENT: Le président trouve assez difficile à décider si une question est complémentaire ou est une nouvelle question, lorsqu'un membre prend la parole. Le président aimerait mieux laisser un membre poser toutes ses questions et terminer son interrogatoire, avant de passer la parole à un autre. Avez-vous fini, monsieur Korchinski?

M. KORCHINSKI: Non, monsieur le président. J'ai posé une question à laquelle on n'a pas encore répondu.

M. VOSS: Votre question avait trait à ce graphique: quel est le nombre de nos employés payés à l'heure et le nombre de nos employés payés à la pièce.

M. KORCHINSKI: Oui, ou si ce n'est pas la moyenne, le nombre maximum et le nombre minimum de personnes employées.

M. VOSS: Très bien. La moyenne minimum par année... je n'ai les chiffres que de 1954 à 1960.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous fournir ces renseignements comme partie des témoignages? Cela me suffirait.

M. VOSS: Très bien. Je préfère ne pas vous donner tous les chiffres, parce qu'alors tout le monde saurait quelle est la production globale de notre fabrique, par année. Mais cela ne nous causerait pas beaucoup de tort. Voyons si cette réponse peut vous satisfaire: le minimum, au cours d'une période de sept années, a été de 1,353 employés payés à l'heure et à la pièce; le maximum a été de 2,373. Est-ce que ces renseignements répondent à votre question?

M. KORCHINSKI: Est-ce pour la période que vous avez?

M. VOSS: Non, pour les sept années.

M. KORCHINSKI: Très bien.

M. VOSS: Le maximum s'établit à 2,373, tandis que le minimum est de 1,353. Si nous pouvions nous en tenir à cela, à la moyenne de chacune de ces années, nous le préférerions.

M. KORCHINSKI: Voici ma prochaine question: fabriquez-vous des disques pour d'autres sociétés?

M. Voss: Non, monsieur, je ne crois pas. Nous en vendons à notre société-mère et nous avons aussi obtenu des commandes de disques, je crois, de la *British Harvester Company* d'Angleterre. J'en suis fier. Cependant, nous accepterions des commandes, si vous en avez à nous passer.

M. Korchinski: J'ai encore une question à poser. Au cours des témoignages rendus au Comité spécial des instruments aratoires, établi par la Chambre des communes en 1937, l'*International Harvester* a pésenté un tableau donnant un sommaire de la production de fonte grise, avec les pourcentages de charge, la liste du matériel, la main-d'œuvre de production, le prix initial,—matériel et main-d'œuvre,—et ainsi de suite.

A ce moment-là, le pourcentage de la moyenne de dix ans s'établissait à 35.29 à l'égard du matériel et à 36.58, pour la main-d'œuvre de production, et à 71.87 du coût initial, matériel et main-d'œuvre. Je me demande si votre société serait disposée à présenter des tableaux semblables à l'égard de la production de la fonderie de fonte grise et de fonte malléable? Si je pose cette question, c'est parce que je voudrais établir un rapport entre le pourcentage de 1937 et ce qu'il est aujourd'hui.

M. Voss: Quelle est votre source de renseignements à ce sujet? Il s'agit d'opuscules distincts, n'est-ce pas? Je ne connais pas l'ouvrage que vous citez. Je suis au courant de l'enquête qui a eu lieu à cette époque.

M. Korchinski: Je parle des pages 298 et 299 des rapports du Comité des instruments aratoires de 1937.

M. Forbes: S'en tiendra-t-il à vos pages, monsieur Korchinski, ou feuilletera-t-il le livre lui-même.

M. Korchinski: Non. On en a fait une note sur la feuille blanche.

M. Jolley: C'est la partie numéro cinq, en 1937. Nous pouvons l'obtenir.

M. Voss: C'est en argent, en matériel, en production, en main-d'œuvre, et en coût initial. Il n'y aurait pas de mal à communiquer ces chiffres sous forme de pourcentages. Faites-en une note. Je crois qu'en effet nous pouvons vous fournir ces renseignements sous forme de pourcentages, comme vous l'avez demandé.

M. Korchinski: Pour faire suite à cette question, monsieur le président, pourriez-vous indiquer le coût du matériel et de la main-d'œuvre aussi à ce sujet?

M. Voss: Absolument, il n'y a aucun doute à ce sujet. Notre matériel est surtout du fer et de l'acier, comme nous l'avons déjà dit et comme vous le savez, et tout ce qui y entre est soit de la main-d'œuvre et probablement un minerai quelconque, des frais de transport, probablement de la dépréciation et peut-être des bénéfices que nos fournisseurs ont réalisés, des impôts, et le reste. Cependant, notre élément de coût le plus important est la main-d'œuvre et je crois que, dans le cas de nos fournisseurs, c'est également la main-d'œuvre. J'en suis bien certain. La réponse est oui. Cependant, comme je vous l'ai dit ce matin dans le cas de la fonderie de fonte grise, dans le cas du fer en gueuse, toutes les fonderies au Canada en fabriquent et l'on peut automatiser cette production; elle comporte un haut degré de mécanisation. Cependant, lorsqu'il s'agit de moulage à la main sur le plancher nous procédons probablement exactement comme nous le faisions il y a dix ans et sans beaucoup de différence avec les petits blindages de 1937: dans ce cas, les frais de main-d'œuvre accusent une augmentation considérable et dans une proportion beaucoup plus élevée que le prix du matériel.

M. Thomas: Monsieur le président, je désire poser deux ou trois questions qui ont trait à différentes parties du mémoire. Ce sont des questions de caractère général. Je crois que M. Muir a soulevé cette question. Je ne suis pas cer-

tain qu'on y ait apporté une réponse spécifique. Je formulerai peut-être la question en d'autres termes. M. Voss pourrait-il me dire si les exportations de sa société du Canada, exprimées en dollars, sont plus ou moins considérables que ses importations au Canada.

M. Voss: Je répondrai que nos exportations l'an dernier (en 1960) ont été plus considérables que nos importations de machines agricoles et de tracteurs de ferme des États-Unis, comme je l'ai dit dans notre mémoire, par plus de 50 p. 100. La balance de ce commerce favorise le Canada. Il n'en est pas ainsi dans le cas de la Grande-Bretagne. Nous avons importé plus de la Grande-Bretagne que nous n'y avons exporté. Nous cherchons à vendre d'autres produits en Grande-Bretagne.

M. Thomas: Pouvez-vous nous donner une idée du pourcentage du commerce défavorable avec la Grande-Bretagne?

M. Voss: Je ne saurais dire de mémoire quelle est la valeur de nos importations de Grande-Bretagne. M. Gay dit qu'il est d'avis que nous avons exporté aux États-Unis et aux autres pays plus de machines agricoles et de tracteurs de ferme l'an dernier que nous n'en avons importé des États-Unis et du reste de l'univers. Il n'en aurait pas été ainsi au cours des années antérieures, parce que ce n'est qu'au cours des derniers dix-huit mois que nous avons commencé à fournir ce vaste assortiment de machines agricoles à nos vendeurs aux États-Unis.

M. Thomas: M. Voss pourrait-il donner au Comité une idée du capital immobilisé par employé?

M. Voss: Au Canada?

M. Thomas: Oui.

M. Voss: Oui. Le montant varie avec chaque employé tous les ans.

M. Thomas: Alors, disons en 1960. Vous pouvez nous indiquer le nombre de vos employés en 1960. Dans le rapport annuel, on l'établit à 6,840.

M. Voss: M. Gay pourra faire ces calculs, je crois, et il pourra vous fournir ces chiffres si vous voulez bien attendre quelques minutes.

M. Thomas: En parlant des salaires ce matin, vous avez dit, je crois, qu'en 1961 les taux, y compris les avantages accessoires, s'établissaient maintenant à environ $2.79 dans le cas des employés payés à l'heure.

M. Voss: C'est la moyenne, oui. C'est ce qui est payé aujourd'hui.

M. Thomas: Comment ce chiffre se compare-t-il à celui que touchent les ouvriers de la même catégorie aux États-Unis?

M. Voss: Je ne peux pas répondre à cette question, monsieur. Je ne pourrais le faire qu'en termes généraux. Nous n'avons pas eu l'occasion de les comparer récemment, mais j'imagine qu'il est d'environ 20 p. 100 moins élevé. N'est-ce pas, monsieur Brannan?

M. Brannan: Oui.

M. Voss: J'aimerais que M. Brannan vous dise un mot à ce sujet.

M. Brannan: C'est ce que je pense, mais je ne saurais vous donner de chiffres précis, monsieur Thomas. C'est ce qu'a été l'écart ces mois derniers, croyons-nous.

M. Thomas: Êtes-vous d'avis que le volume de la production influe sur les prix de votre exploitation au Canada?

M. Voss: Oui, il influe sur le degré de mécanisation et d'automatisation que nous pouvons atteindre; c'est vrai.

M. Thomas: Alors, est-ce qu'une diminution des salaires au Canada tendrait à étendre le champ de votre exploitation au Canada?

M. Voss: Oui.

M. THOMAS: Et, en conséquence, à diminuer les prix.

M. VOSS: Oui.

M. THOMAS: Et, vice-versa, est-ce qu'une hausse des salaires au Canada tendrait à restreindre le champ de votre exploitation au Canada, et en conséquence ferait augmenter les prix des machines agricoles?

M. VOSS: C'est bien vrai et nous sommes vulnérables à cet égard maintenant, surtout du point de vue du grand nombre de machines que nous fournissons aux États-Unis. Nous faisons face à une concurrence vive. La réponse à votre question est un oui catégorique.

Il vous intéressera peut-être de savoir—et certains d'entre vous se le rappelleront sans doute—qu'en 1947 notre société a fait un grand effort et a réduit les prix de la plupart de ses machines; elle a fait beaucoup de publicité à ce sujet. M. Fowler McCormick a fait alors sa fameuse déclaration: tout prix est trop élevé s'il peut être réduit. A ce moment-là, il s'est dit, je crois, que la tendance inflationniste ne se continuerait probablement pas. Cependant, la situation a évolué et les prix ont monté tous les ans, de sorte que tout le monde a oublié cette déclaration. Cependant, c'était un effort déterminé en vue de contenir la hausse des prix.

M. THOMAS: Je désire poser une autre question. Quel est le capital immobilisé par employé dans l'entreprise canadienne?

M. VOSS: Je répondrai à votre question en disant que l'actif utilisé en 1960 s'établit à $12,500 en moyenne pour chaque employé, non seulement les ouvriers d'usine, mais les employés touchant des appointements, les employés des bureaux régionaux, tout le monde. Je crois que votre question visait surtout les ouvriers d'usine, monsieur Thomas.

M. THOMAS: Pas nécessairement. Je préfère comprendre tous les employés. C'est un peu plus simple.

M. VOSS: Eh bien, le montant est de $12,500. Il s'applique à l'ensemble des employés et il est tiré du rapport annuel.

M. RAPP: A la page 8 de votre mémoire, vous dites qu'à vos établissements d'Hamilton vos impôts sur vos biens immeubles et vos taxes d'affaires accusent une augmentation de 268 p. 100. C'est une hausse formidable. J'aimerais savoir si cette augmentation vient de ce que le volume de vos affaires a augmenté ou que vos biens immeubles sont plus considérables, ou d'une hausse du taux de l'impôt à Hamilton?

M. GAY: Elle est attribuable à une hausse du taux de l'impôt.

M. RAPP: Alors cette augmentation de 268 p. 100 ne dépend pas tant de ce que votre volume d'affaires a augmenté, mais simplement de ce que le conseil municipal d'Hamilton a augmenté son taux d'imposition. Y a-t-il eu trois augmentations depuis 1949?

M. GAY: Il y a environ cinq ans, on a effectué une revision importante de l'évaluation de toute la ville d'Hamilton; mais je ne saurais vous dire combien, comme conséquence de cette revision, la valeur de nos biens immobiliers a augmenté par rapport à l'évaluation globale de la ville d'Hamilton.

M. VOSS: Les fonctionnaires de notre service de la trésorerie m'ont dit que cette augmentation n'avait aucun rapport avec le volume de nos affaires, et que nos biens immeubles étaient identiques.

M. GAY: Il y a aussi le pourcentage des affaires par rapport aux impôts sur les immeubles.

M. MANDZIUK: Votre évaluation n'a pas augmenté?

M. GAY: Il se peut que cette augmentation n'ait aucun rapport avec le volume des affaires.

M. RAPP: Il en est ainsi par tout le pays, et non seulement à votre établissement. Je tiens à souligner que cette augmentation ne dépend pas de ce qu'il s'agit d'une fabrique ou d'un établissement de fabrication. Il faut l'attribuer au relèvement des impôts et à la revision de l'évaluation qui a augmenté partout au pays.

M. VOSS: Je le crois.

M. FORBES: Monsieur le président, je serai bref, et comme mes questions sont au point, j'espère que les réponses le seront également. A la page 6 du mémoire, vous citez les chiffres du Bureau fédéral de la statistique au sujet du coût des machines agricoles. Est-ce que ces chiffres se rapprochent d'assez près des vôtres relativement au coût de fabrication, d'une machine en particulier, par exemple?

M. VOSS: Non, il ne s'agit pas du coût de production, mais de l'indice des prix. Ces chiffres ont trait aux prix de détail, à la page 6, et puis-je vous demander si vous étiez ici ce matin?

M. FORBES: Oui.

M. VOSS: J'ai expliqué que le BFS nous avait aidés à établir notre propre indice des prix. En ce qui nous concerne, notre bureau établit ses calculs d'après les mêmes bases que le BFS.

M. FORBES: Très bien. Avez-vous établi en détail le coût des éléments qui entrent dans la production d'un tracteur, d'une moissonneuse-batteuse et d'une remorque de l'*Harvester*?

M. VOSS: A la suite de votre dernière séance, nous avons dû nous procurer ces chiffres à la hâte. Nous avons pensé que vous seriez tentés de nous demander de décomposer en pourcentages les frais de production d'une moissonneuse-batteuse, et c'est ce que nous allons faire. Nous vous indiquerons aussi le coût d'une presse à fourrage et d'un épandeur de fumier. Vous avez demandé à l'autre séance les chiffres au sujet d'un tracteur muni de roues, mais nous ne les avons pas; cependant, nous vous donnerons la décomposition d'un extirpateur nº 9.

Monsieur le président, nous avons ces pourcentages ici et nous serions heureux de vous les faire connaître. Je vous avouerai bien franchement que nous pensions que ces chiffres pourraient servir lorsque nous avons fait ces calculs; mais la seule chose qu'ils vous apprendront, c'est la proportion de la main-d'œuvre et du matériel et comment elle varie au cours des ans—mais elle n'a pas varié beaucoup. Cependant, monsieur le président, si vous désirez que nous vous fassions part de ces chiffres, nous le ferons avec plaisir.

M. MUIR (*Lisgar*): Ces chiffres sont-ils en pourcentages ou en dollars?

M. VOSS: En pourcentages. J'espère que vous ne nous demanderez pas de rendre publics ces frais, et je vous dirai pourquoi. La concurrence dans notre industrie est réellement acharnée. Prenez le cas des presses à fourrage: il n'y a pas de commerce où la concurrence soit plus vive que dans la vente des presses. Une bonne partie de la concurrence nous vient d'au sud de la frontière, de gens qui ne fabriquent pas cette machine au Canada. Si nous révélions publiquement le prix de revient de notre presse, nous agirions en quelque sorte comme un joueur de poker—je ne joue pas au poker moi-même, mais je l'ai vu jouer—dont les adversaires connaîtraient toutes les cartes. Si nos concurrents savaient, par exemple, que la vente de cette presse nous rapporte des bénéfices de $25, savez-vous ce qu'ils feraient? Ils diraient: «Combien cette presse me coûte-t-elle? Eh bien, je vais couper le prix de la mienne à $50, et l'*Harvester* sera alors obligée de vendre à perte. Ainsi toutes les cartes nous favoriseront». Il en serait ainsi, messieurs, si je vous révélais notre prix de revient. Nous n'en avons pas honte, mais nous vous prions de ne pas nous obliger à le publier.

M. FORBES: Combien vous coûte la fabrication d'une de ces machines? Si nous le savions, nous pourrions alors vous dire si le fabricant réalise des bénéfices trop élevés. Si vous désirez répondre à un autre moment, c'est très bien.

M. MANDZIUK: Je désire poser une question complémentaire à celle-ci, monsieur le président. Je sais pourquoi M. Forbes a posé cette question. Certains groupements prétendent que les bénéfices des fabricants de machines agricoles ont augmenté, et une décomposition du prix de revient nous aiderait à décider s'il en est ainsi ou non.

M. VOSS: Eh bien, monsieur, je ne puis que répéter ce que j'ai déjà dit: nos bénéfices ont été très modeste. Si nous considérons les bénéfices sur les machines agricoles par rapport à l'ensemble, je le répète, ils n'ont pas atteint ce niveau. Je vous ferai observer que les bénéfices réalisés sur une machine sont bien faibles. Ce pourcentage n'a pas trait au prix de détail, mais au prix de gros à la fabrique, comme vous le savez. Cela ne fera aucune différence. Il est question d'un montant si peu élevé. La marge est si faible. Il se peut que nos concurrents aient une bonne marge, il serait peut-être bon de le demander et de le déterminer. S'il en est ainsi, j'étudierais l'affaire davantage si j'étais dans votre situation. Cependant, en me fondant sur ce que je connais de notre entreprise, pour me servir d'une expression familière aux cultivateurs, je dirais que vous suivez une fausse piste, parce que ces bénéfices n'existent pas. Vous pouvez vous en prendre à notre efficacité, me critiquer, reprocher à notre administration, à notre personnel de ne pas être plus efficace, et j'accepterai ce blâme et toute proposition que vous pourrez faire en vue d'accroître notre efficacité; mais vous ne pouvez pas réellement vous en prendre à notre marge de bénéfices, car cette marge n'existe pas. Vous pouvez le constater à la lecture de notre rapport annuel. Vos économistes pourront vous le dire. Il est facile de dire: «Voici une entreprise qui a vendu pour 150 millions de dollars de machines; nous avons des soupçons à son sujet, parce qu'elle a fait trop d'argent.» Je vous ferai observer que, si vous calculez le montant que le cultivateur dépense en moyenne pour l'achat de machines agricoles et si vous déterminez ensuite ce qui vous semblerait être une marge équitable de bénéfices—supposons que ce soit 2½ p. 100—vous diriez alors que c'est trop. A combien le fabricant a-t-il droit? Calculez alors ce montant en pourcentage du prix de détail de l'outillage que le cultivateur achète. Il ne sera pas question d'une somme, mais de quelques dollars seulement.

M. FORBES: Ce matin, vous avez dit que certains de vos ouvriers travaillaient à la pièce. S'agit-il du montage des machines?

M. VOSS: Oui, monsieur, nous recourons le plus possible au travail à la pièce comme stimulant, et ainsi l'ouvrier est payé d'après le nombre de pièces qu'il a produites.

M. FORBES: C'est très bien. Cependant, comment pouvez-vous rattacher les frais de ce travail au taux horaire que vous avez établi ce matin?

M. VOSS: Nous avons établi le total des payements faits pour tous les travaux exécutés à la pièce au cours de l'année et nous avons pris le nombre des employés payés à l'heure, ainsi que le nombre d'heures de travail, et nous avons divisé par le nombre réel d'heures de travail accompli.

M. FORBES: Et vous avez obtenu ainsi le taux horaire? Constatez-vous que le travail à la pièce réduit le coût?

M. VOSS: Oui, monsieur. Le régime du travail à la pièce peut entraîner des abus, comme vous le savez tous, mais de façon générale nous avons confiance aux stimulants.

M. FORBES: La question suivante a trait au pourcentage de vos machines qui sont vendues dans l'Ouest canadien. Pouvez-vous nous l'indiquer?

M. Voss: Nous n'avons pas ces chiffres ici. Quand vous dites dans «l'Ouest», vous voulez dire à l'ouest de l'Ontario, naturellement?

M. Forbes: Oui, les provinces des Prairies.

M. Voss: La quantité est presque égale.

M. Forbes: Pourriez-vous nous donner une estimation plus tard?

M. Voss: Si c'est vraiment important, je vous fournirai ce renseignement, oui. Je ne pense pas qu'il en soit ainsi; mais si c'est important pour les fins de votre enquête, je l'obtiendrai.

M. Forbes: Voici quelques questions que M. Jack Horner m'a demandé de poser en son nom.

M. Pascoe: Il y a d'autres questions qui doivent passer d'abord.

Le président: Nous pourrons y revenir plus tard, mais pour l'instant nous permettrons à d'autres de poser leurs questions.

M. Danforth: Je désire poser trois ou quatre questions à M. Voss. Des témoins d'autres sociétés ont déclaré ici que, dans le cours normal de leurs affaires, elles vendent des machines que d'ordinaire elles ne fabriquent pas, parce qu'elles doivent maintenir un assortiment complet de machines; ainsi, elles ont en stock des machines fabriquées par d'autres sociétés. Est-il vrai que l'*International Harvester* ne vend que les machines qu'elle fabrique, ou en vend-elle qui ont été fabriquées par d'autres sociétés?

M. Voss: Nous vendons certaines machines qui ont été fabriquées par d'autres sociétés.

M. Danforth: Je ne demande pas de précisions, je veux simplement savoir de façon générale.

M. Voss: Je répondrai que nous achetons des machines de l'extérieur, surtout s'il s'agit de machines dont le volume de production est peu élevé et pour lesquelles un petit fabricant n'aurait une aussi grande demande que nous, et qui pourrait les fabriquer plus facilement que nous ne le pourrions.

M. Danforth: Ces machines portent-elle l'étiquette de l'*International* qui est bien connue, ou l'étiquette du fabricant?

M. Voss: Elles portent notre étiquette, si elles sont fabriquées d'après notre modèle; mais elles porteront l'étiquette de cette société, si elles sont fabriquées d'après son modèle.

M. Danforth: Faites-vous du travail pour le compte d'autres sociétés à titre de sous-traitant?

M. Voss: Oui, mais pas autant au Canada en ce moment que nous le ferions d'ordinaire, parce que nous avons un excédent de capacité de production et nous en gardons autant que possible dans nos propres établissements.

M. Danforth: Notre Comité est fort intéressé au point de vue du fabricant. Cependant, de temps à autre nous entendons dire que l'industrie des machines agricoles tend à former une coalition et qu'il existe un organisme de fixation des prix. D'autre part, vous avez déclaré qu'à cause de la concurrence vous ne pensez pas que la chose soit possible. Je le reconnais jusqu'à un certain point; mais puis-je vous poser une question à ce sujet? Si vous mettez sur le marché un produit à un prix plus élevé que celui d'autres sociétés, je puis comprendre que vous baissiez votre prix de manière à pouvoir faire face à la concurrence. Je comprendrais que vous le fassiez.

M. Voss: Oui.

M. Danforth: Mais je ne peux pas comprendre que, tous les ans, les fabricants de machines agricoles annoncent de nouveaux prix, longtemps avant que les machines fassent leur apparition sur le marché. Ces dernières années, il y a eu des augmentations dans tous les cas, et je ne peux pas comprendre

comment il se fait que les augmentations mises en vigueur par les différentes sociétés sont approximativement les mêmes. Le pourcentage de l'augmentation est à peu près le même dans tous les cas, alors que les machines n'ont pas encore été mises sur le marché. Il n'y a pas eu de concurrence, puisque les machines ne sont pas encore en vente, et aucun prix n'a été établi pour l'année; cependant, les prix des différentes sociétés sont en somme comparables. Comment cela se fait-il, s'il n'y a pas d'entente au sujet de la fixation des prix?

M. VOSS: Tout ce que je puis répondre à ce sujet, c'est que vous pouvez être bien certain—et je suis prêt à le déclarer sous serment, et je suis certain que les autres ici le feraient également—qu'en aucune circonstance nous n'avons rencontré nos concurrents en vue de nous entendre au sujet des prix. Il n'existe absolument aucune entente à ce sujet. Je ne permettrais pas à qui que ce soit des nôtres de le faire, et je suis certain qu'ils ne le font pas. Si nos concurrents apprennent que nous devons produire un nouveau modèle, ils ont obtenu ces renseignements contre notre gré. C'est un des secrets de notre commerce. Nous ne voulons pas qu'on sache quand nous produirons un nouveau modèle. Nous les cachons. Nous les éprouvons sous d'autres couleurs que celles que nous employons normalement. C'est de la véritable concurrence. Rien n'est plus contraire à la vérité que l'insinuation qu'il y a complot. Et cela est tout particulièrement vrai de la production de nouveaux modèles, parce que la concurrence dans notre commerce est très vive.

M. DANFORTH: Supposons que le Comité soit disposé à accepter entièrement votre déclaration?

M. VOSS: Oui.

M. DANFORTH: Pourriez-vous nous expliquer pourquoi cela se produit en réalité? Je suis certain que vous savez qu'il en est ainsi, encore mieux que nous; j'entends que, lorsque les prix de tous les modèles augmentent tous les ans, c'est d'un pourcentage identique. Pouvez-vous fournir au Comité une explication logique à ce sujet, qui serait de nature à le satisfaire.

M. VOSS: Oui, monsieur. Je croyais l'avoir fait dans notre mémoire lorsque nous avons parlé de la tendance des prix à garder à peu près le même niveau de façon générale. Par exemple, si nous fabriquons une machine qui accomplit à peu près le même travail que celle d'un de nos concurrents et produit le même rendement à l'heure, est à peu près du même poids, et est bien semblable, il est évident que l'écart de prix entre ces deux machines sera bien minime, autrement l'un des deux fabricants ne vendra pas son produit.

M. DANFORTH: Je puis concevoir qu'il en soit ainsi dans le cas d'une machine qui est en production et qui n'a pas changé beaucoup. Mais je songe plutôt aux nouveaux modèles qu'on met sur le marché. On a mis plusieurs nouveaux modèles en vente en 1961, et les listes des prix que les concessionnaires avaient en main ne révélaient que peu de différence entre les prix. Autrement dit, et laissez-moi m'exprimer ainsi: le tracteur de la société de machines agricoles «A» accuse une augmentation de «X» p. 100. Il en a été ainsi du nouveau tracteur de la société «B», et du nouveau tracteur de la société «C». Elles ont apparemment toutes augmenté le prix d'un pourcentage comparable. Je me demande si vous pourriez nous fournir une explication logique de cet état de choses?

M. VOSS: Je le répète, toutes les augmentations que nous avons subies, les autres fabricants les ont subies également, je crois. Si nos prix accusent des augmentations et si ceux des autres fabricants n'ont pas augmenté du tout, j'aimerais beaucoup savoir s'ils n'ont pas eu la hausse de salaire que nous avons subie. Je pense que les augmentations des prix de l'industrie en général sont fondées sur la réalité—à moins que quelqu'un n'ait commis une erreur—et que le pourcentage de l'augmentation serait le même de façon générale;

il n'y a pas beaucoup de différence entre les augmentations de salaires accordées par notre société et celles que nos concurrents devront mettre en vigueur au cours d'une année. Cependant, les augmentations pourraient retarder de trois ou quatre mois dans certains cas.

Mais dans le cas d'une augmentation automatique comme celle du 22 avril, nous savions depuis un certain temps qu'elle se produirait, car elle avait fait l'objet d'une convention. Nous savions en octobre dernier, lorsque nous avons proposé nos prix, qu'elle aurait lieu; en conséquence, nous avons pris les mesures nécessaires à cette fin. Ce que nous ne savions pas, cependant, c'était ce que serait notre production et si nous réaliserions un bénéfice sur les affaires de l'année. Il faut faire une estimation. C'est tout ce qu'on peut faire. Sur un marché comme le nôtre, on ne peut pas changer les prix tous les jours. On souhaite que les prix énoncés par la société soient les mêmes en ce qui concerne le revendeur et le client.

Pour votre gouverne, je vous ferai observer qu'il est assez difficile de déterminer exactement le coût d'une machine en production et d'estimer ce que seront la dépréciation et les frais généraux. Il faudra calculer ce que sera la production de l'année, car c'est ce qui déterminera ce que seront les frais au cours de cette année, en fin de compte.

M. DANFORTH: Dois-je conclure de votre déclaration que le graphique qui est présenté pour une nouvelle année renferme certains frais fondamentaux qui sont presque identiques chez les différentes sociétés de machines agricoles, comme les frais de main-d'œuvre, de matériel, et le reste, et que ces éléments influent sur l'uniformité de l'augmentation des prix?

M. VOSS: Oui. Si nous prenons le cas des tracteurs, par exemple, j'espérerais obtenir un prix aussi favorable des vendeurs de pneus que celui qu'on accordera à nos concurrents. Nous n'en sommes jamais absolument certains; mais je serais d'avis qu'il n'y aurait pas une grande différence entre nos prix et les leurs. Nous achetons une grande quantité de pièces constituantes, et je voudrais croire qu'on nous cotera des prix aussi avantageux que ceux qu'on cotera à nos concurrents à l'égard des coussinets, des chaînes et d'autres pièces. Supposons, par exemple, qu'il soit question de notre premier concurrent «B». Si nous sommes à fabriquer une presse, il supposerait probablement que nous payons l'acier à peu près le même prix la livre que lui. Il n'y aurait pas beaucoup de différence à ce sujet. Il nous faudrait peut-être acheter quelques pièces d'un distributeur plutôt que directement d'un laminoir et nous aurions peut-être quelques frais de laminage. Pour ce qui est des coussinets, des pneus, des roues, des ressorts, des tubes, du tuyau, de la peinture et autres choses de ce genre, je dirais que les prix exigés se compareraient très bien.

M. DANFORTH: Je n'ai que deux autres courtes questions à poser, puis je céderai ma place à un autre. Étant donné que les tracteurs sont fabriqués aux États-Unis, est-ce qu'un de vos concessionnaires autorisés pourrait importer en gros des États-Unis?

M. VOSS: J'imagine que ce serait possible; mais je ne crois pas que cela arriverait, parce que les prix seraient à peu près les mêmes à quelque dollars près.

M. DANFORTH: J'ai posé cette question pour une raison particulière. J'ai lieu de croire que, dans certains cas, des concessionnaires autorisés de l'*International* importent des tracteurs des États-Unis à titre de grossistes et, comme ils ont un débouché au détail, ils imposent une majoration, à la fois au gros et au détail, ce qui équivaut à une double majoration sur le même produit.

M. VOSS: Ce n'est pas possible, absolument pas. Le coût pour le concessionnaire et le prix de détail seraient en somme les mêmes. Vous parlez de tracteurs neufs, n'est-ce pas?

M. DANFORTH: Oui.

M. VOSS: Ce n'est pas possible.

M. DANFORTH: Je ne le comprends pas, parce que je peux vous citer un cas particulier où c'est arrivé. Ai-je raison de supposer que votre prix aux revendeurs est le prix marqué f. à b.?

M. VOSS: Nous cotons à nos revendeurs un prix marqué f.a.b. fabrique.

M. DANFORTH: En somme, il peut exiger tout ce qu'il croit que le client acceptera de payer.

M. VOSS: Je n'ai eu connaissance d'aucun cas où le revendeur a exigé plus que le prix proposé. C'est un prix maximum. Il pourrait demander moins.

M. DANFORTH: Le revendeur «A» pourrait-il se procurer votre tracteur, le payer votre prix et le revendre? Pouvez-vous exercer une certaine autorité sur lui, s'il désirait vendre cette machine $100, $200 ou $250 de plus que votre prix de détail proposé?

M. VOSS: Vous posez là un problème d'ordre juridique assez compliqué. Nous ne l'avons jamais posé aux tribunaux. Je ne crois pas que cette question soit pratique, parce qu'à ma connaissance le cas ne s'est jamais présenté. Si vous avez un exemple de cette nature à nous soumettre, nous sommes disposés à faire enquête à ce sujet. Je ne sais trop quel genre de mesures disciplinaires nous pourrions prendre. Si cette pratique nuisait à notre commerce, nous en causerions avec le concessionnaire. Nous possédons probablement l'autorité voulue pour intervenir, mais je ne crois pas que ce problème se soit jamais posé.

M. DANFORTH: Il pourrait y avoir une différence de $100 à $250 dans le prix de votre tracteur. Je suis prêt à vous communiquer ce renseignement privément.

M. VOSS: Je ne vois pas comment la chose pourrait se produire. Nos prix sont les mêmes pour tous nos concessionnaires.

M. DOUCETT: Peu importe où ils habitent, plus le transport.

M. VOSS: Oui.

M. DOUCETT: Votre prix de gros est le même?

M. VOSS: Oui.

M. DANFORTH: Je soutiens que vous exigez de vos revendeurs le même prix, mais que l'un exige davantage de ses clients parce qu'il croit pouvoir en obtenir un prix plus élevé.

M. VOSS: Où est situé ce territoire? C'est merveilleux.

M. MANDZIUK: Il se peut qu'un autre revendeur vende en bas du prix proposé.

M. DANFORTH: C'est possible.

M. VOSS: On le fait tous les jours. Il arrive rarement qu'un revendeur obtienne le plein montant du prix de détail dans une vente au comptant.

M. DANFORTH: C'est pour cette raison que je me demande pourquoi il y a un tel écart dans le prix du même tracteur vendu à quelques milles de distance seulement.

M. VOSS: Les revendeurs se livrent une guerre de prix féroce dans notre industrie. Vous savez le prix auquel se vendent les tracteurs et vous savez quel est le rabais accordé au revendeur, ainsi que sa marge de bénéfice. Il se peut fort bien qu'il y ait une différence de $200.

M. DANFORTH: C'est pourquoi je désirais savoir comment il se pouvait, étant donné qu'il s'agit de tracteurs fabriqués aux États-Unis, qu'un revendeur particulier en agissant comme grossiste et détaillant puisse se permettre une marge de bénéfice selon son gré?

M. Voss: Il lui faudrait acheter d'un revendeur des États-Unis; à toutes fins pratiques, ce revendeur achèterait son produit au même prix que notre revendeur ici.

M. Danforth: Je parle d'un homme qui détient une concession de l'*International Harvester;* il n'est pas un vendeur. Il achète directement de la fabrique.

M. Voss: Alors ce serait par l'entremise du bureau régional au Canada. Son contrat stipule qu'il doit acheter, si c'est dans votre territoire, du bureau régional de London qui est en autorité dans ce territoire. Sa commande serait envoyée au bureau régional de London.

M. Danforth: Avez-vous des distributeurs qui desservent des régions particulières, de sorte que les tracteurs sont dirigés vers un distributeur qui de son côté en fait la distribution?

M. Voss: Non. Nous avons nos propres bureaux régionaux, comme le vôtre à London qui embrasse la région de Chatham. Nous n'avons qu'une catégorie de concessionnaires.

M. Brannan: Je crois que cela est juste. Une de nos fabriques des États-Unis n'accepterait pas une commande d'un revendeur canadien, à moins qu'elle ne vienne par l'entremise du bureau régional de l'*International Harvester* du Canada. Il ne pourrait acheter directement de la fabrique. Il lui faudrait acheter d'un revendeur des États-Unis qui jouirait de la même marge que celle qu'il obtiendrait en achetant de nous.

M. Voss: Je n'ai jamais entendu parler d'un procédé comme celui que vous exposez. Les occasions de recourir à cette pratique ne manquent pas; il n'y a pas de clôture à la frontière, ni de droits de douane à acquitter.

M. Danforth: Merci, monsieur le président. J'ai terminé mes questions.

Le président: Messieurs, il passe cinq heures. Le Comité désire-t-il que nous essayions de terminer l'interrogatoire des représentants de l'*International Harvester,* cet après-midi?

M. Danforth: Certains des membres du Comité doivent aller siéger à la Chambre.

Le président: M. McIntosh, M. Cooper, M. Pascoe et M. Forbes ont tous manifesté le désir de poser des questions. Je suis certain que M. Voss désire vivement finir maintenant, si c'est possible. Il a un autre rendez-vous à Québec lundi matin. Nous ne pourrions pas nous réunir de nouveau avant mardi après-midi. Si le Comité veut bien essayer de maintenir le quorum, je crois que nous pourrions finir dans environ une demi-heure. Est-ce votre bon plaisir?

(Entendu.)

M. McIntosh: Vous avez déclaré ce matin, monsieur Voss, qu'il vous fallait tenir compte de trois groupements: les actionnaires, les employés et les clients. J'imagine que, du point de vue du client, vous tenez compte de lui dans cet ordre. Nous sommes réunis ici, j'imagine, parce que les clients se plaignent que les prix des machines agricoles sont trop élevés. Au sujet des actionnaires, je vous demanderai de vous reporter à la page 14 de l'état financier et je vous poserai cette question, s'il est équitable de le faire.

M. Voss: Oui.

M. McIntosh: Avez-vous dit que vos actions ne sont pas en vente à la bourse?

M. Voss: Non, elles ne le sont pas. Celles de la société-mère le sont, mais pas celles de la filiale canadienne.

M. McIntosh: Qui détient vos actions?

M. Voss: La société-mère des États-Unis, l'*International Harvester.*

M. McINTOSH: Est-ce que la valeur de ces actions est exactement ce qu'elle était, il y a dix ans, en 1951? J'aimerais ajouter des colonnes à ce graphique.

M. VOSS: La valeur au pair n'aurait pas changé, mais...

M. McINTOSH: Il y a 150,000 actions à $100 chacune?

M. VOSS: Oui, ce qui fait 15 millions de dollars, et ce montant est resté constant jusqu'en 1951; mais le montant des gains placés dans l'entreprise est passé de 24.9 millions de dollars en 1951 à 41.7 millions de dollars en 1960.

M. McINTOSH: Jetez un coup d'œil sur l'état des recettes et des gains placés dans l'entreprise. Comment expliquez-vous qu'en 1951 vous avez versé des dividendes en espèces au montant de deux millions de dollars et qu'en 1960 vous en avez versé au montant de 3½ millions de dollars?

M. VOSS: En 1960?

M. McINTOSH: Oui, ils sont de presque 80 p. 100 plus élevés.

M. VOSS: Me demandez-vous comment j'explique la chose?

M. McINTOSH: Oui.

M. VOSS: Par le passé, nos dividendes ont absorbé environ 60 p. 100 de nos bénéfices, ce qui est le chiffre généralement accepté dans l'industrie, je crois. On calcule que normalement une société devrait verser environ 60 p. 100 de ses bénéfices, et notre société n'a pas atteint ce pourcentage, comme vous pouvez le constater d'après les années antérieures; nous en avons placé une partie dans de nouvelles constructions et d'agrandissements.

M. McINTOSH: Mais votre revenu net pour ces deux années a été comparativement le même?

M. VOSS: Oui, nous avons augmenté nos dividendes en 1960 et en 1961. Nos actionnaires espéraient que nous le ferions, et nous l'avons fait.

M. McINTOSH: Alors, ces 3 p. 100 en argent ne représentent pas la même chose que ce que vous essayez de nous exprimer sous forme de pourcentage?

M. VOSS: Oui. Il est question de revenu net ici.

M. McINTOSH: Prenons les dividendes en espèces, cependant.

M. VOSS: Je n'exprime pas les dividendes en espèces en pourcentages des ventes. Vous pouvez le faire, si vous le désirez. Dans ce cas, les dividendes en espèces versés en 1960 représentent environ 2 p. 100 des ventes, mais je ne pense pas que d'ordinaire ce soit une comparaison équitable.

M. McINTOSH: Ne pensez-vous pas que les cultivateurs ont raison de se plaindre du coût élevé des machines comparativement au revenu des actionnaires sur leurs actions, qui a presque doublé. Il devrait y avoir plus de rapport entre les deux.

M. VOSS: Non, je ne le crois pas.

Si vous vous reportez à 1954 et 1955, alors que les dividendes ont été de deux millions de dollars, et, si vous tenez compte du montant des immobilisations et des bénéfices placés dans l'entreprise—capital social et bénéfices placés dans l'entreprise, en tout 45 millions—je dirai que c'est un rendement tout à fait insuffisant. Il est d'environ 4½ p. 100. On ferait mieux en plaçant ses fonds dans des obligations du Commonwealth.

En 1955, nous avons versé un dividende de deux millions de dollars; si l'on additionne le capital social et les bénéfices placés dans l'entreprise—et je crois qu'on devrait tenir compte d'un montant pour les indemnités de retraite—cela voudrait dire que les immobilisations globales dans l'entreprise canadienne, sous forme de fonds des actionnaires, atteignent 52 millions de dollars; les dividendes ont été de 2 millions de dollars, soit un rendement de

4 p. 100. C'est tout à fait insuffisant, si nous considérons les risques que comporte ce genre d'entreprise. Il vaudrait mieux placer ces fonds dans des obligations de l'État.

Nous avons augmenté notre dividende lorsque la situation était meilleure, quand nous avons pu le faire, afin de dédommager nos actionnaires, et je crois que nous avions tout à fait raison de le faire. Nous avons dépassé le 60 p. 100 du revenu net en versant ce dividende en 1960; mais nous ne l'avions pas atteint dans le passé. Si nous établissons la moyenne d'une période d'années, je ne crois pas que le montant soit déraisonnable.

M. McINTOSH: Si je prends de nouveau la période de 9 ans et si je compare 1960 à 1951, je constate que les frais de vente et d'administration ont atteint 15 millions de dollars en 1960, et 7 millions de dollars en 1951. Pouvez-vous expliquer cette différence?

M. VOSS: Oui. Je le répète, ce sont les frais globaux et ils s'appliquent aux camions automobiles, à l'outillage de construction et aux machines agricoles. Je ne faisais pas partie de la société en 1954, mais M. Brannan en était. Cependant, je lui ai posé cette question hier, et je l'avais posée bien des fois auparavant. Pourquoi cela? Les frais de vente étaient peu élevés en 1951, en 1952 également. Nous n'étions pas obligés de pousser la vente alors. Les approvisionnements de machines n'étaient pas considérables et très peu de publicité était nécessaire. Nous avions très peu de concours, de stimulants, et le reste, pour vendre nos produits. Je crois qu'il en était ainsi.

Vous étiez directeur du service des ventes de machines agricoles à cette époque, monsieur Brannan. Diriez-vous qu'en 1951 les gens vous arrachaient la marchandise? Je crois que c'était le cas.

M. BRANNAN: Oui, c'était encore la période d'après-guerre.

M. VOSS: Depuis lors, les frais de publicité ont doublé et les impôts également. Les salaires versés aux bureaux régionaux ont doublé, et c'est ce qui m'inquiète.

Ce qui me préoccupe, messieurs, c'est qu'en 1951 nos ventes ont été de 129 millions de dollars. Nos prix ont augmenté, mais nos ventes globales en 1960 n'ont été que de 156 millions de dollars. Cependant, nos frais de vente ont doublé dans l'intervalle.

M. McINTOSH: Vous dites que les salaires versés aux employés de vos bureaux régionaux ont augmenté. Cela m'intéresse, parce que je suis certain que le Congrès du travail fera entendre un son de cloche différent au sujet du coût de la main-d'œuvre que celui que nous entendons en ce moment, lorsqu'il comparaîtra ici. Si nous comparons 1951 à 1960, est-ce qu'un plus petit nombre d'employés produisent maintenant un plus grand nombre d'unités, bien que vos frais de main-d'œuvre ait augmenté d'environ 99 p. 100. Y a-t-il eu déplacement des employés en salopettes au profit des travailleurs administratifs?

M. VOSS: Vous parlez des employés en salopettes?

M. McINTOSH: Je dirais ceux qui travaillent dans les ateliers.

M. VOSS: Le nombre est proportionné, je crois. Je ne sais trop si j'ai bien compris votre question. Vous parlez de la proportion des employés touchant des appointements par rapport aux employés des ateliers, n'est-ce pas? Oui, cette proportion est restée assez constante. Elle est de 21 p. 100, de 21½ p. 100 et de 23 p. 100.

M. McINTOSH: La proportion des ouvriers par rapport aux travailleurs administratifs est demeurée assez constante?

M. VOSS: Oui, à 5 p. 100 près.

M. McINTOSH: Vous diriez donc qu'il est faux de déclarer qu'un plus petit nombre d'employés, qui gagneraient le montant des salaires versés il y a dix ans, produiraient un plus grand nombre d'unités?

M. VOSS: Je crois que notre productivité a augmenté un peu, comme je l'ai dit ce matin. Oui, je crois que notre productivité a augmenté quelque peu. C'est une chose très difficile à mesurer, et je voudrais bien pouvoir le faire, mais je ne sais trop comment. Les unités changent. Si elles demeuraient constantes, nous le pourrions. Nous pourrions conjecturer, j'imagine, que dans une industrie comme la nôtre la productivité a augmenté de 10 à 12 p. 100; d'autre part, on pourrait dire qu'elle est de 15 p. 100 ou seulement de 8 p. 100, et je ne pourrais pas le contester. Cependant, voici ce qui me préoccupe: quand on parle de productivité aux États-Unis, on reconnaît de façon générale que, dans l'industrie, l'augmentation de la productivité s'établit à 2¼ p. 100, composé annuellement; et si nous faisons la relation de ce pourcentage avec 1949 et 1960, comme nous l'avons fait en préparant ce mémoire, cela voudrait dire que notre productivité aurait dû s'accroître de 27½ p. 100 de 1949 à 1960, et si elle était ce qu'elle est dans l'industrie en général aux États-Unis, nous pourrions accepter ce chiffre. Cependant, nous sommes d'avis que notre productivité est beaucoup inférieure à cela, et le rapport de la Commission Gordon déclare que la productivité au Canada est inférieure à 2¼ p. 100, composé annuellement. Je puis vous assurer, lorsqu'on vous présentera ce chiffre, que ce n'est pas ce qui s'applique à l'ensemble de l'industrie qui m'intéresse. Je ne m'intéresse qu'à l'industrie des machines agricoles, et on ne peut y arriver à un taux élevé de productivité parce que le faible volume de notre production n'en justifie pas la mécanisation.

M. RÉGNIER: A la page 33 de votre mémoire, vous déclarez que vos bénéfices nets ont été d'environ 3 p. 100 des ventes en 1960. Ce serait après la dépréciation, j'imagine?

M. VOSS: Après quoi?

M. RÉGNIER: Déduction faite de la dépréciation.

M. VOSS: Oui.

M. RÉGNIER: Quel serait le pourcentage des bénéfices sur le capital social, qui est de 15 millions de dollars, je crois.

M. VOSS: Nous n'avons pas capitalisé les bénéfices placés dans l'entreprise.

M. RÉGNIER: Ces sommes placées dans l'entreprise sont également des bénéfices.

M. VOSS: Ce sont des bénéfices d'années antérieures qui n'ont pas été distribués et sans lesquels nous n'aurions pu maintenir notre commerce.

M. RÉGNIER: Mais le pourcentage serait très élevé par rapport au capital social?

M. VOSS: Cet argent a été placé dans l'entreprise il y a probablement 50 ans; en réalité, il y a 57 ans, et c'est avant mon temps. Je ne sais trop ce que ce montant pouvait acheter alors, mais il en achèterait certainement beaucoup moins aujourd'hui.

M. RÉGNIER: Oui, mais vous avez presque 35 ou 37 millions de dollars de recettes placées dans l'entreprise et qui sont également des bénéfices?

M. VOSS: C'est vrai. Ce sont des bénéfices qui n'ont pas été versés aux actionnaires, qui ont été placés dans l'entreprise et affectés à l'achat d'outillage nouveau, de nouvelles machines-outils, au financement des stocks de pièces de rechange et à l'aménagement de nouveaux bureaux régionaux.

M. RÉGNIER: Il y a aussi ce que nous appelons la plus-value des biens immobiliers?

M. VOSS: Probablement pas à l'égard des fabriques. Si vous cherchiez à vendre l'immeuble d'une fabrique, vous constateriez que c'est une marchandise assez difficile à vendre.

M. RÉGNIER: Mais vous inscrivez une dépréciation d'environ deux millions de dollars au compte des dépenses.

M. VOSS: Je crois que nous l'indiquons séparément. Oui, nous l'avons fait. Il y a une dépréciation accumulée de l'ordre de 2½ millions de dollars. Elle s'applique aux immeubles, aux machines-outils, etc.

M. RÉGNIER: Cette pratique existe depuis plusieurs années, je suppose.

M. VOSS: Oui. Vous pouvez vois à la page 12 qu'elle atteint 27 millions de dollars.

M. RÉGNIER: Éventuellement, vous transformerez ce montant en bénéfices?

M. VOSS: Non. C'est une réserve de dépréciation.

M. RÉGNIER: Ou une plus-value du capital?

M. VOSS: Non. Je ne vois pas comment ce montant pourrait devenir une plus-value de capital, à moins que nous ne vendions, ce que nous n'avons pas l'intention de faire.

M. RÉGNIER: Pourriez-vous nous dire quel est le pourcentage sur la mise de fonds?

M. VOSS: Il est d'environ 8 p. 100. Comme vous pouvez le constater, notre mise de fonds, en 1960, est de 15 millions de dollars, à laquelle il faut ajouter $41,756,000, et à cela il faudra ajouter $4,109,867, le fonds de retraite des employés qui sont déjà à la retraite et auxquels il faut verser une pension. Cela fait un total de 60 millions de dollars ou d'environ 61 millions de dollars. Nos bénéfices nets, après la déduction des impôts, s'établissent à $4,713,000, ce qui représente un intérêt d'environ 7 p. 100 sur la mise de fonds.

Si vous aviez de l'argent à placer, je vous conseillerais de ne pas le placer dans l'industrie des machines agricoles, parce que vous ne toucheriez que 7 p. 100 sur votre placement. En outre, vous prenez un gros risque, car vous pouvez tout aussi bien perdre de l'argent dans cette entreprise qu'en faire. Vous feriez beaucoup mieux d'acheter des obligations de l'État en ce moment.

M. RÉGNIER: Naturellement un grand nombre de cultivateurs vivent de la dépréciation sur leurs machines et leurs dépendances.

M. VOSS: Nous ne le faisons pas. Nous ne pouvons pas faire servir la dépréciation au paiement des salaires des ouvriers. Il n'y a aucun moyen de le faire.

Le PRÉSIDENT: Je crois que vous aviez une autre question à poser, monsieur McIntosh?

M. MCINTOSH: Oui. A la page 17 de votre mémoire, vous déclarez que les pièces de rechange qui s'écoulent facilement représentent une bonne partie des achats de pièces de rechange que font les cultivateurs et que vous avez de nombreux concurrents dans le domaine des pièces de rechange. Je me demande si les autres concurrents peuvent fabriquer ces pièces constituantes ou ces pièces de rechange à aussi bon compte, ou à un prix de revient moins élevé que vous ne le pouvez? Le cas échéant, ne feriez-vous pas mieux d'acheter ces pièces de vos concurrents afin de faire baisser le coût de votre machine? Je ne sais trop quel est le montant en jeu.

M. VOSS: Vous vous demandez s'il ne serait pas avantageux pour nous d'acheter ces pièces de nos concurrents?

M. MCINTOSH: S'ils peuvent les fabriquer à meilleur compte que vous.

M. Voss: Je ne sais pas s'ils peuvent les produire à meilleur compte que nous. Il est possible que les gens qui nous vendraient ces pièces en vendraient aussi en concurrence avec nous. C'est possible.

M. McIntosh: Je pense aux dents de herse, aux disques et aux sections de lame. Je ne songe pas aux coussinets complètement ouvrés.

M. Voss: Vous parlez des articles qui assurent l'existence de nos établissements à Hamilton. Récemment, nous avons commencé à fabriquer à Hamilton toutes les lames et toutes les sections pour le marché nord-américain. Nous y fabriquons aussi tous les disques que nous vendons en Amérique du Nord, mais je sais pas quel est le prix de revient. Cependant, je puis vous assurer que nous avons beaucoup de concurrents et que nous devons maintenir nos prix bas. De fait, je ne pense pas que nous puissions les acheter à un prix moins élevé que notre prix de revient.

M. McIntosh: Ce matin, vous avez parlé de pièces que vous achetez, comme les coussinets à billes et les chaînes. Vous avez dû vous enquérir du coût de ces articles, autrement vous n'auriez pas fait cette déclaration. Ne voudriez-vous pas parler dans le même sens à l'égard de ces autres articles?

M. Voss: Je ne saisis pas très bien.

M. McIntosh: Au sujet des disques, des dents de herse, et le reste, vous dites que c'est votre moyen de subsistance; pour moi, cela veut dire que ces articles sont en grande demande et rapportent des bénéfices.

M. Voss: Oui, ces articles nous rapportent des bénéfices raisonnables.

M. McIntosh: C'est ce que je voulais établir.

M. Clermont: Monsieur le président, je désire ajouter mes félicitations à celles de mes collègues du Comité au sujet du mémoire que le témoin nous a présenté. Je n'ai que quelques questions à poser. A la page 11 du rapport annuel, il y a un montant de $4,300,000 pour le paiement de l'impôt sur le revenu fédéral et provincial; à la page un, je vois sous la rubrique «impôts» —fédéraux, provinciaux et municipaux—douze millions de dollars. Est-ce que la différence de 8 millions représente les impôts municipaux?

M. Voss: Ce montant comprend, je crois, la taxe de vente sur les camions-automobiles et les tracteurs-chenille vendus à des fins de construction, aussi bien que les impôts municipaux, et cela représente un joli montant en ce qui concerne nos camions automobiles.

M. Clermont: C'est le dernier interrogateur, je crois, qui a soulevé la question des dividendes. Est-ce que ces dividendes sont versés à tant l'action ou est-ce que vous dites: «Cette année, nous y affecterons 2 millions de dollars et l'an prochain, 3 millions de dollars?» Versez-vous ces dividendes au prorata?

M. Voss: Notre conseil d'administration canadien se réunit trimestriellement et examine régulièrement la situation par rapport aux dividendes et aux bénéfices et prend une décision quant au dividende qu'on payera, si l'on doit en payer. On l'a réduit par rapport à ce qu'il était en 1960. D'ordinaire, nous versons les dividendes trimestriellement, comme c'est la coutume dans notre commerce; mais d'après la situation des affaires en 1961, nous ne verserons pas 3.5 millions de dollars en dividendes cette année; on a réduit le taux trimestriel. Au cours du dernier trimestre, le montant versé en dividendes à nos actionnaires—je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'en faire un secret—n'a été que de $500,000, ce qui, pour quatre trimestres, ferait deux millions de dollars. Nous sommes coincés dans l'étau coût-prix, et je ne badine pas. Le montant n'est pas versé à tant par action, mais en une somme globale.

M. Clermont: Les bénéfices n'ont jamais été répartis, ou votre société-mère n'y a jamais puisé, excepté le dividende annuel?

M. Voss: Vous avez raison, nous n'avons jamais versé de capital à notre société-mère.

M. Clermont: Voici ma dernière question, et je la pose à toutes les sociétés: est-ce que vous commanditez vos ventes de machines? J'ai lu que vous commanditiez vos concessionnaires.

M. Voss: Oui, nous avons établi une société de financement, et nous finançons ou nous commanditons, comme vous dites probablement, les machines pour nos revendeurs. Nous commanditons les camions-automobiles et les machines agricoles.

M. Clermont: Que faites-vous dans le cas des clients?

M. Voss: Je répondrai que nous ne finançons que très peu les ventes aux clients, pour diverses raisons. D'abord, nous ne disposons pas des fonds requis et ainsi nous pensons que nous ne pouvons pas le faire—nous ne sommes pas sans le sou non plus, ne vous méprenez pas—et, en second lieu, comme nos clients peuvent financer ces achats grâce à la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles à un taux d'intérêt très favorable, soit 5 p. 100, il n'est pas nécessaire que nous financions les cultivateurs dans une grande mesure. A cet égard—si je puis dire un bon mot en faveur de nos clients de la campagne—j'espère que vous relèverez le maximum de $7,500 afin qu'un plus grand nombre de nos clients ruraux puissent profiter de ce bas taux d'intérêt. Nous finançons très peu de contrats et je crois qu'il est exact de dire que le montant en est inférieur à 1 p. 100 de nos ventes.

M. Clermont: C'est le taux d'intérêt par année.

M. Voss: M. Brannan répondra à votre question.

M. Brannan: Voss a raison de dire qu'en 1959 et en 1960 nous avons dirigé tous les acheteurs au détail vers le service de la I.P.A.A. et nous avons suivi cette ligne de conduite depuis la mise en vigueur de cette loi. Cependant, si un client n'est pas admissible aux avantages de la loi ou s'il a dépassé le maximum du prêt autorisé, nous financerons ses achats, et les mensualités ne seront que légèrement différentes. Si nous faisons les calculs en versements annuels, le montant versé en intérêt simple sera de 10.5 p. 100.

M. Clermont: Merci, monsieur le président.

M. Forbes: Puis-je poser une question complémentaire sur le même sujet? M. Voss a proposé que nous augmentions le montant de $7,500. Il me semble que le Syndicat des agriculteurs nous a dit qu'en vertu de son plan de prêt pour les améliorations agricoles le montant maximum autorisé était de $3,000. Y a-t-il de vos clients qui obtiennent le prêt maximum pour acheter des machines?

M. Voss: Oui, ce n'est pas extraordinaire.

M. McIntosh: Sur la parole du directeur, sans obtenir l'autorisation du siège social?

M. Brannan: On a déclaré que, pour tout montant excédant $3,000, le directeur de la banque devait s'adresser à ses supérieurs. Cela ne veut pas dire que l'autorisation ne serait pas accordée. Nous avons souvent constaté que des clients ont acheté, sinon jusqu'au maximum, certainement plus de $3,000.

M. Cooper: McIntosh a répondu à ma question, mais nous avons des difficultés ouvrières ici également. Dans leur mémoire, les ouvriers nous diront, entre autres choses, qu'en cette époque de mécanisation les sociétés installent des machines qui remplacent quatre ou cinq hommes. Ils diront que les sociétés font de l'argent avec ces machines et mettent les ouvriers à la porte. Quel

est le pourcentage des ouvriers qui conduisent des machines actuellement comparativement à ce qu'il a été au cours des quatre dernières années?

M. Voss: Je crois avoir répondu à cette question ce matin, au meilleur de ma connaissance. Je le répète, la seule norme qui tienne véritablement compte de la réalité, à mon avis, est le nombre de tonnes de production qu'on obtient par ouvrier rémunéré. D'après cette base, la productivité dans nos fabriques n'a augmenté que bien lentement. Je sais que, dans certaines industries et dans certaines tâches, il est possible, en ajoutant une machine, de remplacer quatre ou cinq ouvriers, qu'il serait possible de le faire à l'égard de certains de nos produits, si le volume de la production le permettait. Si nous devions fabriquer 20,000, 25,000 ou 30,000 articles, nous pourrions nous permettre d'installer des machines et d'éliminer les frais de main-d'œuvre. Nous ne le faisons pas. Si cet aspect de la question vous intéresse, pourquoi ne venez-vous pas faire une enquête personnelle à nos établissements d'Hamilton? Nous avons des techniciens en mécanique qui seront très heureux de vous montrer ce qu'ils font et ce qu'ils pourraient faire si la production était suffisante, et ce que seraient les frais. Cela vous donnerait une idée de ce que nous ne pouvons pas faire, et ce que les fabricants d'automobiles et d'articles de caoutchouc ont accompli. Quelques-uns parmi vous sont cultivateurs; par exemple, un cultivateur pourrait avoir 25 porcs et un garçon de ferme pour l'aider dans ses travaux. Au cours des dix dernières années, les gages de cet employé ont doublé, et le cultivateur dit qu'il n'a plus les moyens de garder de garçon de ferme. Un vendeur pourra venir le voir et lui dire: «Si vous dépensez $5,000, vous pourrez mécaniser votre porcherie.» Le cultivateur lui répondra: «Je ne peux pas me le permettre, je n'ai que 25 porcs en élevage.» On pourrait peut-être acheter 500 porcs et les nourrir avec l'aide de cet employé. C'est fort bien si l'on a un marché pour écouler les porcs. Nous pourrions faire la même chose dans le cas des machines agricoles, si nous pouvions accroître notre production et trouver un endroit pour la vendre. Je répondrai «oui» à votre question. Nous pourrions faire ce que vous dites, mais il nous faut tenir compte de la réalité et notre production ne nous permet pas de le faire. Si vous êtes réellement intéressés à étudier l'aspect technique de cette question, la seule chose à faire est de venir à notre fabrique et de voir par vous-mêmes. Nous serions heureux de vous faire visiter nos établissements n'importe quand, vous tous ou un comité ou autrement.

M. Cooper: Une autre question a obtenu sa réponse durant l'intersession et la voici: que faites-vous des pièces de rechange que nous ne pouvons nous procurer? Comme je le disais, je possède des intérêts dans un commerce d'instruments aratoires, ou plutôt c'est mon fils. J'avais un extirpateur dans la cour, que j'avais préparé pour les travaux; mais il m'a fallu attendre trois semaines avant d'obtenir certaines roues. Je les ai commandées avant le début des travaux du printemps, mais il nous a fallu faire des réparations de fortune pour l'utiliser. Au milieu de l'été, il s'est brisé et, trois semaines plus tard, il était encore immobile dans la cour attendant les roues. Comme vous le savez, l'agent régional, M. Mel Fleming, est allé chercher les roues et les essieux.

M. Voss: Monsieur Brannan, savez-vous pourquoi nous n'avons pas pu lui fournir ces articles plus tôt?

M. Cooper: Je n'ai cessé de tempêter pour les obtenir.

M. Voss: Je vous serais reconnaissant, si vous vouliez bien me remettre une note à ce sujet. Nous avons un homme qui dirige ce service. Il n'est pas ici avec nous, mais il a probablement eu connaissance personnellement de l'affaire.

M. Cooper: Je croyais que vous teniez à ce qu'on satisfasse les besoins des cultivateurs.

M. Voss: Oui, et nous vendons des centaines de mille pièces de rechange tous les ans. Nous faisons de notre mieux pour prévoir la demande, mais vous savez ce qui arrive; nous sommes tous humains et nous commettons tous des erreurs. Il arrive parfois que nos revendeurs, en examinant la liste des pièces de rechange—et c'est peut-être arrivé à votre fils aussi—oublient, accidentellement et non volontairement, de commander une certaine pièce. On aurait dû commander des sections, mais on a oublié d'inscrire cela sur la commande et, lorsqu'on reçoit la marchandise, elles manquent.

Se tromper est humain et, comme nos employés sont humains, ils peuvent se tromper.

M. Pascoe: Je désirais poser certaines questions au sujet de l'achat de machines agricoles, mais je crois qu'on y a répondu. Je suis très heureux que M. Voss ait déclaré que la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles était une aide précieuse, surtout vu que le gouvernement y affecte la somme de 100 millions de dollars. La page 6 m'inspire une question qui a trait au coût de la main-d'œuvre. Vous dites qu'au cours de la période écoulée de 1949 à 1960, la moyenne a augmenté de 99.3 p. 100. C'est presque 100 p. 100.

M. Voss: Oui, monsieur.

M. Pascoe: Et que la productivité par heure-homme n'a pas augmenté dans la même proportion?

M. Voss: C'est bien vrai.

M. Pascoe: Je désire me renseigner à ce sujet. Si nous prenons le cas de la *Stelco,* la *Steel Company of Canada,* son rapport annuel tente d'établir ce que sont les facteurs qui entrent dans le coût de production et elle indique quelle partie du dollar de production a été absorbée par la main-d'œuvre et quelle partie par le matériel. Avez-vous un tableau de ce genre?

M. Voss: Non, nous n'en avons pas.

M. Pascoe: En avez-vous un qui indiquerait la proportion du dollar de production?

M. Voss: Nous avons cette analyse détaillée, et elle répondra à votre question à l'égard des cinq machines dont il a été question.

M. Pascoe: J'y trouverai ma réponse.

M. Voss: Oui.

Le président: Monsieur Forbes, vous avez, je crois, certaines questions à poser au nom de M. Horner. Y en-a-t-il plusieurs?

M. Forbes: Je dois avouer qu'elles sont de caractère fort inquisiteur. Je les poserai aussi rapidement que possible. A la page 3, il est quetion d'un nombre d'employés. Combien d'employés l'*I.H.C.* a-t-elle maintenant? Combien au Canada? Le total est-il de 3,500 pour tout le Canada?

M. Voss: Actuellement, le total de nos employés au Canada est de 6,400 à 6,500. Il s'agit de toutes les catégories.

M. Forbes: Pourrions-nous ensuite savoir combien d'employés sont rémunérés aux taux de la convention syndicale, et combien touchent des appointements? Comment ces salaires ont-ils augmenté ou diminué au cours des années? Quel est le montant global versé aux employés touchant des appointements et aux employés rémunérés à l'heure?

M. Voss: Je crois pouvoir répondre à cette question. Permettez-moi de vous dire que la plupart de nos employés de bureau font partie de syndicats. C'est plutôt inusité, mais c'est la vérité. Les employés de bureau de nos usines sont représentés par des syndicats. On peut affirmer que, de façon générale, les appointements ont augmenté dans la même proportion que les salaires des ouvriers. Il n'y a pas beaucoup de différence. Vous pouvez le

supposer sans crainte. Quant au nombre des employés touchant des appointements, je pourrais vous fournir ce renseignement, si je l'avais. Je l'ai à Ottawa, mais je ne l'ai pas sous la main ici.

M. FORBES: Auriez-vous la bonté d'en faire part au secrétaire, qui nous le communiquera?

M. VOSS: Songez-vous aux employés de notre fabrique de machines agricoles?

M. FORBES: C'est ce que désirait savoir, M. Horner, je crois.

M. VOSS: Je vous donnerai la moyenne de 1960, et je crois que ce renseignement répondra à la question. La moyenne de 1960 s'établit à 2,373 dans le cas des employés de fabrique payés à salaire, et 589, pour les employés touchant des appointements. Ce ne sont pas tous des commis et des comptables: l'employé touchant des appointements peut être un inspecteur, un gardien, un dessinateur, un préposé de machines-outils; il peut aussi être un contremaître. Ce nombre ne comprendrait pas les concierges, car ils sont payés à un taux horaire. Cette catégorie ne compte pas exclusivement des commis; ne pensez donc qu'ils font tous de la comptabilité.

M. FORBES: A la page 4, quelles sont les ventes globales de ces dernières années? Quel pourcentage des ventes a été fait au Canada? Quel pourcentage du marché canadien votre société sert-elle? Combien de tracteurs 650 vendez-vous au Canada en une année, ou avez-vous vendu ces dernières années?

M. VOSS: Prenons ces questions une à la fois. Quelle est la première?

M. FORBES: Les ventes globales des quelques dernières années.

M. VOSS: Vous trouverez ce renseignement dans le rapport annuel. Il est probable que M. Horner ne l'a pas vu.

M. FORBES: Quel pourcentage du marché canadien vas ventes représen-canadien?

M. VOSS: C'est indiqué ici. Ce chiffre est très exact.

M. FORBES: Quel pourcentage du marché canadien vos ventes représentent-elles?

M. VOSS: J'aimerais connaître la réponse à cette question, mais je l'ignore.

M. FORBES: Très bien. A la page 5, le nombre des concessionnaires a-t-il augmenté ou diminué ces dernières années?

M. VOSS: Nous avons un peu plus de 900 concessionnaires. Leur nombre tend à baisser à mesure que le nombre des fermes diminue, ainsi que le nombre des machines utilisées. Comme les moyens de transport se sont améliorés, les cultivateurs consentent à parcourir de plus grandes distances et le nombre des concessionnaires a diminué en conséquence.

M. FORBES: A votre avis, est-ce qu'un moins grand nombre de revendeurs pourvus de stocks de pièces plus considérables est de nature à améliorer le service?

M. VOSS: Oui, jusqu'à un certain point.

M. FORBES: Êtes-vous d'avis que l'automatisation compense la hausse des frais de main-d'œuvre?

M. VOSS: Je crois qu'on a déjà répondu à cette question.

M. FORBES: Pouvez-vous nous donner les détails au sujet du coût du matériel, de la main-d'œuvre et de la distribution?

M. VOSS: Oui, monsieur. Vous les avez au sujet de ces cinq machines.

M. FORBES: Si les impôts augmentent, est-ce que le coût des machines tendra à augmenter?

M. VOSS: Oui, monsieur.

M. FORBES: Vous vous occupez davantage de recherches et d'inventions maintenant, n'est-ce pas? Croyez-vous que le gouvernement devrait organiser d'autres stations d'expérimentation? Je crois qu'il songe à quelque chose de semblable à ce qu'on fait au Nebraska.

M. VOSS: Nous ne croyons pas que ce soit nécessaire. Nous avons entière confiance en nos méthodes d'expérimentation.

M. FORBES: A la page 10, vous déclarez qu'une page de publicité coûte $10,850. Ce taux semble fort élevé et vous parlez de sept publications agricoles hebdomadaires. Est-ce exact?

M. VOSS: Oui, monsieur.

M. FORBES: Quelles sont ces sept publications?

M. BRANNAN: *The Country Herald, The Country Guide, The Family Herald and Weekly Star, The Maritime Farmer, The Western Producer, The Free Press Prairie Farmer.* Nous avons parlé de revues agricoles et non de publications d'institutions. Il y a des revues comme la *Farm Equipment Dealer* et la *Canadian Farm Implements* qui sont au service des revendeurs. Nous n'annonçons que très peu dans ces publications. Il nous faut utiliser notre argent là où il produira des résultats et nous désirons atteindre le cultivateur. Il y a sept publications importantes et je ne sais trop combien de moins importantes; mais je suis certain que vous les connaissez.

M. FORBES: C'étaient les questions qu'on m'a remises. M. Jack Horner voulait qu'on consigne les réponses au compte rendu. Je vais essayer de poser celles-ci aussi rapidement que possible. Fabriquez-vous des machines agricoles outre-mer?

M. VOSS: Oui, monsieur.

M. FORBES: Quelle quantité fabriquez-vous? De tout?

M. VOSS: Oui, nous avons des fabriques en Angleterre et en Suède. Vous voulez parler de la société-mère aux États-Unis?

M. FORBES: Oui.

M. VOSS: Oui, nous avons des fabriques en Angleterre, en Suède en Allemagne, en France, en Australie, au Mexique. Nous sommes les plus gros fabricants de machines agricoles du monde, comme vous le savez probablement, ce qui comprend notre société-mère et toutes ses filiales.

M. FORBES: Dans quel pays vendez-vous le plus de produits manufacturés?

M. VOSS: Aux États-Unis.

M. FORBES: Quel pourcentage de vos ventes au Canada consistent en pièces? C'est une question tendancieuse, n'est-ce pas?

M. VOSS: Je n'ai pas ces renseignements ici.

M. FORBES: Très bien. Est-ce que les prix sont les mêmes au Canada, aux États-Unis et en Grande-Bretagne?

M. VOSS: Les prix aux États-Unis et au Canada le sont. Vous pouvez dire qu'à toutes fins pratiques ils sont identiques. J'oublie la question du change, mais on peut dire qu'ils sont semblables. En Grande-Bretagne, on importe très peu de machines parce que c'est une zone de production à bon marché, et si la société britannique importait des machines d'ici, il faudrait les vendre à un prix plus élevé qu'au Canada, parce qu'il faudrait ajouter au prix les frais de transport, d'assurance et une foule d'autres choses dont il faut tenir compte.

M. FORBES: Les moissonneuses-batteuses, les tracteurs et les presses à fourrage représentent quel pourcentage de votre production? Avez-vous ces chiffres?

M. VOSS: Non, monsieur, pas en détail.

M. FORBES: Voici la dernière question. Croyez-vous que les prix des tracteurs augmentent avec la multiplication des modèles?

M. MANDZIUK: On a donné ce renseignement en réponse à une de mes questions, je crois.

M. VOSS: Je répondrais «oui» à cette question. Si nous pouvions ne fabriquer qu'un modèle de tracteur, le prix de ce modèle baisserait. Je puis l'affirmer. Je suis certain que chaque cultivateur aimerait que nous uniformisions le modèle particulier de tracteur qu'il utilise sur sa ferme. Si nous pouvions le faire, ce serait merveilleux.

M. MANDZIUK: Qu'est-ce que pense M. Voss de la déclaration que voici: les actionnaires ont placé 15 millions de dollars dans la société (c'est tout ce qu'ils y ont mis; supposons qu'il n'y ait qu'un seul actionnaire) et touchent en retour 3½ millions de dollars par année, ce qui fait plus de 30 p. 100?

M. VOSS: Ils ont placé 15 millions de dollars dans cette entreprise au début, mais ils ont été longtemps sans rien en retirer. Cette proportion de bénéfices s'applique à une période de 57 ans.

M. MANDZIUK: Leur mise de fonds aurait doublé, ce qui non seulement était excessif alors, mais l'a été également subséquemment. Je ne demande pas qu'on me fournisse de chiffres, mais j'aimerais savoir, en ce qui concerne le personnel touchant des appointements, du bas de l'échelle au sommet, si les augmentations ont été proportionnées.

M. VOSS: M. Brannan dit que non à l'égard du sommet.

M. MANDZIUK: Je ne demande pas à connaître les chiffres, mais les traitements ont augmenté?

M. VOSS: Oui, je puis affirmer sans crainte qu'ils ont augmenté.

M. MANDZIUK: La société ne pense-t-elle pas que certains de vous messieurs gagnent plus que le président des États-Unis?

M. VOSS: Je dirais que les gros traitements n'ont pas profité autant des augmentations qu'aux paliers inférieurs.

M. DANFORTH: J'aimerais obtenir une déclaration du témoin, si c'est possible. Me le permettez-vous?

Le PRÉSIDENT: Une déclaration de qui?

M. DANFORTH: De M. Voss. Puis-je poser une question?

Le PRÉSIDENT: La séance dure déjà depuis longtemps; mais allez-y, posez votre question.

M. DANFORTH: Nous savons, monsieur Voss, à quel point la main-d'œuvre et le matériel entrent dans vos frais de production, et qu'en définitive les cultivateurs doivent assumer ces frais. Cependant, j'aimerais connaître votre opinion à ce sujet: pensez-vous que les frais de la production agricole ou des machines agricoles pourront être réduits à l'avenir en utilisant les machines à plus qu'une fin spécifique? J'entends, en tirant plus d'heures de travail d'une machine? Prenez, par exemple, un véhicule à quatre roues qu'on pourrait utiliser à plus d'une fin particulière, comme un épandeur d'engrais de ferme, une boîte à céréales fourragères, ou une moissonneuse-batteuse qu'on pourrait utiliser pour récolter les petites céréales et le maïs? Avez-vous fait des recherches en ce sens, en vue de déterminer si vous pourriez produire une machine qui pourrait être utilisée à plus d'une fin, parce qu'en définitive on pourrait ainsi réduire les immobilisations du cultivateur?

M. VOSS: Je prétends qu'une telle machine existe déjà, qu'on peut utiliser sur les fermes où l'on pratique la culture mixte; il s'agit d'une moissonneuse-batteuse qui peut battre et le maïs et les céréales. Nous en avons une autre dans la nouvelle andaineuse automotrice qui sert pour le grain et le foin, ainsi

que pour différentes sortes de récoltes fourragères. Je sais que ma société fabrique une andaineuse qui élimine la faucheuse, le rateau, et le reste, parce qu'elle accomplit tout ce travail en une seule opération. C'est la tendance. On cherche à produire des machines qui feront plus d'une chose. Cependant, il y a une chose que les cultivateurs n'aiment pas: c'est d'avoir des machines qui n'accompliront pas le travail aussi bien que les anciennes. Les cultivateurs désirent accomplir du travail de premier ordre; cela nous empêche de lui fournir une machine universelle. Nous cherchons à en arriver à restreindre le nombre de machines le plus possible.

M. DANFORTH: J'imagine que votre société entreprend des recherches ou des études à cette fin particulière, en vue de réduire les frais d'immobilisations des cultivateurs?

M. VOSS: Parfaitement. Si nous pouvions réduire ce qu'il en coûte aux cultivateurs, nous le ferions le plus vite possible, parce que c'est le seul moyen que nous ayons de sauver les cultivateurs. Si nous pouvons aider le cultivateur à réduire ses frais en lui fournissant une machine de meilleure qualité et de caractère plus universel, nous tâcherons de le faire. Nous le désirons, mais on ne peut y parvenir du soir au matin.

M. DANFORTH: Je vous remercie.

Le PRÉSIDENT: Je suis certain que tous les membres du Comité désirent que je vous exprime notre reconnaissance, ainsi qu'à vos collègues qui ont répondu à notre invitation et sont venus nous présenter ici un excellent mémoire en termes concis. J'ajouterai qu'il fourmille de renseignements. Nous tenons aussi à vous remercier de l'excellence de votre participation à nos délibérations cet après-midi, et d'avoir si bien répondu aux questions que les membres du Comité vous ont posées.

M. VOSS: Je vous remercie.

Le PRÉSIDENT: Encore une fois, nous vous remercions beaucoup d'être venus.

Messieurs, le Comité s'ajourne maintenant pour se réunir de nouveau lundi à 9 heures et demie du matin en cette salle. La séance aura lieu à huis clos.

APPENDICE A

«INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED»

ÉTABLISSEMENTS DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

Analyse comparative des frais de production

Andaineuse nº 120	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%	%
MATÉRIEL							
Matières premières (acier, bois, toile de coton, tuyaux et tubes, etc.)	22.30	23.05	22.63	21.92	21.42	21.42	22.14
Matières ouvrées (pneus, coussinets, chaînes, arbres de propulsion et de commande, etc.)	23.57	24.33	24.99	23.80	22.86	22.55	24.51
Matériel de travail (pièces pour réparation de machine-outils, outils de coupe, abrasifs, huiles de coupe, fournitures diverses, etc.)	2.46	2.33	2.71	2.95	2.77	3.28	3.08
Réception et expédition du matériel	.53	.47	.50	.57	.66	.55	.49
Total: matériel	48.86	50.18	50.83	49.24	47.71	47.80	50.22
MAIN-D'ŒUVRE							
Salaires des ouvriers des ateliers	24.59	23.93	23.69	23.37	22.58	25.82	25.33
Appointements (contremaîtres, acheteurs, relations industrielles, organisation, comptabilité, vérification du matériel, etc.)	6.98	6.36	6.55	6.65	6.74	6.69	6.26
Avantages accessoires (programmes de bien-être, de vacances, etc.)	7.26	7.38	6.62	7.39	7.88	7.60	7.26
Employés à la réception et à l'expédition	2.61	2.29	2.46	2.65	2.37	2.24	2.59
Total: main-d'œuvre	41.44	39.96	39.32	40.06	39.57	42.35	41.44
TOUS AUTRES (FRAIS GÉNÉRAUX)*							
Dépréciation, assurance, impôts fonciers, services publics, combustible, technique de la production, etc.	9.70	9.86	9.85	10.70	12.72	9.85	8.34
Total: coût de production	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* On a soustrait les frais au titre de la main-d'œuvre et du matériel des frais généraux, excepté dans le cas du service technique de la production.

Établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton,
service de la comptabilité,
10 mai 1961.

«INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED»

ÉTABLISSEMENTS DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

Analyse comparative des frais de production

Extirpateur nº 9 pour les grandes cultures	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%
MATÉRIEL						
Matières premières (acier, bois, toile de coton, tuyaux et tubes, etc.)	27.16	27.62	27.07	26.79	26.84	27.36
Matières ouvrées (pneus, coussinets, chaînes, arbres de propulsion et de commande, etc.)	15.93	16.32	16.19	15.51	14.42	15.66
Matériel de travail (pièces pour réparation de machine-outils, outils de coupe, abrasifs, huiles de coupe, fournitures diverses, etc.)	2.40	2.76	2.93	2.72	3.32	3.17
Réception et expédition du matériel	.71	.76	.86	1.01	.81	.72
Total: matériel	46.20	47.46	47.05	46.03	45.39	46.91
MAIN-D'ŒUVRE						
Salaires des ouvriers des ateliers	25.69	25.00	24.13	23.15	26.48	26.42
Appointements (contremaîtres, acheteurs, relations industrielles, organisation, comptabilité, vérification du matériel, etc.)	6.57	6.70	6.59	6.62	6.75	6.46
Avantages accessoires (programmes de bien-être, de vacances, etc.)	7.73	6.88	7.45	7.84	7.91	7.69
Employés à la réception et à l'expédition	3.44	3.70	3.96	3.66	3.34	3.81
Total: main-d'œuvre	43.43	42.28	42.13	41.27	44.48	44.38
TOUS AUTRES (FRAIS GÉNÉRAUX)*						
Dépréciation, assurance, impôts fonciers, services publics, combustible, technique de la production, etc.	10.37	10.26	10.82	12.70	10.13	8.71
Total: coût de production	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* On a soustrait les frais au titre de la main-d'œuvre et du matériel des frais généraux, excepté dans le cas du service technique de la production.

Établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton,
service de la comptabilité,
10 mai 1961.

"INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED"

ÉTABLISSEMENTS DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

Analyse comparative des frais de production

Epandeur de fumier nº 40	1955	1956	1957	1958	1959	1960
	%	%	%	%	%	%
MATÉRIEL						
Matières premières (acier, bois, toile de coton, tuyaux et tubes, etc.)	22.71	22.05	21.88	20.13	20.27	20.77
Matières ouvrées (pneus, coussinets, chaînes, arbres de propulsion et de commande, etc.)	35.27	35.42	33.36	31.66	31.39	31.57
Matériel de travail (pièces pour réparation de machine-outils, outils de coupe, abrasifs, huiles de coupe, fournitures diverses, etc.)	1.83	2.16	2.40	2.42	2.87	2.81
Réception et expédition du matériel	.64	.66	.76	.85	.71	.61
Total: matériel	60.45	60.29	58.40	55.06	55.24	55.76
MAIN-D'ŒUVRE						
Salaires des ouvriers des ateliers	17.88	17.96	17.91	18.13	20.90	21.23
Appointements (contremaîtres, acheteurs, relations industrielles, organisation, comptabilité, vérification du matériel, etc.)	5.00	5.24	5.40	5.89	5.84	5.72
Avantages accessoires (programmes de bien-être, de vacances, etc.)	5.83	5.34	6.06	6.86	6.55	6.48
Employés à la réception et à l'expédition	3.06	3.23	3.51	3.07	2.90	3.24
Total: main-d'œuvre	31.77	31.77	32.88	33.95	36.19	36.67
TOUS AUTRES (FRAIS GÉNÉRAUX)*						
Dépréciation, assurance, impôts fonciers, services publics, combustible, technique de la production, etc.	7.78	7.94	8.72	10.99	8.57	7.57
Total: coût de production	100%	100%	100%	100%	100%	1

* On a soustrait les frais au titre de la main-d'œuvre et du matériel des frais généraux, excepté dans le cas du service technique de la production.

Établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton,
service de la comptabilité,
10 mai 1961.

"INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED"

ÉTABLISSEMENTS DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

Analyse comparative des frais de production

Presse à fourrage nº 46	1958	1959	1960
MATÉRIEL	%	%	%
Matières premières (acier, bois, toile de coton, tuyaux et tubes, etc.)	8.68	9.92	9.77
Matières ouvrées (pneus, coussinets, chaînes, arbres de propulsion et de commande, etc.)	41.96	40.67	43.80
Matériel de travail (pièces pour réparation de machine-outils, outils de coupe, abrasifs, huiles de coupe, fournitures diverses, etc.)	2.57	3.03	2.84
Réception et expédition du matériel	.58	.48	.42
Total: matériel	53.79	54.10	56.83
MAIN-D'ŒUVRE			
Salaires des ouvriers des ateliers	19.07	22.08	21.28
Appointements (contremaîtres, acheteurs, relations industrielles, organisation, comptabilité vérification du matériel, etc.)	6.26	6.19	5.78
Avantages accessoires (programmes de bien-être, de vacances, etc.)	7.22	6.75	6.37
Employés à la réception et à l'expédition	2.10	1.96	2.20
Total: main-d'œuvre	34.65	36.98	35.63
TOUS AUTRES (FRAIS GÉNÉRAUX)*			
Dépréciation, assurance, impôts fonciers, services publics, combustible, technique de la production, etc	11.56	8.92	7.54
Total: coût de production	100%	100%	100%

* On a soustrait les frais au titre de la main-d'œuvre et du matériel des frais généraux, excepté dans le cas du service technique de la production.

Établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton,
service de la comptabilité,
10 mai 1961.

"INTERNATIONAL HARVESTER COMPANY OF CANADA, LIMITED"

ÉTABLISSEMENTS DE FABRICATION DE MACHINES AGRICOLES D'HAMILTON

Analyse comparative des frais de production

Moissonneuse-batteuse nº 91	1959	1960
	%	%
MATÉRIEL		
Matières premières (acier, bois, toile de coton, tuyaux et tubes, etc.)	8.14	8.28
Matières ouvrées (pneus, coussinets, chaînes, arbres de propulsion et de commande, etc.)	51.34	49.70
Matériel de travail (pièces pour réparation de machine-outils, outils de coupe, abrasifs, huiles de coupe, fournitures diverses, etc.)	2.58	2.70
Réception et expédition du matériel	.38	.31
Total: matériel	62.44	60.99
MAIN-D'ŒUVRE		
Salaires des ouvriers des ateliers	17.71	19.02
Appointements (contremaîtres, acheteurs, relations industrielles, organisation, comptabilité, vérification du matériel, etc.)	5.26	5.49
Avantages accessoires (programmes de bien-être, de vacances, etc.)	5.56	5.83
Employés à la réception et à l'expédition	1.54	1.63
Total: main-d'œuvre	30.07	31.97
TOUS AUTRES (FRAIS GÉNÉRAUX)*		
Dépréciation, assurance, impôts fonciers, services publics, combustible, technique de la production, etc	7.49	7.04
Total: coût de production	100%	100%

* On a soustrait les frais au titre de la main-d'œuvre et du matériel des frais généraux, excepté dans le cas du service technique de la production.

Établissements de fabrication de machines agricoles d'Hamilton,
service de la comptabilité,
10 mai 1961.

CHAMBRE DES COMMUNES

Quatrième session de la vingt-quatrième législature

1960-1961

CANADA
FEV 6 196
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

COMITÉ PERMANENT DE L'Agriculture et de la Colonisation

Président: M. JAMES A. McBAIN

PROCÈS-VERBAUX ET TÉMOIGNAGES

Fascicule 9

PRIX DES MACHINES AGRICOLES

SÉANCE DU VENDREDI 19 MAI 1961

TÉMOINS:

Représentant le gouvernement de la Saskatchewan: l'hon. I. C. Nollet, ministre de l'Agriculture; M. J. T. Kyle, directeur de l'Administration de la machinerie agricole, et M. C. J. Wenaas, économiste, à l'*Economist Advisory and Planning Board.*

ROGER DUHAMEL, M.S.R.C.
IMPRIMEUR DE LA REINE ET CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE
OTTAWA, 1962
25140-5—1

COMITÉ PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DE LA COLONISATION

Président: M. James A. McBain

Vice-présidents: MM. Paul Lahaye et C. S. Smallwood

et MM.

Argue
Badanai
Belzile
Boulanger
Brassard (*Lapointe*)
Campbell (*Lambton-Kent*)
Clancy
Clermont
Cooper
Danforth
Doucett
Drouin
Dubois
Dupuis
Fane
Forbes
Forgie
Godin
Gundlock
Hales
Hardie
Henderson
Hicks
Horner (*Acadia*)
Horner (*Jasper-Edson*)
Howe
Kindt
Knowles
Korchinski
Latour
Leduc
McIntosh
Michaud
Milligan
Montgomery
Muir (*Lisgar*)
Nasserden
Noble
Pascoe
Peters
Phillips
Racine
Rapp
Régnier
Ricard
Rogers
Rompré
Slogan
Smith (*Lincoln*)
Southam
Stefanson
Tardif
Thomas
Thompson
Tucker
Villeneuve
Webb—60.

(Quorum 15)

Secrétaire du Comité:
Clyde Lyons.

ORDRE DE RENVOI

JEUDI 18 mai 1961

Il est ordonné—Que le nom de M. Slogan soit substitué à celui de M. Horner (*The Battlefords*) sur la liste des membres du comité permanent de l'agriculture et de la colonisation.

Certifié conforme.

Le greffier de la Chambre,
Léon-J. Raymond.

25140-5—1½

PROCÈS-VERBAUX

VENDREDI 19 mai 1961
(18)

Le Comité permanent de l'agriculture et de la colonisation se réunit à 9 h. 40 du matin, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Argue, Badanai, Boulanger, Clancy, Cooper, Danforth, Doucett, Fane, Forbes, Hales, Henderson, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Howe, Kindt, Knowles, Korchinski, McBain, Mandziuk, Milligan, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Peters, Rapp, Régnier, Rompré, Slogan, Smallwood, Southam, Stefanson, Tucker, Villeneuve et Webb—(34).

Aussi présents: Représentants du gouvernement de la Saskatchewan: L'honorable I. C. Nollet, ministre de l'Agriculture; M. J. T. Kyle, directeur de l'Administration de la machinerie agricole, et M. C. J. Wenaas, économiste à l'*Economic Advisory and Planning Board.*

Il est décidé—Que le mémoire soit reçu sans lecture et fasse partie des procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui.

Le président présente les représentants du gouvernement de la Saskatchewan.

L'honorable M. Nollet donne lecture d'une déclaration qui résume le mémoire du gouvernement de la Saskatchewan.

Le Comité interroge les représentants du gouvernement de la Saskatchewan au sujet de leur mémoire.

A 11 heures du matin, le Comité s'ajourne jusqu'à 2 heures et demie de l'après-midi.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(19)

Le Comité se réunit de nouveau à 2 h. 35 de l'après-midi, sous la présidence de M. James A. McBain.

Présents: MM. Argue, Boulanger, Clancy, Clermont, Cooper, Danforth, Fane, Forbes, Forgie, Gundlock, Hales, Henderson, Horner (*Acadia*), Horner (*Jasper-Edson*), Knowles, Korchinski, McBain, Mandziuk, Montgomery, Muir (*Lisgar*), Pascoe, Peters, Rapp, Régnier, Ricard, Rogers, Rompré, Slogan, Smallwood, Southam, Stefanson, Tardif, Thompson, Tucker, Villeneuve et Webb—(36).

Aussi présents: Les mêmes qu'à la séance du matin.

L'interrogatoire des représentants du gouvernement de la Saskatchewan est terminé.

Il est décidé—Que le Règlement établi en vertu de la loi sur les instruments aratoires (1958), du gouvernement de la Saskatchewan, soit publié en appendice aux procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui. (*Voir appendice «A»*).

Il est décidé—Que le texte de la loi concernant la vente et les essais des machines agricoles, loi du gouvernement de la Saskatchewan, soit publié en appendice au compte rendu de la séance d'aujourd'hui. (*Voir appendice «B»*).

Au nom du Comité, le président remercie les représentants du gouvernement de la Saskatchewan d'avoir bien voulu comparaître devant le Comité.

A 6 heures du soir, le Comité s'ajourne jusqu'à 9 heures et demie, le lundi 22 mai.

Le secrétaire du Comité,
Clyde Lyons.

TÉMOIGNAGES

VENDREDI 19 mai 1961.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous sommes en nombre ce matin. Nous avons parmi nous des représentants du gouvernement de la Saskatchewan dans la personne de l'honorable I. C. Nollet, ministre de l'Agriculture, qui est à ma droite. A ses côtés, il y a M. J. T. Kyle, directeur au ministère de l'Agriculture, qui est également directeur de l'Administration de la machinerie agricole; puis, au coin, se trouve M. Wenaas, économiste à l'*Economic Advisory and Planning Board.*

Messieurs, comme vous le savez sans doute, le mémoire à étudier, ce matin, est très long. Nous espérons que plusieurs députés auront eu l'occasion de le lire en entier, étant donné que nous l'avons en notre possession depuis un certain temps. Accepteriez-vous que ce mémoire soit considéré comme ayant été lu, de façon qu'il soit inclus au compte rendu d'aujourd'hui?

M. HORNER (*Acadia*): Avant qu'il en soit décidé, puis-je demander si nous pouvons poser des questions? Si ce mémoire doit être inséré dans le compte rendu du Comité, pouvons-nous poser des questions concernant toutes les parties de ce texte?

Le PRÉSIDENT: M. Nollet doit nous faire une brève déclaration au sujet du mémoire. Si nous acceptons le mémoire comme ayant été lu, nous pouvons passer outre et l'on pourra alors poser des questions sur chaque section. Accepte-t-on maintenant de considérer l'exposé comme étant lu, et qu'il paraisse au compte rendu d'aujourd'hui?

(Accepté.)

(*Remarque de l'éditeur: Voici le texte du mémoire en question:*)

SECTION I

MÉCANISATION DES FERMES

Essence du problème

Nous sommes très heureux d'avoir l'occasion d'exposer nos vues au sujet du prix des machines agricoles. Nous espérons que notre exposé sera un précieux apport aux délibérations du Comité et l'aidera à formuler des recommandations utiles à l'agriculture canadienne et, par conséquent, à toute l'économie du pays.

Les progrès de la mécanisation agricole au Canada sont assez bien connus. En moins d'un demi-siècle, l'agriculutre s'est transformée: d'une industrie qui avait presque exclusivement recours aux bêtes de trait et à la main-d'œuvre humaine, elle en est arivé aujourd'hui au point où elle a presque éliminé tout recours à la puissance animale en de vastes secteurs et où le travail de l'homme joue un rôle beaucoup moindre. Les vastes capitaux nécessaires à la mécanisation agricole ont sensiblement modifié la répartition du prix de revient agricole. L'agriculture canadienne est plus sensible que jamais à l'indice des prix des machines agricoles. D'autre part, puisque la mécanisation contribue à rendre plus rigides les frais d'exploitation agricole, l'agriculture canadienne est aussi plus sensible à toute baisse des prix des produits agricoles. Aussi n'est-ce pas par hasard qu'on s'est tant inquiété au sujet de l'étau coûts-prix dans le domaine agricole.

Nous estimons qu'on doit étudier la question des prix des machines agricoles dans une conjoncture économique comportant un écart croissant entre

les prix des produits agricoles et le coût de production agricole en général, comme on l'a constaté depuis dix ans. Par exemple, l'indice des prix à la ferme pour les produits agricoles de la Saskatchewan est tombé de 14 p. 100 depuis 1948 (selon l'estimation des prix définitifs des céréales, en 1960), alors que l'indice général du coût de production agricole pour l'Ouest du Canada (à l'exclusion des frais de subsistance) est monté de 43 p. 100. Il est vrai que les prix à la ferme en général sont montés de 1948 à 1951 (sauf ceux du blé, ce qui constitue une très importante exception); mais, même au cours de ces années-là, le coût de production est monté plus rapidement et n'a cessé d'augmenter, alors que les prix à la ferme ont baissé depuis 1951. Cet étau coût-prix s'est resserré constamment et inexorablement (voir tableau 1).

Mais, en Saskatchewan, le problème prend pour l'agriculture une ampleur plus lourde de conséquences, puisque le prix du blé,—principale denrée de l'économie agricole de la province,—n'a même pas augmenté pendant la période allant de 1946 à 1951, alors que le prix de la plupart des autres produits agricoles montait (voir tableau A-1, appendice A). Ainsi le rapport entre le prix du blé et les frais d'exploitation agricoles a évolué encore plus que l'indice général des prix à la ferme ne l'indique.

TABLEAU 1

PRIX À LA FERME ET NIVEAUX DU COÛT DE PRODUCTION EN SASKATCHEWAN, 1945–1960

	Indices des prix à la ferme des produits agricoles en Saskatchewan	Indice complet du prix de revient agricole dans l'Ouest du Canada, à l'exclusion des frais de subsistance
	(1945 = 100)[1]	(1945 = 100)[1]
1945	100.0	100.0
1946	112.8	103.4
1947	117.4	111.7
1948	128.3	128.0
1949	129.2	134.1
1950	130.6	139.3
1951	139.5	151.7
1952	127.7	160.6
1953	118.7	159.7
1954	108.4	158.6
1955	105.7	157.9
1956	108.3	163.7
1957	104.7	168.9
1958	111.4	173.3
1959	113.4[2]	178.9
1960	112.7[2]	182.6

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: Index *Numbers of Farm Prices of Agricultural Products* et *Price Index Numbers of Commodities and Services Used by Farmers.*

[1] La base 1935–1939 = 100 est ramenée à la base de 1945.

[2] Pourcentage calculé d'après les paiements estimatifs provisoires et définitifs de 22c. pour le blé, années-récoltes de 1959–1960 et 1960–1961, et d'après les paiements estimatifs définitifs de 8c. le boisseau d'orge, années-récoltes de 1959–1960 et 1960–1961, et de 9c. le boisseau d'avoine, année-récolte de 1960–1961.

Les prix des machines agricoles sont également montés plus rapidement que les autres dépenses agricoles, de sorte que le rapport entre le prix du blé et celui des machines agricoles a changé d'une façon vraiment extraordinaire (voir tableau 2). Alors que l'indice général des prix à la ferme et du coût de production agricole, dans la province, montre qu'une unité de production agricole

ne valait, en 1960, exprimée en fonction du coût général de production agricole, que 60 p. 100 de la valeur de 1945, un boisseau de blé, en 1960 (compte tenu du paiement provisoire et final de 22c. le boisseau pour l'année-récolte de 1960-1961), ne vaudra que 38 p. 100 de la valeur de 1945 pour l'achat de machines agricoles. Autrement dit, d'après cette base, s'il fallait 1,000 boisseaux de blé, en 1945, pour acheter une machine agricole, il en faudrait 2,600 pour acheter une machine semblable, en 1960.

TABLEAU 2

NOMBRES-INDICES DES PRODUITS ET SERVICES UTILISÉS PAR LES AGRICULTEURS DANS L'OUEST DU CANADA, 1945 À 1960

(1945 = 100)

	1960
Coût de production agricole, non compris des frais de subsistance....	183
Coût de la vie de la famille agricole.....	180
Taux des salaires agricoles.....	187
Impôt et taux d'intérêt.....	170
Outillage et matières premières.....	185
Composition de l'outillage et des matières premières:	
Machines agricoles[1].....	219
Matériaux de construction.....	204
Essence, huile et graisse.....	136
Engrais.....	167
Semence.....	155
Quincaillerie.....	207

SOURCE: BFS. *Price Index Numbers of Commodities and Services Used by Farmers*, de 1913 à 1945. L'indice de 1935–1939 a été ramené à l'échelle de 1945.

[1] Il faut remarquer que l'indice des prix des machines agricoles, qui se fonde sur une enquête de 1938 concernant les frais d'exploitation des agriculteurs, a été dépassé à cause de la rapide évolution technologique observée en agriculture. Par exemple, on accorde aux moissonneuses-lieuses le huitième du coefficient total de l'indice relatif à l'Ouest canadien, ce qui est presque autant que pour les tracteurs. Le coefficient des moissonneuses-batteuses est très faible (2 points sur 78.5); il est seulement un sixième de celui des faucheuses.

De plus, à moins que le gouvernement fédéral n'agisse d'une façon décisive, les perspectives d'avenir laissent voir une aggravation continuelle de ce rapport. Il n'existe que peu d'espoir de voir augmenter d'une façon importante et continue les prix du blé ou, à la vérité, de presque tous les produits agricoles dans un avenir prévisible. D'autre part, les prix des machines agricoles et le coût de production agricole en général ont donné des signes d'augmentation constants. En outre, puisque, chaque année, sauf une, depuis 1948, les prix des machines agricoles ont augmenté plus rapidement que le coût de production agricole en général, il semble certain que cette tendance persistera à l'avenir (voir tableau A-2, appendice A).

Bien entendu, il semble certain que, si le prix des produits agricoles avait progressé au même rythme que celui des autres produits de l'économie canadienne, l'augmentation des frais d'exploitation agricole et plus spécialement des prix des machines agricoles n'aurait pas créé le lourd fardeau que nous devons supporter aujourd'hui. Le problème essentiel, selon nous, vient de ce que l'agriculture est un des derniers bastions où joue encore la concurrence dans une économie qui fait face à un déploiement d'industries monopolisatrices ou qui impose provisoirement les prix; voilà pourquoi l'agriculture n'est pas en bonne position pour négocier. Par exemple, même si, dans la période d'après-guerre, la productivité agricole a été la plus rapide de tous les secteurs de

l'économie canadienne[1], le revenu agricole était inférieur à celui du reste du pays, parce que les agriculteurs ne sont à peu près pas maîtres de fixer le prix de vente de leurs produits. Par conséquent, même si tout rabais du prix de vente des machines agricoles avait d'heureux effets, ces effets ne seraient pas complètement réalisé, à moins que le gouvernement fédéral ne fasse des mises au point fondamentales dans l'organisation du marché et n'adopte une ligne de conduite relative à l'établissement des prix qui permette à l'agriculture d'obtenir une juste part du revenu national. Nous avons recommandé l'adoption de telles lignes de conduite à plusieurs reprises, si bien que nous n'y reviendrons pas en détail à présent, puisque le Comité s'intéresse spécialement à la question du prix des machines agricoles.

Avant de prendre en considération des moyens de diminuer le coût de production des machines agricoles, nous estimons qu'il convient de passer brièvement en revue le mode de mécanisation au Canada et en Saskatchewan et d'indiquer le point critique où en est maintenant cette mécanisation, point que nous croyons avoir atteint dans les provinces des Prairies, surtout en Saskatchewan, à cause du faible revenu agricole.

Modes de mécanisation agricole

L'importance croissante de la mécanisation agricole est indiquée par l'augmentation de l'ensemble des mises de fonds dans la machinerie agricole, par l'augmentation proportionnelle des capitaux destinés aux instruments aratoires qui constituent une part importante de l'ensemble des placements agricoles, par l'augmentation du nombre des instruments aratoires par ferme et par ouvrier agricole et par l'augmentation de la capacité de la production agricole en dépit de la réduction de la main-d'œuvre agricole.

Depuis 1921, les placements en instruments et machines agricoles au Canada ont augmenté plus de trois fois selon la valeur réelle du dollar, et ils sont passés de 10 p. 100 du total des mises de fonds agricoles, en 1921, à 19 p. 100, en 1959. On retrouve la même tendance en Saskatchewan (voir tableau 3).

TABLEAU 3

VALEUR DES INSTRUMENTS ET MACHINES AGRICOLES[1], 1921–1959

	Valeur		Pourcentage de la valeur de l'ensemble des mises de fonds agricoles	
	Canada	Saskatchewan	Canada	Saskatchewan
1921	665	177	10.1	10.7
1931	651	186	12.4	14.6
1941	596	143	14.1	15.9
1951	1,933	526	20.4	26.4
1959	2,189	517	19.3	22.9

SOURCE: 1911–1951—BFS—Recensement du Canada; 1959—BFS—*Bulletin trimestriel de la statistique agricole.*

[1] Pour toutes les années, sauf 1921, la valeur des instruments et machines agricoles comprend la valeur des automobiles.

On sait bien que le nombre des tracteurs agricoles, des moissonneuses-batteuses et des véhicules automobiles a considérablement augmenté depuis 25 ans (voir les tableaux A-3 et A-4, appendice A), alors que le nombre des fermes et des travailleurs agricoles a diminué. Le nombre des machines agricoles (camions, tracteurs et moissonneuses-batteuses) et la valeur totale des instruments aratoires par rapport à la main-d'œuvre agricole sont plus élevés en Saskatchewan que dans toute autre province (voir tableau A-5, appendice A).

[1] La Banque Canadienne de Commerce, 14 août 1959.

De même, le pourcentage des fermes qui fournissent des données au sujet de ces instruments agricoles est plus élevé en Saskatchewan (voir tableau A-6, appendice A). De plus, le rapport entre la valeur des instruments et machines agricoles et la valeur de l'ensemble des mises de fonds agricoles était plus élevé en 1951, pour la Saskatchewan, que pour toute autre province, même si, en 1959, ce rapport a baissé légèrement et se situait au-dessous de celui du Manitoba (voir tableau A-7, appendice A).

Néanmoins, bien qu'il soit permis de dire que, à ce point de vue, l'agriculture de la Saskatchewan est vivement intéressée aux prix des machines agricoles, nous reconnaissons que, ces dernières années, le progrès de la mécanisation agricole a été plus sensible, en particulier dans des provinces comme le Québec et l'Ontario, que dans la Saskatchewan (voir tableau A-8, appendice A). Cela signifie que les agriculteurs de toutes les parties du Canada sont beaucoup plus liés par des intérêts communs qu'autrefois. On le voit bien par la similitude des commentaires que font les groupes de cultivateurs de la Saskatchewan ou des autres provinces des Prairies. Aussi croyons-nous que tout ce que nous dirons trouvera un champ d'application très étendu, même si nous faisons appel à des exemples particuliers à la Saskatchewan. Bien que diverses sortes de machines puissent être utilisées en différents domaines de l'agriculture, nous estimons qu'il y a certains principes applicables au prix de revient qui se retrouvent dans chaque cas.

Répercussion du prix des machines agricoles sur le coût de production agricole

Nous avons déjà signalé un fait plutôt alarmant, savoir que, pendant la période même où l'agriculture devenait le plus en butte aux fluctuations du niveau des prix des machines agricoles, le prix de ces machines a augmenté plus rapidement que tout autre élément du coût de production agricole. L'indice des prix des machines agricoles a plus que doublé depuis la fin de la guerre, augmentant de façon particulièrement rapide de 1947 à 1951 et poursuivant sa marche ascendante de 1952 à 1955, quoique à un rythme de moins de 1 p. 100 par an, mais reprenant un rythme à la hausse plus rapide, en 1956, même s'il était quelque peu inférieur à celui de la période allant de 1947 à 1951 (voir tableau 4).

TABLEAU 4

INDICE DES PRIX DES MACHINES AGRICOLES, OUEST DU CANADA

(1945=100[1])

1945	100.0
1946	103.1
1947	109.7
1948	123.1
1949	137.5
1950	143.8
1951	162.7
1952	170.3
1953	171.6
1954	172.9
1955	173,5
1956	182.2
1957	194.0
1958	204.8
1959	214.4
1960	219.4

Source: Bureau fédéral de la statistique: *Price Index Numbers of Commodities and Services Used by Farmers.*

[1]La base de 1935-1939=100 est ramenée à la base de 1945.

On dira peut-être au Comité que, même si une machine agricole coûte maintenant plus cher qu'auparavant, son rendement est meilleur que dans le cas d'une machine fabriquée il y a quinze ans, ce qui compense beaucoup les prix plus élevés. Certes il y a eu amélioration du rendement, bien que nous doutions que quelqu'un puisse établir nettement le degré de cette amélioration. Cependant, afin de ne pas provoquer de controverse à ce sujet, notre administration de la machinerie agricole a choisi des machines auxquelles on n'a apporté que très peu de modifications (des choses comme les coussinets, par exemple) pendant quelques années et elle a comparé les prix de ces machines (voir tableau 5). Cela confirme le point de vue suivant: le prix des machines agricoles a considérablement augmenté et cette augmentation ne peut s'expliquer par l'amélioration des machines.

TABLEAU 5

AUGMENTATION DES PRIX DES MACHINES AGRICOLES NON MODIFIÉES

(F. à b. fabrique)

Marque et genre de machines	Prix marqué pour l'année indiquée		Augmentation du prix	Augmentation au cours de la même période de l'indice des prix agricoles dans l'Ouest du Canada
			%	%
Cockshutt Andaineuse nº 2 (12 pi.)	Année: 1950; Prix : $545;	1960 $899	65	53
Cockshutt Andaineuse nº 2 (15 pi.)	Année: 1950; Prix : $625;	1960 $999	60	53
Minneapolis-Moline Herse à disques à sens unique (8 pi.)	Année: 1949; Prix : $450;	1960 $725	67	60
Allis-Chalmers Tracteur de modèle WD	Année: 1953; Prix : $2,245;	1959 $2,675	19	25
John Deere Andaineuse (16 pi.)	Année: 1953; Prix : $816;	1960 $1,030	26	28
J. I. Case Rateau andaineur	Année: 1952; Prix : $265;	1960 $363	48	29
John Deere Broyeur à marteaux	Année: 1953; Prix : $263;	1960 $345	31	28
John Deere Cultivateur (porte-outil)	Année: 1953; Prix : $293;	1960 $380	30	28

SOURCE: Prix marqué des sociétés.

La plupart du temps, le prix de ces machines, qui n'ont pas été modifiées, a augmenté beaucoup plus que ne l'indique l'indice des prix des machines agricoles du Bureau fédéral de la statistique au cours de la même période, ce qui permet de croire que l'indice minimise peut-être la véritable augmentation des prix qui a eu lieu. On s'accorde à reconnaître que cet indice date beaucoup, car il se fonde sur les machines argricoles de 1938, et nous sommes heureux d'apprendre qu'un nouvel indice en voie de préparation utilisera des données beaucoup plus récentes. A ce propos, le Bureau fédéral de la statistique devrait songer, selon nous, a reviser tous les dix ans l'indice des prix des machines agricoles.

De même, on a choisi un certain nombre de pièces de rechange dont la conception d'origine n'a pas été modifiée. Nous avons obtenu encore une fois le même résultat: une augmentation sensible des prix qui, dans certains cas, dépassait largement l'augmentation indiquée dans l'indice des prix des machines agricoles au cours de la même période (voir tableau 6).

Nous nous tournerons maintenant vers les conséquences qu'ont eues ces prix élevés des machines agricoles sur le coût de production agricole. Il est difficile de les évaluer avec précision, parce que, depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, les progrès de la mécanisation et la hausse des prix des machines agricoles se sont tous deux fait sentir sur l'augmentation des dépenses au chapitre des machines agricoles. Le triplement du montant de la dépréciation des machines agricoles, en Saskatchewan, qui était de 22 millions de dollars, en 1945, et qui s'est élevé à 67 millions, en 1954, doit certainement être attribué à ces deux facteurs. Au cours de la même période, les frais d'exploitation des machines agricoles ont doublé, passant de 47 millions de dollars à 98 millions. Voilà une autre preuve de l'accroissement de la mécanisation et de l'augmentation plus modeste du prix du carburant. Depuis ce temps, à cause de la diminution des achats de machines agricoles, la valeur des instruments de ferme, en Saskatchewan, a baissé et, de ce fait, les taux de dépréciation des machines ont également été réduits, alors que les frais d'exploitation des machines n'ont cessé de monter (voir tableau A-9, appendice A).

TABLEAU 6

AUGMENTATION DES PRIX DES PIÈCES DE RECHANGE DES MACHINES AGRICOLES NON MODIFIÉES

(F. à b. fabrique)

Marque et genre de machines	Numéro de la pièce	Prix marqué selon les années indiquées	Augmentation des prix	Augmentation de l'indice des prix des machines agricoles dans l'Ouest du Canada au cours de la même période
			%	%
	Barbottin 2200k	Année: 1952; 1960 Prix : $4.38; $7.69	75	29
Minneapolis-Moline Moissonneuse-batteuse G-4..	Roulement 19A359A	Année: 1952; 1960 Prix : $15.25; $24.78	62	29
	Doigt 3437 HC	Année: 1952; 1960 Prix : $1.20; $1.85	54	29
John Deere Moissonneuse-batteuse-ramasseuse.....	Barbottin PK302H	Année: 1950; 1960 Prix : $1.09; $1.34	23	53
John Deere Faucheuse mécanique.....	Tête de lame A2952H	Année: 1950; 1960 Prix : $4.10; $7.85	91	53
John Deere Andaineuse (16 pieds).....	Couteau (section) AP 1661M	Année: 1950; 1960 Prix : $14.95; $36.52	144	53

SOURCE: Prix marqué des sociétés.

Cela a considérablement augmenté la proportion de l'ensemble des frais agricoles occasionnés par l'achat de machines agricoles. Alors qu'elle était un peu inférieure à 45 p. 100, de 1945 à 1949, elle est montée au-delà de 55 p. 100, de 1955 à 1959 (voir tableau 7). Mais ce qui est encore plus significatif, c'est l'augmentation rapide du pourcentage du revenu agricole en espèces nécessaire au paiement des comptes de machines agricoles, qui est passée de moins du cinquième, au cours de la période qui a suivi immédiatement la guerre, à presque le tiers, durant la récente période (voir tableau 7). D'autre part, les autres frais agricoles ont absorbé à peu près la même proportion du revenu agricole en espèces au cours de cette période, si bien que les frais globaux d'exploitation et de dépréciation agricoles ont pris une part de plus en plus grande du revenu brut en espèces.

Parmi les divers éléments qui constituent le coût de production agricole en Saskatchewan, les frais relatifs à la culture du sol et aux bâtiments n'ont que modérément augmenté, alors que le coût de la main-d'œuvre est resté relativement stable de 1945 à 1959 (voir tableau A-10, appendice A).

TABLEAU 7

COÛT D'EXPLOITATION AGRICOLE, FRAIS DE DÉPRÉCIATION ET REVENU AGRICOLE EN ESPÈCES, EN SASKATCHEWAN, PAR PÉRIODES DE CINQ ANS (1945 À 1959)

(En milliers de dollars)

	Moyenne 1945–1949	Moyenne 1950–1954	Moyenne 1955–1959
Coût total de l'exploitation agricole et de la dépréciation.	201,715	291,297	310,993
Frais de fonctionnement et dépréciation de la machinerie agricole	89,891	151,555	172,436
Proportion que représentent ces dépenses dans l'ensemble des frais d'exploitation et de dépréciation	44.6	52.0	55.4
Revenu agricole en espèces provenant des produits agricoles	464,581	596,135	538,831
Proportion du revenu agricole en espèces que représentent les frais de fonctionnement de la machinerie agricole et la dépréciation	19.3	25.4	32.0
Proportion du revenu agricole en espèces que représentent l'ensemble des frais d'exploitation agricole et de dépréciation	43.4	48.9	57.7

SOURCE: Voir tableau A-9, appendice A.

La part importante des frais de machines agricoles est également mise en évidence dans le *Saskatchewan Farm Business Summary*[1] de 1959, qui fait une analyse détaillée des dépenses et des revenus de quelque 455 cultivateurs de la Saskatchewan réunis en 42 associations d'administration agricole. On y voit que le coût des machines agricoles, en 1959, équivaut à 33 p. 100 des recettes en espèces d'exploitation, en comparaison d'un revenu estimatif de 32 p. 100 des recettes agricoles en espèces pour la même année, selon le Bureau fédéral de la statistique (voir tableau A-9, appendice A). Il faut remarquer que le *Farm Business Summary* prévoyait un rendement de 5 p. 100 sur les mises de fonds au titre de la machinerie agricole, alors qu'il n'en était rien dans l'estimé du BFS. De plus, un profit de 5 p. 100 réalisé sur d'autres place-

[1] Partie 2 du rapport-annexe n° 2 publié par le service de l'économie agricole, division des représentants agricoles, ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan.

ments agricoles était compris dans les frais globaux d'exploitation agricole, de même qu'un montant pour la main-d'œuvre agricole et pour les membres de la famille qui ne sont pas payés.

Cette étude indique que la proportion du coût de la machinerie agricole par rapport au prix de revient total tend à augmenter lorsque l'étendue des fermes s'accroît jusqu'à 1,120 acres et demeure stable après cela (voir tableau 8). Exprimé en chiffres réels, le coût de la machinerie agricole par acre cultivée a manifesté une diminution constante à mesure que l'étendue des fermes augmentait.

TABLEAU 8

PROPORTION DU COÛT DES MACHINES AGRICOLES PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DES FRAIS D'EXPLOITATION AGRICOLE, SELON L'ÉTENDUE DES FERMES, EN SASKATCHEWAN

	Étendue des fermes (acres)					
	480 ou moins	481 à 800	801 à 1120	1121 à 1440	Plus de 1440	Total
Nombres de fermes	114	167	111	45	18	455
Objet des dépenses: (par acre cultivée)						
Automobile	1.14	.82	.69	.57	.47	.74
Camion	.85	.86	.84	.90	.77	.85
Tracteur	1.80	1.51	1.35	1.13	1.12	1.40
Moissoneuse-batteuse	.69	.72	.66	.63	.51	.66
Autre machinerie	0.73	1.46	1.29	1.27	1.05	1.37
Total de la machinerie	6.21	5.37	4.83	4.50	3.92	5.02
Coût total d'exploitation	24.15	18.87	16.66	15.41	13.48	17.76
Proportion du coût total de la machinerie par rapport à l'ensemble du coût d'exploitation	25.7	28.5	29.0	29.2	29.1	28.3

SOURCE: Rapport supplémentaire nº 2, Partie 2, tableaux V, VI et VII de *Saskatchewan Farm Business Summary* (1959).

Nous faisons peut-être ressortir davantage ce qu'entraîne l'augmentation des prix des machines agricoles en comparant les ventes de machines et d'outillage agricoles neufs avec la part du revenu agricole en espèces qui, estime-t-on, peut être «disponible» pour l'achat de machines agricoles. On suppose que le revenu agricole en espèces qui peut être «disponible» pour ces achats est celui qui provient des produits de la ferme après déduction des frais d'exploitation de la ferme[1].

Le prix de vente des machines agricoles, calculé à la fois selon la valeur courante du dollar et selon sa valeur constante (1945), a augmenté chaque année, sauf une fois, de 1945 à 1953. La baisse rapide du revenu agricole en espèces considéré «disponible» au cours de 1954 et la continuation de cette tendance, en 1955, a provoqué une baisse également rapide des achats de machines agricoles au cours de ces années; mais les ventes calculées en dollars courants ont continué à absorber un pourcentage presque aussi élevé du revenu agricole en espèces que pendant la période antérieure (voir tableau 9). De plus, en

[1] Le coût de la vie des familles agricoles devrait aussi être déduit, mais il y a de très grandes difficultés à l'évaluer. De plus, en le faisant, il faudrait jusqu'à un certain point tenir compte de revenus non agricoles, comme les allocations familiales, par exemple. Les paiements supplémentairs, comme ceux de l'Administration de l'assistance à l'agriculture des Prairies, n'ont pas été compris, non plus, dans le revenu agricole en espèces «disponible» pour les achats de machines agricoles, puisqu'on essaie de rattacher ces achats au revenu qui découle directement de l'agriculture. En tous cas, l'inclusion des paiements de l'Administration de l'assistance à l'agriculture des Prairies ne modifierait guère les résultats.

1959, la part du revenu agricole en espèces considérée «disponible» et affectée aux machines agricoles est remontée aux niveaux antérieurs à 1954; mais cela n'a pas suffi, comme on le montrera dans la section suivante, à enrayer une baisse constante de la valeur des stocks d'instruments aratoires. La principale cause en est la suivante: exprimées en dollars constants (1945), les ventes au détail d'instruments et de matériels agricoles se sont toujours maintenues, depuis 1954, aux niveaux de la fin de la guerre.

L'état des mises de fonds dans les instruments agricoles

La situation relative à l'outillage est d'une importance primordiale pour la bonne marche de l'agriculture. Comme nous l'avons déjà laissé entendre, ce point est beaucoup plus important que jamais auparavant, vu l'accroissement de la mécanisation. C'est pourquoi il est tout particulièrement alarmant de voir que, depuis 1954, la situation relative aux instruments et matériels agricoles, dans l'Ouest canadien, s'est considérablement détériorée par suite de la baisse rapide du revenu agricole et de la hausse du prix de revient agricole (voir tableau 10). Cela explique la baisse rapide des achats d'instruments aratoires, vu que les cultivateurs ont dû retarder le remplacement de leurs machines. Ils ont dû affecter aux frais d'exploitation ou au soutien de la famille le revenu qui aurait dû être affecté au compte de capital.

Durant à peine cinq ans, de 1954 à 1959, la valeur estimée de l'ensemble des instruments aratoires a diminué de 166 millions de dollars, dans les provinces des Prairies, et de 93 millions, en Saskatchewan seulement. Autrement dit, les agriculteurs de la Saskatchewan on dû utiliser presque 100 millions de leur capital pour satisfaire aux dépenses courantes. De plus, cela ne tient pas compte du niveau auquel les mises de fonds dans les instruments et matériels agricoles auraient pu s'élever en l'absence de conditions économiques adverses et rien n'est prévu pour l'augmentation constante du prix des machines agricoles. En conséquence, s'il était possible d'évaluer en dollars la régression de la mécanisation agricole dans les provinces de l'Ouest qu'a causée l'étau coût-prix, elle serait beaucoup plus grande que ne l'indiquent les montants qu'on vient de mentionner.

Les études que nous avons entreprises sur la moyenne d'âge des tracteurs et des moissonneuses-batteuses des fermes de la Saskatchewan et des provinces des Prairies en général soulignent et prouvent bien qu'il y a baisse de valeur des instruments et matériels agricoles dans les provinces des Prairies. Tracteurs et moissonneuses-batteuses constituent les deux éléments les plus importants dans la vente des machines agricoles.

Ces études indiquent une augmentation sensible de la moyenne d'âge des tracteurs et des moissonneuses-batteuses depuis quatre ans. On estime que l'âge moyen des tracteurs dans les provinces des Prairies est passé de 6.3 ans, en 1956, à 8.5 ans, en 1960 (voir appendice C). Quant aux tracteurs, en Saskatchewan, on estime que l'âge moyen est passé de 7.5 ans à 9.5 ans (voir appendice B). Au 1er juin 1960, on calculait que plus du tiers des tracteurs des provinces des Prairies avaient au moins onze ans, tandis qu'en Saskatchewan, 45 p. 100 des tracteurs avaient au moins onze ons, croyait-on, et moins de 20 p. 100 avaient cinq ans ou moins. Quand on sait que la durée moyenne d'un tracteur est 14 ans[1], il est évident qu'un grand nombre de tracteurs devraient être remplacés très bientôt. Quant aux tracteurs, en Saskatchewan, on estime que l'âge moyen est passé de 7.5 ans à 9.5 ans (voir appendice B). Au 1er juin 1960, on calculait que plus du tiers des tracteurs des provinces des Prairies avaient au moins onze ans, tandis qu'en Saskatchewan, 45 p. 100 des tracteurs avaient au moins onze ans, croyait-on, et moins de 20 p. 100 avaient cinq ans ou moins. Quand on sait que la durée moyenne d'un tracteur est 14 ans[1], il est évident qu'un grand nombre de tracteurs devraient être remplacés très bientôt

[1] M. K. Scott, *Énergie agricole et coût de la machinerie* en Alberta, 1950, Division de l'économique, ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa, 1952.

TABLEAU 9

VENTES DE MACHINES AGRICOLES NEUVES PAR RAPPORT AU REVENU EN ESPÈCES OBTENU DES PRODUITS DE LA FERME, EN SASKATCHEWAN
(1945–1959)

	Revenu en espèces des produits agricoles, à l'exclusion des dépenses d'exploitation	Ventes d'outillage et matériels agricoles neufs (non comprises les pièces de rechange)[1] (Valeur au détail)		Ventes de machines et matériels agricoles considérées en pourcentage du revenu en espèces des produits agricoles à l'exclusion des dépenses d'exploitation
		Dollars courants	Dollars[2] constants (1945)	
	(En milliers de dollars)			
1945	266,740	22,018	22,018	8.3
1946	239,023	24,766	24,021	10.4
1947	266,342	40,711	35,111	15.3
1948	353,161	56,715	46,072	16.1
1949	374,522	72,718	52,886	19.4
1950	208,814	76,377	53,113	36.6
1951	414,702	74,571	45,833	18.0
1952	467,616	92,512	54,323	19.8
1953	512,647	97,968	57,224	19.1
1954	262,527	45,576	26,360	17.4
1955	197,769	39,555	22,798	20.0
1956	353,157	49,694	27,274	14.1
1957	301,617	39,191	20,202	13.0
1958	332,015	45,006	21,976	13.6
1959	308,641	61,611	28,736	20.0

SOURCES: Bureau fédéral de la statistique: *Handbook of Agricultural Statistics, Part II, Farm Income*, 1926–1957; *Farm Net Income*, 1958 et 1959, et *Farm Implement and Equipment Sales.*

[1] Prix de gros, outre la marge de bénéfice d'environ 22 p. 100.

[2] Déflation effectuée par l'indice des prix des machines agricoles du Bureau fédéral de la statistique, pour l'Ouest du Canada.

TABLEAU 10

VALEUR DE L'OUTILLAGE ET DES MATÉRIELS AGRICOLES[1]

(Au 1er juin de chaque année)

Année	Provinces des Prairies	Saskatchewan
	(En milliers de dollars)	
1954	1,314,626	609,934
1959	1,148,281	516,903
Baisse de 1954 à 1959	166,345	93,031

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: *Bulletin trimestriel de la statistique agricole*, janvier-mars 1959 et avril-juin 1960.

[1] Comprend les camions et automobiles de la ferme.

Le cas des moissonneuses-batteuses est tout aussi troublant. De 1956 à 1960, la moyenne d'âge des moissonneuses-batteuses, dans les provinces des Prairies, est passée de 6.4 ans à 9.0, tandis que, dans la Saskatchewan, elle passait de 7.9 ans à 9.7 (voir les appendices D et E). En effet, cette étude montre que l'âge moyen des moissonneuses-batteuses, en Saskatchewan, sera de 10.1 ans au 1er juin 1961, alors que, pour l'ensemble des provinces des Prairies, cette moyenne s'établira à 9.5 ans. De même, au 1er juin 1961, 41 p. 100 des moissonneuses-batteuses des provinces des Prairies auront au moins 11 ans, alors qu'en Saskatchewan, 45 p. 100 des moissonneuses-batteuses auront au moins 11 ans. Il faut rapprocher ces chiffres de la durée moyenne de 10 ou 11 ans pour les moissonneuses-batteuses[2], estime-t-on. Environ 18 p. 100 seulement des moissonneuses-batteuses des provinces des Prairies et 15 p. 100 des moissonneuses-batteuses de la Saskatchewan seront en service depuis 5 ans ou moins.

Nous pouvons confirmer ces conclusions en comparant la moyenne annuelle des ventes de tracteurs et de moissonneuses-batteuses depuis quatre ans avec le nombre des tracteurs et moissonneuses-batteuses en usage dans les fermes, en 1956. Si les ventes annuelles devaient demeurer à ce niveau à l'avenir, il faudrait 27 ans avant que soient remplacés les tracteurs en usage en Saskatchewan, en 1956, et 30 ans, pour les moissonneuses-batteuses (voir tableau 11). Les chiffres comparatifs pour les provinces des Prairies seraient de 26 ans, pour les tracteurs, et de 24 ans, pour les moissonneuses-batteuses. Quand on les compare à la durée moyenne estimative de ces machines, on voit que les ventes sont très au-dessous des niveaux de remplacement.

TABLEAU 11

NOMBRE DE TRACTEURS ET DE MOISSONNEUSES-BATTEUSES ET RYTHME DU REMPLACEMENT

	Nombre dans les fermes	Moyenne des ventes annuelles depuis 1956[1]	Durée estimative de remplacement
	(Au 1er juin 1956)		(Années)
Provinces des Prairies—			
Tracteurs	274,809	10,679	26
Moissonneuses-batteuses	116,817	4,776	24
Saskatchewan—			
Tracteurs	121,388	4,484	27
Moissonneuses-batteuses	61,861	2,089	30

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: Recensement du Canada et *Farm Implement and Equipment Sales.*

[1] Ventes annuelles calculées d'après l'année de recensement, 1er juin-31 mai.

De toute évidence, à moins que les ventes de machines agricoles ne s'élèvent bien au-dessus des niveaux actuels, l'outillage des agriculteurs continuera de perdre de la valeur. Il faudra prochainement que les ventes compensent la baisse des mises de fonds observée depuis quelques années. La tendance dans le domaine des prix des machines agricoles laisse voir que plus cela tardera, plus le coût de remplacement sera élevé pour l'agriculture canadienne. Actuellement, la conjoncture économique confère à la question des prix de la machinerie agricole un caractère d'urgence non seulement pour l'agriculture, mais aussi pour l'économie canadienne dans son ensemble.

Possibilité de diminuer le coût des machines agricoles

Nous croyons qu'il y a cinq secteurs principaux où la baisse du coût de production des machines agricoles pourrait s'effectuer: dans les secteurs de la fabrication, du transport, de la distribution, des frais de crédit et, lorsque l'agriculteur est en possession de la machine, dans le niveau d'efficacité avec laquelle la machine est utilisée, son rendement et sa durée. Nous n'avons pas essayé d'analyser les éléments qui influent sur le coût des matières premières servant à la fabrication, puisque cela nécessitait une analyse de toute l'économie. Il faut également savoir qu'il n'a pas été possible de faire une étude aussi complète et détaillée que nous l'aurions voulu; c'est ainsi qu'il a fallu traiter certains problèmes importants d'une manière incomplète ou ne pas les aborder du tout.

Section II

PRIX DE REVIENT DES MACHINES AGRICOLES

Le gouvernement de la Saskatchewan n'a pas pu obtenir tous les renseignements nécessaires pour savoir si le prix de revient justifie les prix des machines agricoles à la fabrique, vu que presque toute l'industrie canadienne des machines agricoles est établie en Ontario. Les problèmes que cela pose sont bien connus du comité spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan, institué en 1952 pour étudier les prix des machines agricoles. Ce comité a essayé d'obtenir des fabricants d'instruments agricoles une ventilation du prix de revient nécessaire à une étude complète du coût de fabrication; mais les sociétés en cause ont refusé de donner les renseignements requis. De plus, puisqu'elles ne relevaient pas de la compétence de la Saskatchewan, le comité législatif ne pouvait pas exiger la comparution de témoins représentant ces sociétés; c'est pourquoi le comité a été incapable de compléter cette partie de l'étude qu'il avait entreprise. Aussi ne saurions-nous trop conseiller à votre Comité de recourir aux pouvoirs plus étendus qu'il possède pour contraindre les fabricants de machines agricoles à divulguer ces données relatives au prix de revient.

Même si ces renseignements concernant le coût de fabrication actuel nous manquent, nous voudrions formuler certaines remarques et recommandations fondées sur les témoignages recueillis et sur des conclusions d'autres comités législatifs du Canada et des États-Unis, ainsi que sur des études et observations de l'Administration de la machinerie agricole de la Saskatchewan. De plus, nous nous reporterons à une analyse que nous avons faite de l'état financier annuel de deux fabricants de machines agricoles qui met à jour une étude entreprise avec la permission du comité spécial d'enquête sur les instruments aratoires de l'assemblée législative de la Saskatchewan, en 1952.

Caractère de l'industrie de fabrication des machines agricoles

Tout le monde sait que l'industrie des machines agricoles est dominée par quelques sociétés, ce qui donne aux fabricants d'instruments aratoires d'excellentes occasions de demander des prix déraisonnablement élevés. Toutes les études relatives à cette industrie ont confirmé ce point de vue. Par exemple, le Comité de la Chambre des communes qui, en 1937, a enquêté sur les prix des instruments aratoires a présenté dans son rapport la conclusion suivante:

> Tout comme dans bien d'autres industries, l'absence ici de concurrence de prix constitue l'un des véritables problèmes de notre vie économique. Du point de vue des hommes d'affaires, la concurrence en matière de prix n'était guère satisfaisante, et le désir d'y échapper a contribué puissamment à l'organisation de grandes corporations par le fusionnement de compagnies moins importantes qui existaient déjà. Mais du point de

vue du consommateur, il en est évidemment résulté des prix plus élevés et moins souples pour les marchandises[1].

Le Comité a constaté que:

> Les quatre grosses compagnies sur lesquelles le Comité s'est arrêté ont donc comblé ensemble environ les trois quarts des besoins des cultivateurs en matière d'instruments aratoires et de machines et de leurs pièces dans les dix années expirées en 1935[2].

On a constaté qu'à elle seule l'*International Harvester Company* avait obtenu le tiers de toutes les ventes.

Les conclusions des comités américains sont également pertinentes, puisque l'agriculture canadienne compte beaucoup sur les sources d'approvisionnement américaines pour plusieurs machines agricoles. Le Comité d'enquête sur les petites entreprises de la Chambre des représentants des États-Unis a constaté, dans son étude intitulée *United States versus Economic Concentration and Monopoly*, que: «La concentration de l'industrie des machines agricoles est certaine, comme en font foi les enquêtes répétées de la commission fédérale du commerce[3]. Ce comité a fait voir que les quatre grandes sociétés ont expédié 84 p. 100 de tous les tracteurs au cours du premier trimestre de 1945 et que les huit grandes entreprises ont fabriqué 97 p. 100 des tracteurs. La concentration était relativement moins forte dans le cas des autres instruments aratoires, les quatre grandes sociétés fournissant 40 p. 100 de toutes les expéditions de machinerie agricole au cours du premier trimestre de 1945, selon le rapport du comité.

Le rapport de la commission fédérale américaine du commerce sur la fabrication et la distribution des instruments aratoires a traité assez abondamment la question de la concentration industrielle. Ce rapport indique que:

> Chacune des grandes sociétés de machines agricoles qui ont un assortiment complet est le résultat conjoint d'acquisitions et de fusions et de l'invention de nouveaux dispositifs dans la production des diverses sociétés.

Et l'on ajoute:

> ...à mesure que les grandes entreprises ont acquis leur importance actuelle, le nombre des petites fabriques dont l'assortiment est incomplet a diminué constamment[4].

Le rapport a rappelé deux phases distinctes de fusion:

> La première phase s'est produite tout de suite après 1900 et était caractérisée par une coalition monopolisatrice sous la seule domination juridique des principales entreprises qui fabriquaient auparavant certains instruments... Ce genre de coalition a effectivement éliminé la concurrence entre les sociétés ainsi fusionnées et leur a conféré une place si importante qu'aucune société indépendante n'a pu résister financièrement à la concurrence effrénée que lui faisait la coalition[5].

Puis, selon la Commission fédérale du commerce des États-Unis, la seconde phase a consisté en l'accroissement des divers instruments aratoires fabriqués par ces grandes coalitions qui exigeaient ensuite que leurs concessionnaires ne vendent pas de machines provenant de leurs concurrents.

---

[1] Procès-verbaux et témoignages du Comité spécial de la Chambre des Communes chargé d'enquêter sur les prix des instruments aratoires, 1937, p. 1306.

[2] Ib., p. 1261.

[3] *United States versus Economic Concentration and Monopoly*, rapport du Comité d'enquête sur les petites entreprises de la Chambre des représentants des États-Unis, 1946, p. 116.

[4] Rapport de la commission fédérale américaine du commerce sur la fabrication et la distribution des instruments aratoires, 1948, p. 2.

[5] Ib., p. 33.

Le rapport mentionnait ce qui suit:

> A cause de cela, par contre, même les plus solides sociétés dont l'assortiment est restreint et qui restent en affaires, se trouvent difficilement des concessionnaires compétents. N'ayant pas assez de produits pour pouvoir s'engager dans la distribution à grande échelle, bon nombre de sociétés dont l'assortiment est restreint et qui ont une enviable réputation ont vendu leurs usines et leur commerce aux grandes entreprises ou ont abandonné les affaires en faisant faillite ou en se lançant dans la fabrication d'autres produits[1].

Tout indique que l'industrie des machines agricoles n'est pas moins monopolisée maintenant qu'elle ne l'était durant la période qui a suivi immédiatement la guerre. En effet, le fusionnement en 1951 de deux sociétés américaines d'importance secondaire qui s'occupent de fabrication de machines agricoles laisse croire que le processus de fusion et de monopolisation n'est pas du tout terminé. L'industrie canadienne des machines agricoles est encore plus centralisée comme cela est caractéristique de presque toutes les industries manufacturières canadiennes lorsqu'on les compare à leurs analogues des États-Unis. Par exemple, en 1958, 84 p. 100 des produits fabriqués au Canada (il s'agit ici d'un pourcentage qui tient compte de la valeur des produits) ont été fabriqués par cinq entreprises[2].

L'agriculture est une des quelques rares industries de production du Canada qui ne soit pas en mesure de négocier efficacement l'obtention des biens de production dont elle a besoin. La plupart des autres industries de production sont elles-mêmes dominées par quelques entreprises et peuvent ainsi négacier à quelque fin que ce soit des réductions de prix des biens-capitaux qui leur sont nécessaires[3]. Presque seule parmi toutes les autres industries de production, l'agriculture nécessite des mesures spéciales qui l'empêchent d'être exploitée par les puissants hommes d'affaires avec lesquels elle doit traiter. Nous allons suggérer un certain nombre de moyens qui devraient être adoptés pour qu'elle parvienne à ce résultat.

Avant tout, nous ne recommanderions pas la division des grandes sociétés de machines agricoles en petites unités. Tout indique—et cela est confirmé par le rapport de la commission fédérale américaine du commerce publié en 1948 au sujet des instruments aratoires—que les fusions industrielles amènent d'importantes économies de production et éliminent les pertes considérables qu'entraîne la concurrence commerciale. Notre but n'est pas de détruire les mesures prises en vue de diminuer les frais de production, mais bien de donner à l'agriculture l'assurance qu'elle ne sera pas exploitée par suite d'une plus forte position pour négocier de la part d'une industrie dont elle dépend dans une si grande mesure et qu'elle pourra obtenir une plus grande part des bénéfices des fabriques de machines agricoles.

Niveau des bénéfices de l'industrie

Il a été amplement démontré que les sociétés de machines agricoles ont déjà profité de l'avantage où elles se trouvaient pour soutirer de fortes sommes à l'occasion. Ce point de vue a été appuyé en 1937 par le comité spécial de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur le prix des machines agricoles, qui déclara dans une de ses conclusions que, pendant le quart de siècle précédent, le prix des machines agricoles avait été fixé à un niveau élevé qu'on ne saurait justifier.

---

[1] Ib., p. 34.

[2] Source: BFS: The *Agricultural Implmeents Industry, 1958*. Les détails concernant la valeur des expéditions de la fabrique sont fournies par les établissements, non par les sociétés. Tout porte à croire que les cinq établissements en cause appartiennent à trois ou quatre sociétés.

[3] J. K. Galbraith, *American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, Houghton Miffin Publishing Co., 1952.

De même le comité spécial de la législature de Saskatchewan chargé d'enquêter sur les instruments aratoires a constaté que:

> La preuve soumise au comité montre que les sociétés manufacturières ont réalisé de très grands profits depuis quelques années, surtout depuis la disparition de la régie des prix en 1947[1].

Afin de faire voir que les fabriques de machines agricoles sont en mesure de réaliser des bénéfices, nous donnons comme exemple l'état des bénéfices et dividendes de deux sociétés qui représentent une partie importante de la production et des ventes d'instruments aratoires au Canada, la *Cockshutt Farm Implement Company* et la *Massey-Ferguson Company*. Cet exemple est fondé sur le rapport financier de ces entreprises, qui constitue l'appendice F.

Ces rapports montrent que, depuis 1946, on peut considérer qu'il y a eu deux périodes distinctes, si l'on considère les bénéfices, et qu'il y a des différences appréciables dans le taux des bénéfices entre la *Cockshutt Farm Equipment Limited* et sa rivale, qui est beaucoup plus importante, la *Massey-Ferguson Limited*. (Une analyse du bénfice brut d'exploitation de l'industrie canadienne des instruments aratoires apparaît aussi au tableau F-7, appendice F).

Après 1947, alors que la régie des prix a été supprimée jusqu'à 1952, les bénéfices de ces sociétés ont été pour le moins remarquables. Le revenu, avant paiement des impôts, réalisé sur l'ensemble des mises de fonds, a atteint le sommet de 38.3 p. 100, en 1950, pour la *Massey-Ferguson*, et de 34.5 p. 100, en 1949, pour la *Cockshutt Farm*. Le revenu des actionnaires de la *Massey-Ferguson Limited* a atteint, en 1949, le niveau sensationnel de 56.9 p. 100, avant déduction des impôts, et de 33.1 p. 100, après cette déduction. La même année, le revenu des actionnaires de la *Cockshutt Farm* a atteint le sommet de 43.8 p. 100, avant déduction des impôts, et 19.4 p. 100, après déduction. Bien que l'année 1953 ait marqué un point d'arrêt, le revenu moyen provenant de l'ensemble des mises de fonds, avant déduction des impôts, pour la période allant de 1947 à 1953, était de 26.9 p. 100, pour la *Massey-Ferguson*, et de 21.9 p. 100 pour la *Cockshutt Farm*, tandis que, pour la même période, le revenu moyen provenant des placements des actionnaires était de 38.1 p. 100, avant déduction des impôts, et de 20.5 p. 100, après déduction, pour la *Massey-Ferguson*, et de 26.7 p. 100, avant déduction des impôts, et de 12.8 p. 100 après déduction pour la *Cockshutt Farm Equipment*.

Cependant, tout de suite après cette période, la *Cockshutt* a subi pendant deux ans des pertes et pendant cinq ans le revenu des mises de fonds, avant déduction des impôts, est demeuré au-dessous de 5 p. 100. La grande puissance de la *Massey-Ferguson*, attribuable à son activité très diverse, ressort de ce qui suit: bien que les bénéfices de cette société aient beaucoup diminué, ils ne sont pas tombés au-dessous du niveau de 5 p. 100 des mises de fonds, avant la déduction des impôts, et, sauf pour deux années, les bénéfices se sont toujours maintenus au-dessus de ce niveau. La *Massey-Feguson* a réalisé un taux moyen de revenu le 9.4 p. 100 avant déduction des impôts et un excellent taux de 72 p. 100 après déduction. La *Cockshutt Farm Equipment* a réalisé un taux de revenu beaucoup moins élevé pour la période allant de 1954 à 1960, en moyenne 1.9 p. 100 de l'ensemble des mises de fonds avant le paiement des impôts, et, pour ce qui est des placements des actionnaires, le taux a été de 1.0 p. 100, avant déduction des impôts, et de 0.8 après déduction.

Néanmoins, pour toute la période de 1947 à 1960, la *Cockshutt Farm Equipment* a touché un revenu de 10.2 p. 100 sur l'ensemble des mises de fonds, avant déduction des impôts, et de 12.3 p. 100 sur les placements des

[1] Rapport du Comité spécial d'enquête sur les instruments aratoires de l'assemblée législative de la Saskatchewan, 1952, p. 35.

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 unité[1].

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 remarque[2] 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.

Augmentation des modèles de machines agricoles

Selon nous, un autre facteur contribue à augmenter le coût de production. C'est l'accroissement du nombre des modèles d'une machine en particulier fabriquée par une société d'instruments aratoires; il y a aussi la tendance à changer fréquemment les modèles. Comme nous l'indiquerons plus loin, cela complique la distribution et le bon approvisionnement des pièces de remplacement.

Les figures 1 et 2 montrent le nombre moyen d'années pendant lesquelles trois grandes fabriques de machines agricoles ont maintenu en production certains tracteurs et moissonneuses-batteuses au cours de la période allant de 1948 à 1959. On y voit que les changements de modèles se sont sensiblement accrus.

Dans le cas des tracteurs, par exemple, il est manifeste qu'il y a dix ans on fabriquait le même modèle pendant dix ans environ, alors qu'aujourd'hui la production moyenne de chaque modèle est assurée pendant deux ou trois ans.

Même s'il n'y a pas de données relatives aux petites machines, il est évident qu'une tendance semblable se fait sentir pour ce qui est de leur fabrication. Dans le cas des faucheuses, par exemple, nous avons constaté que plusieurs sociétés mettent actuellement en vente des faucheuses portées, tirées ou semi-portées, ayant une tête de coupe à bielle ou équilibrée. On peut aussi obtenir sous forme différente les couteaux et les doigts et des barres de coupe de diverses longueurs. Les rateaux sont fabriqués à peu près selon le même principe. En ce qui concerne les cultivateurs (ou extirpateurs), on nous en offre qui sont portés ou tirés dans une gamme de modèles qui comprend les machines munies de dents à ressort, de dents rigides ou de dents renforcées.

D'après ces observations, il est juste d econclure que la tendance qui consiste à changer plus souvent de modèles, de même que le nombre des modèles, est un fait très répandu dans l'industrie et s'applique à toute la gamme des machines agricoles.

Nous admettons que certains changements de modèles constituent un progrès d'ordre technique; mais dans de nombreux cas, cela ne répond qu'au désir de mettre un stimulant pour la vente dans la conception de la machine. On tend de plus en plus, surtout dans la fabrication des tracteurs et des moissonneuses-batteuses, à modifier les dessins chaque année à seule fin de mettre en valeur l'aspect extérieur. Selon nous, la courbe des tôles, le dessin éblouissant des capots de radiateur, etc., n'ont pour objet que d'accroître l'attrait auprès de l'acheteur de machines agricoles. De telles particularités de construction n'ajoutent rien au rendement des machines; dans certains cas, elles augmentent d'une façon importante les frais de production. De plus, cela fait partie d'une campagne lancée par les industriels pour soumettre le domaine de la machinerie agricole au même régime de «vieillissement organisé» qui est si bien connu dans l'industrie de l'automobile et des autres produits offerts aux consommateurs.

Voilà un élément de ce qui nous semble être une tendance malheureuse des industriels à mettre l'accent de plus en plus sur les techniques de ventes. En effet, le dernier rapport annuel d'une des sociétés de machines agricoles confirme ce point de vue en montrant que:

> La société continue d'étudier et de fonder ses prévisions à long terme sur l'importance croissante et relative que revêtent les méthodes de vente des machines agricoles. Bien qu'on ne songe pas à diminuer les efforts en vue d'offrir de nouveaux produits et d'améliorer les produits actuels, on reconnaît que, d'année en année, faire accepter aux clients les progrès réels de la conception des machines dépend de plus en plus du talent avec lequel ces progrès sont mis en évidence.

> Ainsi s'applique-t-on davantage à trouver des moyens pour améliorer les méthodes de vente de la société et l'on s'attend que cela devienne l'élément essentiel à considérer dans les changements qu'il faudra peut-être apporter à l'organisation des cadres de l'entreprise[1].

Uniformisation des machines agricoles et des pièces de rechange

En Saskatchewan, il y a présentement neuf grands manufacturiers de machines agricoles qui mettent sur le marché une gamme complète d'instruments; mais trois d'entre eux réalisent nettement la plus grande partie des ventes. Selon nous, ce que coûte le maintien du personnel de neuf sièges sociaux, de neuf services de recherches, de neuf chaînes de montage qui produisent neuf groupes de machines destinées à effectuer le même travail, de neuf campagnes de vente et de publicité et enfin de neuf réseaux de concessionnaires, est beaucoup trop élevé pour une agriculture prise dans l'étau coûts-prix. A notre avis, voilà un problème général dans l'industrie, sauf peut-être pour certaines machines d'usage spécial dont les ventes sont restreintes.

Comme nous l'avons fait remarquer, l'industrie elle-même a fusionné certaines fabriques et, de la sorte, pratiqué une certaine uniformisation, bien que cette concentration de propriété privée comporte tous les risques d'une puissance monopolisatrice sans frein. Évidemment, toute mesure subséquente réclame à un haut degré la propriété et la régie de l'État, afin de réaliser à la fois une fabrication moins coûteuse et une protection suffisante des intérêts des acheteurs qui sont les agriculteurs.

Le comité spécial de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur les prix des machines agricoles a recommandé, en 1937, que:

> ...Les compagnies devraient encourager l'uniformisation plus poussée des pièces détachées des instruments semblables fabriquées par des sociétés différentes et devraient encourager de plus l'uniformisation des instruments eux-mêmes.

Nous avons la preuve que certains fabricants au moins ont adopté au cours des années l'uniformisation des pièces d'outillage; mais cette excellente initiative n'a pas donné tous les résultats auxquels on aurait pu s'attendre par suite de l'absence de renvois dans les livres et manuels de pièces. En tous cas, on n'a pas fait grand-chose en ce sens.

On ne doute pas que les fabricants n'entreprendront pas entre eux et de leur propre initiative une uniformisation importante, puisqu'ils ont créé à dessein des différences de conception qui permettront le recours aux meilleures techniques dans leurs campagnes de publicité et de vente.

Cependant, même dans la gamme des produits d'un même fabricant, il est possible d'uniformiser les pièces constituantes des machines. Les dessinateurs peuvent,—et cela est très utile,—uniformiser l'usage d'un bien moins grand nombre de coussinets différents pour leurs machines qu'on ne l'a fait jusqu'à présent. Pour certaines machines, cette ligne de conduite aurait pour résultat d'augmenter le prix de vente, puisqu'il pourrait arriver que quelques coussinets dépassent les exigences mécaniques de telle ou telle machine. Cependant, en compensation, les dépenses nécessaires pour les stocks de pièces de rechange seraient considérablement réduites et cela, dans toute la société, depuis la fabrique jusqu'au concessionnaire; et nous n'en mentionnons pas la possibilité d'économies découlant de l'achat en grande quantité.

---

[1] Rapport annuel de la *Cockshutt Farm Equipment Limited* pour 1960 (rapport du directeur aux actionnaires).

Figure 1
FRÉQUENCE DES MODIFICATIONS (TRACTEURS)

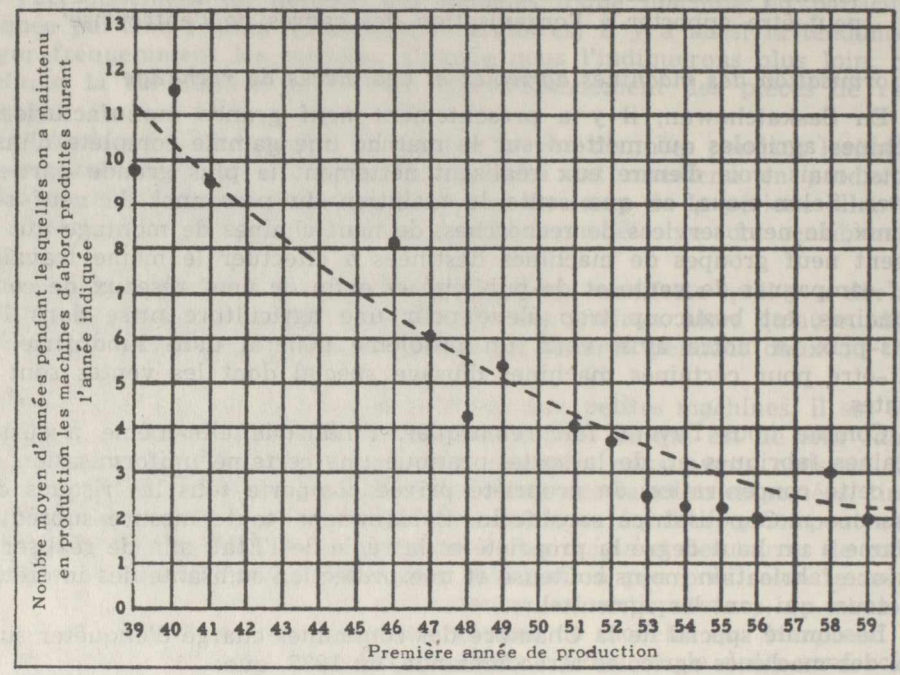
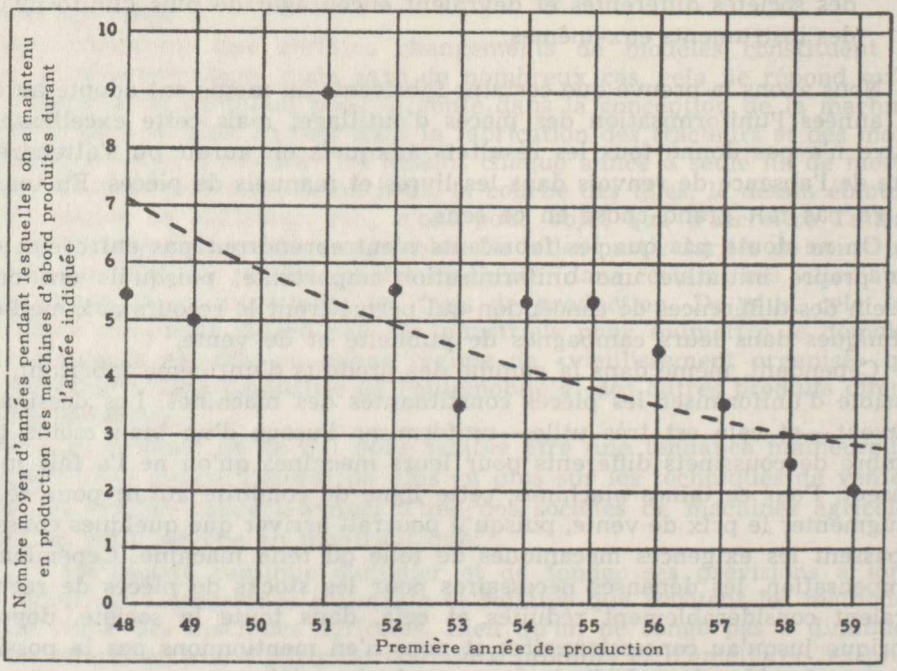


Figure 2
FRÉQUENCE DES MODIFICATIONS (MOISSONNEUSES-BATTEUSES)



A ce jour, l'uniformisation des pièces qui entrent dans la construction des moteurs de tracteurs a été entreprise à très petite échelle par au moins un fabricant de machines agricoles. Il est économiquement avantageux, non seulement du point de vue de l'approvisionnement des pièces, mais aussi du point de vue de la fabrication, d'avoir des pistons tous semblables, peu importe leur nombre ou la grosseur du bloc-moteur. Il en va de même des bielles, des coussinets de bielles, des segments, des soupapes, des ressorts de soupapes, des paliers de vilebrequin-moteur, etc. A ce propos, on pourrait détacher un feuillet du livre de la société *General Motors* qui fabrique depuis des années, selon le même modèle, des blocs-moteurs diesel d'une puissance qui va des petites unités de chevaux-vapeur aux ensembles de quatre moteurs de 500 CV. Les pistons des petites unités sont semblables à ceux qu'on utilise dans les gros appareils et il en va ainsi du reste de presque toutes les pièces constituantes.

L'uniformisation peut être poussée plus avant pour la fabrication d'une sorte de machine. L'uniformisation d'éléments tels que les contre-plaques, les sections de lames, les doigts, etc., devraient se réaliser pour que ces pièces puissent convenir à la fois aux faucheuses et aux moissonneuses-batteuses; cela ne présente aucun problème véritable. Il en va de même de la construction des rabatteurs, y compris les battes, les bras et les croisillons des andaineuses et des moissonneuses-batteuses.

L'uniformisation, comprise en ce sens, pourrait être adoptée d'une façon beaucoup plus complète par les fabricants de machines agricoles qu'elle ne l'est présentement; d'importantes économies devraient résulter de cette uniformisation dans plusieurs secteurs de la fabrication et de la mise en vente des machines agricoles.

Rationalisation de l'industrie des machines agricoles

Selon nous, la rationalisation de la fabrication et de la distribution des machines agricoles constitue un des secteurs les plus importants où les prix des machines agricoles pourraient être réduits. La rationalisation de l'industrie aurait pour conséquence de nombreuses économies grâce à l'uniformisation des machines agricoles et des pièces, à la diminution du nombre de modèles, à l'élimination de modifications inutiles dans les modèles et enfin à des économies dans la distribution.

Il est évident que ces économies qui devraient se manifester par une diminution des prix, ne peuvent se réaliser sans une réorganisation complète de l'industrie. Devant l'incapacité ou le refus de l'industrie d'en prendre l'initiative elle-même, la régie de l'État est nécessaire.

Nous recommanderions donc que le Comité étudie un programme triple, grâce auquel des fabriques de machines agricoles appartenant à l'État, aux particuliers et aux coopératives pourraient se mettre au service de l'agriculture canadienne. Cela pourrait supposer la nationalisation, au Canada, de l'industrie privée de fabrication de machines agricoles. Un autre moyen consisterait en des prêts fédéraux qui permettraient aux coopératives de machines agricoles d'accroître leur production.

Il sera nécessaire qu'un service national créé en vue d'assurer la fabrication et la distribution des machines agricoles au Canada soit également importateur exclusif de machines agricoles. Un tel organisme pourrait soit créer son propre réseau de concessionnaires, soit faciliter la création et l'expansion de coopératives agricoles à cette fin et peut-être aussi, en certains cas, recourir aux services des organismes de distribution.

Ces recommandations peuvent sembler radicales, mais il n'est que trop évident que les méthodes actuelles de la fabrication et de distribution n'ont pas permis d'offrir aux agriculteurs canadiens des machines agricoles à des prix raisonnables. Il est donc bien établi que seule une telle mesure permettra de résoudre le problème.

Autres recommandations

Si ce programme de propriété publique ou coopérative de l'industrie de fabrication des machines agricoles, au Canada, n'est pas adopté, il faudra étudier quelles sont les autres propositions à préconiser au sujet du secteur privé de cette industrie.

Nous ferons au moins deux recommandations à ce propos. D'abord, que soit constitué un tribunal fédéral des prix des instruments aratoires ayant le pouvoir d'entreprendre, de son propre chef ou à la demande d'une association d'agriculteurs ou de tout autre groupe, des recherches sur le prix de tout instrument agricole, afin de déterminer si ce prix est justifié par le coût de fabrication, et, si nécessaire, de décider que ce prix soit diminué.

Deuxièmement, nous recommanderons la création d'un service technique consultatif qui pourrait être rattaché au tribunal fédéral sur les prix des machines agricoles, dont nous proposons la création, et qui étudierait constamment les répercussions des modifications de modèles et du grand nombre de modèles sur les frais de fabrication; ce service pourrait aussi recommander des mesures précises d'uniformisation des machines agricoles et des pièces. Nous croyons qu'aucune augmentation du prix des machines agricoles ne devrait être approuvée, à moins que les fabricants n'indiquent que des mesures appropriées ont été prises en vue d'uniformiser la production.

Section III

FRAIS DE TRANSPORT DES MACHINES AGRICOLES

Les grandes sources d'approvisionnement de machines agricoles pour l'Ouest du Canada sont Brantford et Hamilton, en Ontario, et divers centres de l'Iowa, de l'Illinois, du Michigan et du Wisconsin. En général, les machines agricoles doivent donc être expédiées à de grandes distances de l'endroit où elles sont fabriquées vers leurs destinations de l'Ouest canadien.

Les répercussions du tarif-marchandises sur le prix des machines agricoles ont toujours été une cause de soucis. En 1937, par exemple, le comité spécial de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur les prix des instruments aratoires a conclu que:

> Dans l'Ouest canadien, en prenant Regina comme lieu de destination, les frais de transports des marchandises sur les instruments de fabrication canadienne constituaient environ 9 p. 100 du prix que les agriculteurs versent pour l'achat d'instruments aratoires[1].

Le détail de ces frais de transport nous est donné dans un tableau qui a pour titre: «État comparatif des prix de revient des instruments-types et données sur le produit des ventes.» Ce tableau montre qu'en ce qui concerne 35 catégories d'instruments-types fabriqués au Canada par quatre sociétés, pondérées d'après le volume des ventes pour les dix années qui vont de 1926 à 1935 inclusivement, 9.2 p. 100 du prix comptant de la marchandise livrée à la ferme (base de Regina) représentaient les frais de transport-marchandises depuis la fabrique[2].

Un autre tableau qui a pour titre: «État comparatif des prix de revient et des produits de la vente de tracteurs», fait voir que, pour la période de 1926 à 1935, les frais de transport, depuis l'usine jusqu'au cultivateur, à Regina, équivalaient à 5.58 p. 100 du prix de trois tracteurs de l'*International Harvester Company* (moyenne pondérée)[3].

[1] Rapport du comité spécial de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur les prix des instruments aratoires 1937, page 1256 des procès-verbaux et des témoignages de ce comité.
[2] Ib., page 1276.
[3] Ib., page 1278.

Au cours de la période d'après-guerre, il y a eu une hausse sensible du tarif-marchandises des chemins de fer canadiens applicable aux machines agricoles et aux autres marchandises expédiées dans l'Ouest canadien. Puisqu'il n'y a pas eu de concurrence efficace de la part des camions en ce qui concerne les expéditions de machines agricoles de l'Est du Canada, l'augmentation proportionnelle du tarif-marchandises visant les instruments aratoires a été l'une des plus élevées de toutes. Bien qu'une analyse complète des taux de transport frappant des milliers de denrées expédiées vers l'Ouest canadien soit trop longue à faire, nous avons comparé l'augmentation proportionnelle des taux applicables aux instruments aratoires avec ceux de denrées choisies au hasard (voir tableau 12). Parmi les denrées que nous avons étudiées, l'augmentation proportionnelle du tarif-marchandises visant les instruments aratoires est de beaucoup la plus élevée, ce qui montre bien les lourdes conséquences que signifie l'augmentation du tarif-marchandises dans le cas de cette denrée.

TABLEAU 12

TARIF-MARCHANDISES DES CHEMINS DE FER POUR DIVERSES DENRÉES EXPÉDIÉES DE L'EST DU CANADA VERS REGINA (SASKATCHEWAN)

	Augmentation proportionnelle (1948–1961)
Machines agricoles	*126*
Insecticides d'usage agricole	113
Poterie[1]	112
Tuyauterie, égoût ou ciment, et tuiles de drainage	110
Fruits et légumes en conserves	105
Brique ou argile réfractaire	100
Caoutchouc et articles en caoutchouc	19

SOURCE: Division des services des marchandises, ministère de l'Industrie et de l'Information, province de la Saskatchewan.

[1] Taux jusqu'à Moose-Jaw.

Le tarif-marchandises des chemins de fer, pour les machines agricoles expédiées de Brantford (Ontario) à Regina (Saskatchewan), est passé de $1.28 les cent livres, avant avril 1948, à $2.83, depuis le 6 mai 1960 (au wagon à plate-forme, chargement minimum de 24,000 livres), et, sauf pour ce qui est de la subvention de 20 millions de dollars accordée au transport des denrées que vise le taux normal, il serait à peu près de $3.11 les cent livres (voir tableau A-11 de l'appendice A).

Comme conséquence de cette augmentation rapide, le fardeau du coût de transport, qui constitue une partie du prix des instruments aratoires, a augmenté depuis 1947, semble-t-il. On peut au moins dire cela d'après une étude comparée du tarif-marchandises touchant deux instruments aratoires de fabrication canadienne (voir tableau 13). On doit aussi souligner que, depuis 1947, le tarif-marchandises des chemins de fer touchant les instruments aratoires expédiés vers l'Ouest canadien a augmenté plus que l'indice des prix des machines agricoles dans l'Ouest canadien. Cependant, une étude du coût de transport des instruments aratoires en provenance des États-Unis permet de croire que ces frais constituent maintenant une proportion moindre de l'ensemble du prix de revient définitif des machines agricoles (voir tableau 14) que ne l'indiquait le comité de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur les prix des instruments aratoires en 1937.

TABLEAU 13

COMPARAISON DU COÛT DE TRANSPORT DES MACHINES AGRICOLES, À REGINA, EN 1947 ET EN 1961

Machine	Année	Usine située à	Poids	Coût de transport jusqu'à Regina	Prix[1] de vente au détail	Coût du transport proportionnellement au prix de vente au détail
			Liv.	$	$	%
Moissonneuse-batteuse: automotrice (barre de coupe de 12 pi.)						
Cockshutt 112	1947	Brantford (Ontario)	7,600	97.28	4,198.00	2.3
Cockshutt 428	1961	Brantford (Ontario)	8,147	230.56	8,049.56	2.9
Andaineuse: (12 pi., tirée)						
Cockshutt nº 2	1947	Brantford (Ontario)	1,843	23.59	715.97	3.3
Cockshutt nº 2	1961	Brantford (Ontario)	1,775	50.23	1,082.98	4.6

SOURCE: Renseignements sur les machines agricoles provenant des fabricants de machines agricoles et du prix marqué des sociétés transmis à l'Administration de la machinerie agricole du ministère de l'Agriculture, province de la Saskatchewan. La Division des services des marchandises du ministère de l'Industrie et de l'Information de la Saskatchewan a fourni le tarif-marchandises.

[1] Le prix de vente au détail à Regina est calculé sur le prix marqué f. à b. fabrique, plus les frais de transport de la fabrique à Regina.

Il peut sembler que le fardeau moins lourd que constitue actuellement le tarif-marchandises, au regard de ce qu'il était au cours des années 20 et 30, s'explique en partie par la diminution du rapport existant entre le poids et la puissance ou capacité de rendement de certaines grandes machines, vu que leur puissance ou capacité a augmenté. Depuis les années 30, la tendance à fabriquer des tracteurs à grande puissance et à réduire dans certains cas le rapport entre le poids et la puissance, même dans des machines d'une même évaluation de puissance, a contribué à cette diminution relative du fardeau que constituent les frais de transport. Par exemple, le tracteur W6 de l'*International Harvester*, qui servait beaucoup durant les années 40, pesait 15.8 livres par unité de puissance à la barre (CV), le maximum étant 5,037 livres et 32 CV, alors que le tracteur actuel 660 de l'*International* pèse 11.8 livres par unité de puissance à la barre (CV), soit un maximum de 8,473 livres et de 71.8 CV.

Il apparaît aussi, d'après le tableau 14, que les frais de transport des machines moins coûteuses, par exemple, les pulvériseurs à disques et les cultivateurs ou extirpateurs constituent une proportion beaucoup plus élevée du prix de ces machines que dans le cas des tracteurs ou des moissonneuses-batteuses. Comme on peut s'y attendre, cela vient de ce que ces machines sont lourdes par rapport à leur prix.

De même, les frais de transport des instruments aratoires de fabrication canadienne sont presque sans exception plus élevés, en chiffres absolus et proportionnellement au coût final des instruments aratoires, que les instruments similaires en provenance des États-Unis. C'est ainsi que l'augmentation du tarif-marchandises contribue à mettre l'industrie canadienne des instruments aratoires dans une position désavantageuse du point de vue de la concurrence.

TABLEAU 14

FRAIS DE TRANSPORT DES MACHINES AGRICOLES DU LIEU DE FABRICATION À REGINA

(mars 1961)

Machine	Lieu de fabrication	Poids	Frais de transport jusqu'à Regina	Prix[1] de vente au détail	Frais de transport proportionnellement au prix de détail
		Liv.	$	$	%
Tracteur 40–45 CV diesel					
Case 730	Racine (Wisconsin)	5,982	127.42	5,328.7	2.4
Cockshutt 560	Brantford (Ontario)	6,298	178.23	5,009.98	3.6
John Deere 3010	Waterloo (Iowa)	6,466	125.44	5,079.19	2.5
International 560	Rock-Island (Ill)	6,408	135.21	5,977.46	2.3
Massey 88	Detroit (Michigan)	6,720	202.27	5,638.27	3.6
Moline M-5	Minneapolis (Minn.)	6,633	103.47	5,404.22	1.9
Oliver 770	Charles-City (Iowa)	5,120	90.62	4,860.77	1.9
Tracteur 30-40 CV à essence					
Cockshutt 550	Brantford (Ontario)	4,941	139.83	3,757.08	3.7
International 460	Rock-Island (Ill.)	4,558	96.17	4,124.17	2.3
Moissonneuse-batteuse automotrice, munie d'un ramasseur (12 pi.)					
Case 800	Bettendorf (Iowa)	9,941	217.71	8,094.21	2.7
Massey 82	Brantford (Ontario)	9,411	266.33	7,804.58	3.4
Moissonneuse-batteuse automotrice, barre de coupe de 12 pi.					
Cockshutt 428	Brantford (Ontario)	8,147	230.56	8,049.56	2.9
International 151	East Moline (Ill.)	8,473	193.18	8,467.68	2.3
Pulvériseur à disques de 15 pi., avec attelage pour semoir					
Case 915	Rockford (Illinois)	3,711	73.11	1,708.86	4.3
Cockshutt 225	Brantford (Ontario)	3,425	96.93	1,672.93	5.8
Massey 36	Brantford (Ontario)	3,165	89.57	1,722.57	5.2
Cultivateur renforcé, débrayage à ressort, pointes à ciseaux					
Case 15′ C.P. 15 S	Rockford (Illinois)	2,675	58.58	1,012.58	5.8
Cockshutt 14′ 246	Brantford (Ontario)	2,210	62.54	909.54	6.9
Massey 15′ 124HD	Brantford (Ontario)	2,482	70.24	1,039.99	6.8
Presse à fourrage, à ficelle d'engerbage, fonctionnement par prise de force					
Cockshutt 344	Lewiston (Caroline du N.)	2,460	81.67	1,789.67	4.6
International 46	Hamilton (Ontario)	2,610	78.86	1,964.86	4.0
Massey 10	Brantford (Ontario)	2,732	77.32	2,215.32	3.5
Andaineuse tirée (12 pi.)					
Cockshutt 2	Brantford (Ontario)	1,775	50.23	1,082.98	4.6
International 120	Hamilton (Ontario)	1,984	56.15	1,132.65	5.0
Massey 30	Brantford (Ontario)	1,951	55.21	1,248.21	4.4

SOURCE: Renseignements sur les machines agricoles provenant des fabricants de machines agricoles et du prix marqué des sociétés transmis à l'Administration de la machinerie agricole du ministère de l'Agriculture, province de la Saskatchewan. La Division des services des marchandises du ministère de l'Industrie et de l'Information de la Saskatchewan a fourni le tarif-marchandises.

[1] Le prix de vente au détail à Regina est calculé sur le prix marqué f. à b. fabrique, plus les frais de transport de la fabrique à Regina.

Pour conclure, nous voudrions recommander que la Commission des transports entreprenne une enquête spéciale sur le tarif-marchandises des chemins de fer visant les machines garicoles, afin de connaître surtout l'influence relative qu'a eue l'augmentation des taux sur ces machines par rapport aux autres denrées. Les preuves comme celles que nous avons présentées feront voir que non seulement l'augmentation uniforme du tarif-marchandises a imposé un fardeau injuste à certaines régions, par exemple, l'Ouest canadien, mais que, même à l'intérieur de ces régions, cette augmentation constitue un injuste fardeau dans le cas des matériels de ferme. Bien que nous ne laissions pas entendre qu'une importante diminution des prix des machines agricoles puisse être réalisée grâce à la diminution du tarif-marchandises, il n'en reste pas moins très important que ce tarif demeure au plus bas niveau possible. Si la Commission des transports du Canada confirme notre point de vue, savoir que le tarif-marchandises constitue un traitement injuste dans le cas des instruments aratoires, elle devrait ordonner que les taux soient ramenés à un niveau plus convenable. Comme la concurrence de la part des camions n'existe pas, sauf pour les tracteurs provenant des États-Unis, il est impérieux qu'on prenne une décision aussi spéciale. On doit aussi se souvenir que l'accord du pas du Nid-de-Corbeau visait à l'origine les expéditions de machines agricoles à destination de l'Ouest canadien, de sorte que, dans le cas de ces machines, toute augmentation du tarif-marchandises constitue une autre violation d'un accord qui avait été accepté à l'origine en toute bonne foi.

Section IV

LES FRAIS DE DISTRIBUTION DES MACHINES AGRICOLES

Dans une de ses conclusions, le comité de la Chambre des communes chargé d'enquêter sur les prix des machines agricoles, en 1937, disait que «les frais de distribution des instruments aratoires sont inutilement élevés et comptent pour beaucoup dans les prix que paie le consommateur». Nous croyons qu'il serait possible de diminuer le prix de revient des machines en s'attaquant au réseau de distribution des machines agricoles et nous recommandons fortement au comité d'étudier attentivement ce domaine. Il est évident qu'une pareille étude nécessitera la plus étroite collaboration des fabricants de machines agricoles, puisqu'ils sont les seuls à posséder les renseignements exacts grâce auxquels on peut déterminer le prix de revient. Selon nous, seul un comité fédéral ou un autre organisme relevant du gouvernement fédéral pourrait diriger l'étude qui s'impose sur le plan national concernant les frais de distribution.

Néanmoins, les renseignements obtenus il y a quelques années par un comité spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan font voir que les prix existant étaient en général élevés à cette époque-là; nous croyons pouvoir indiquer quelques-uns des facteurs qui influent sur l'augmentation des prix de distribution.

Le comité spécial de la Saskatchewan, chargé d'enquêter sur les instruments aratoires, signalait en 1952 «qu'une étude comptable a révélé que les frais de distribution, en excluant les frais de transport, semblaient représenter $25 sur chaque $100 dépensé par les agriculteurs. Cet estimé exclut la *CCIL*, dont les frais de distribution étaient beaucoup plus bas[1]». L'examen des dépenses des succursales indiquait que ces dépenses «équivalent présentement à environ 5 p. 100 des ventes au détail des grandes sociétés, en Saskatchewan, ce qui est

[1] Rapport du Comité spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan chargée d'enquêter sur les instruments aratoires, page 14.

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 1937[1]».

Le même rapport[2] 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 proportionnelle[2].

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 législaitve de la Saskatchewan, page 2.

[2] Ib., page 2.

obligées d'offrir des services de crédit très coûteux pour les opérations peu rentables des revendeurs.

La section suivante indique comment ce réseau de concessionnaires ne suffit pas à maintenir des approvisionnements suffisants de pièces.

Nous croyons que la réorganisation la plus efficace du régime de concessionnaires de machines agricoles, pour remédier à ces difficultés, est liée à une double modification de la ligne de conduite des fabricants de machines agricoles. D'abord, la rationalisation de la fabrication des machines agricoles selon le mode que nous avons déjà exposé faciliterait énormément la création d'un réseau de distribution des machines agricoles beaucoup plus économique.

D'autre part, si le programme que nous avons indiqué dans la section II n'est pas adopté, il serait nécessaire à tout le moins que les sociétés de machines agricoles modifient leur ligne de conduite générale, pour ce qui est des concessionnaires de machines agricoles, pour remédier à ces difficultés, est liée à une aujourd'hui, si ce n'est pour des raisons spéciales. De cette façon, on pourrait très bien diminuer le nombre des concessionnaires, tout en augmentant le niveau d'efficacité du service. On devrait reconnaître que le système des concessionnaires exclusifs n'existe relativement que depuis peu et qu'il est en partie le fait des grandes sociétés d'instruments aratoires qui s'efforcent d'éliminer les entreprises de moindre importance, comme le soulignait, en 1948, le rapport de la commission fédérale d'enquête sur le commerce, aux États-Unis. Bien qu'il y ait en Saskatchewan quelques indices d'un accroissement du nombre des revendeurs de marques variées offrant sur le marché deux, trois ou plusieurs espèces de machines agricoles, il s'agit ici, à quelques exceptions près, de machines fabriquées par les petites entreprises qui mettent en vente un assortiment complet de produits.

Nous ne croyons pas beaucoup qu'il soit possible d'inciter les compagnies à modifier leur ligne de conduite fondamentale sous ce rapport, sauf sur le plan régional. Ainsi, le gouvernement de la Saskatchewan verrait d'un bon œil la tenue d'une conférence régionale où seraient représentés le gouvernement fédéral, les gouvernements des quatre provinces de l'Ouest, les représentants de l'industrie de la machinerie agricole, l'association des concessionnaires d'instruments aratoires et les syndicats d'agriculteurs; on y étudierait les suggestions présentées ici, de même que d'autres moyens par lesquels le réseau de distribution pourrait être mis sur pied d'une façon plus efficace. Une telle conférence pourrait aussi convenir aux provinces de l'Est du Canada.

Approvisionnement en pièces de remplacement

Un des premiers devoirs du concessionnaire d'instruments aratoires, dans la mesure où l'agriculture est en cause, doit être de garder un stock suffisant de pièces détachées et d'assurer, d'une façon satisfaisante, la réparation des machines qu'il vend. A plusieurs égards, le vaste réseau de concessionnaires n'a pas rempli cette tâche. De fait, nous croyons que l'étendue même et le doublement des installations qui existaient a été cause de ces échecs, ainsi que la modification rapide des modèles de machines agricoles et le nombre croissant des modèles. De plus, comme les machines agricoles sont de plus en plus compliquées, le nombre de pièces requises est plus grand. L'ensemble de tous ces facteurs a créé la situation actuelle qui ne donne pas satisfaction. Le concessionnaire local, ayant un territoire de vente limité, a trouvé qu'il était financièrement difficile de garder en stock un nombre suffisant de pièces de rechange pour la gamme très vaste d'instruments aratoires qu'il vend et surtout pour ceux qu'il a vendus dans le passé. C'est ainsi que les concessionnaires locaux se sont trouvés maintes et maintes fois dépourvus de pièces dont on avait besoin. D'ailleurs, en plusieurs occasions, les approvisionnements en pièces n'étaient même pas disponibles à aucun entrepôt des compagnies, dans la province. Tout cela ajoute considérablement au coût de l'exploitation

agricole; il y a perte de temps et longs voyages pour trouver les pièces nécessaires.

En 1960, la moitié environ de la valeur estimative des pièces de rechange disponibles en Saskatchewan était en dépôt chez les concessionnaires; l'autre moitié, qui avait une valeur estimative totale de 17 millions et demi de dollars, était disponible en Saskatchewan à tout moment, en 1960, dans les entrepôts des compagnies (voir tableau 15). Vu que les ventes de pièces détachées en Saskatchewan, en 1960, se chiffraient à environ $10,700,000 (valeur en gros), les ventes de pièces détachées représentaient donc environ 60 p. 100 de la valeur des stocks de pièces détachées de machines agricoles pendant l'été.

TABLEAU 15

VALEUR ESTIMATIVE DES PIÈCES DE RECHANGE DE MACHINES AGRICOLES DISPONIBLES EN SASKATCHEWAN, EN 1960

Stocks de pièces en possession des concessionnaires	Valeur moyenne des stocks de pièces dans les filiales	Valeur de l'ensemble des pièces en Saskatchewan
$9,189,000	$8,488,000	$17,677,000

SOURCE: Administration de la machinerie agricole, ministère de l'Agriculture (Saskatchewan).

Ainsi, le problème du stockage suffisant des pièces est double. Le premier, comme nous l'avons montré, concerne le concessionnaire. Il est évident qu'il faudrait agrandir les zones de ventes des concessionnaires avant qu'il soit économiquement avantageux pour eux de tenir un stock suffisant de pièces. Pour le moment, plusieurs concessionnaires ont tout simplement le petit approvisionnement à écoulement rapide que leurs concurrents ont en magasin à quelques lieues de là; et ils vendent souvent les mêmes produits. L'amélioration de la situation financière des concessionnaires de machines agricoles, qui serait la conséquence d'un réseau de distribution plus rationnel, leur permettrait de garder un stock plus complet de pièces de rechange et d'assurer un meilleur service aux agriculteurs.

Le deuxième problème concerne les entrepôts et découle en partie du premier. Aux périodes de pointe, un grand nombre de concessionnaires, qui n'ont pas d'approvisionnement, placent tous ensemble des commandes aux entrepôts des filiales. Quand le fabricant a également pour ligne de conduite de maintenir dans ses entrepôts les approvisionnements au plus bas niveau possible, tout le régime de distribution est littéralement paralysé et les cultivateurs ayant besoin de pièces de remplacement peuvent se trouver en panne au cours des périodes critiques de leur exploitation agricole.

Nous avons essayé de régler ce problème grâce à des mesures législatives comme la loi sur les instruments aratoires, mais l'expérience nous a appris que l'action au niveau provincial ne suffit pas. Par exemple, nous avons trouvé que le problème de garder un approvisionnement suffisant est aussi compliqué au niveau des entrepôts qu'il l'est à celui des concessionnaires, à cause de la diversité des modèles et de la rapidité avec laquelle on modifie les modèles. La modification rapide des modèles a entraîné un très haut degré de vieillissement pour ce qui est des pièces détachées; certains disent qu'il s'agit de vieillissement organisé. Les problèmes d'approvisionnement qui apparaissent au niveau des entrepôts concernent surtout les modèles de machines qui n'ont été mises en vente que pendant peu de temps. Les entrepôts de réparation

semblent se faire bien prier pour garder des stocks suffisants de pièces détachées pour les nouveaux modèles de machines, parce que, ne connaissant pas la machine, ils n'ont pas de dossier relatif aux besoins de réparation qui s'imposeront.

Une diminution du nombre des modèles et des modifications de modèles moins fréquentes simplifieraient beaucoup le problème de l'approvisionnement suffisant en pièces de rechange. De plus, le problème de l'approvisionnement en pièces serait réglé dans une large mesure, si l'on adoptait un programme radical d'uniformisation des machines agricoles et des pièces de rechange.

Nous avons déjà, dans la section II, préconisé un programme rationnel de fabrication et de distribution des machines agricoles. Nous croyons qu'il en résulterait pour l'agriculture d'importantes économies. Un des avantages de ce programme, et qui ne serait pas le moindre, consisterait en la diminution des dépenses relatives aux approvisionnements suffisants de pièces de rechange et en l'élimination à peu près complète du problème actuel auquel font face les cultivateurs: l'impossibilité de se procurer les pièces nécessaires aux périodes critiques.

La distribution coopérative

Nous aimerions souligner d'une façon particulière que des économies pourraient être réalisées au moyen d'un réseau de distribution tel que celui qui a été conçu par la *Canadian Cooperative Implements Limited.* Selon nous, la création de la *CCIL* et celle plus récente de la Coopérative fédérée du Québec représentent une des initiatives nouvelles qui permettent beaucoup d'espoir dans le domaine de la distribution des machines agricoles. Nous croyons que le réseau des zones d'entrepôts de pièces et de machines, établi par la *CCIL,* est conçu rationnellement et qu'il permet d'éliminer les dépenses superflues occasionnées par les coûteuses installations qui font double emploi et qu'entretiennent la plupart des autres entreprises de machines agricoles; le réseau de la *CCIL* pourrait être proposé comme modèle.

Les rapports annuels que la *CCIL* démontrent assez bien cela. Voici, par exemple, ce que dit le rapport annuel de 1961:

> On espère que d'ici quelques années le programme de construction d'entrepôts sera réalisé. On vise à établir un ensemble de 60 entrepôts, afin de mettre un magasin de la *CCIL* à la portée de presque tous les agriculteurs des Prairies.
>
> Au fond, le programme de distribution de la *CCIL* consiste à limiter le nombre des entrepôts à un maximum de 60, afin d'assurer l'économie et l'efficacité. Nous croyons que, lors de l'achat d'une machine ou même d'une pièce de rechange, il importe peu aux membres d'aller à la ville, même s'ils n'ont pas l'habitude de s'y rendre. Nous estimons que ce qu'ils désirent avant tout, c'est d'avoir la certitude que la réparation ou tout autre service dont ils pourraient avoir besoin leur sera assurée quand ils se rendront chez le marchand. L'agriculteur désire aussi maintenir les frais d'utilisation et de réparation des machines au niveau le plus bas possible, afin de réaliser le plus d'économies possible[1].

Un autre rapport annuel de la *CCIL* mentionne:

> Il n'y a peut-être pas beaucoup de gens qui se rendent compte que le *CCIL* a tracé une voie nouvelle dans le domaine de la distribution des machines; et on ne prend peut-être pas très bien conscience de l'importance de ce que comporte ce nouveau mode de distribution. Mais cette mesure, croyons-nous, est très importante et elle constitue un exemple que les autres suivront et qui deviendra plus tard la norme au lieu d'être

[1] Rapport annuel de 1961 de la *Canadian Co-operative Implements Limited.*

l'exception. La raison en est que ce mode de distribution est tout simplement plus efficace et plus économique.

Ce programme de distribution en est encore au stade des tatonnements. Le plan d'abord approuvé par les directeurs, il y a treize ou quatorze ans, prévoyait la création de cinq filiales et d'environ cinquante à soixante entrepôts situés en des endroits stratégiques, depuis la rivière Rouge jusqu'à la rivière de la Paix, un établissement de la *CCIL* se trouvant à moins de 25 milles de la moyenne des agriculteurs. On croit que cette organisation permettra de fournir au prix le plus avantageux et le plus satisfaisant tout ce qui est essentiel à la réparation et au reconditionnement des machines. On avait comme objectif,—et on l'a encore,—d'assurer un service de réparation et d'établir des ateliers de première valeur à tous ces endroits-là[1].

L'initiative de la *CCIL* a déjà permis à l'agriculture de l'Ouest canadien de réaliser d'importantes économies, puisque les agriculteurs, clients de la *CCIL*, ont fait de réelles économies. Nous croyons que tout régime coopératif de distribution, tel celui de la *CCIL*, devrait être encouragé et aidé. Cependant, nous n'entrerons pas dans le détail de cette question, puisque nous croyons savoir que la *CCIL* soumettra son propre mémoire au Comité.

Section V

SERVICES PUBLICS D'ESSAIS DES MACHINES AGRICOLES

Du choix avisé des machines agricoles peuvent résulter des avantages financiers aussi importants que ceux qui découlent de la diminution du prix d'achat. Bien que certains aspects du rendement d'une machine sautent aux yeux de l'acheteur, plusieurs caractéristiques ne sont pas aussi évidentes. Afin de faire un choix judicieux, le consommateur doit trouver les renseignements impartiaux concernant le rendement des machines offertes sur le marché. D'ailleurs ces renseignements doivent être fondés sur les conditions générales auxquelles la machine sera soumise. Ainsi, il est essentiel qu'il y ait un certain programme d'essais des machines agricoles.

Puisque même les essais les plus complets des fabricants de machines agricoles ne sont pas faits avec toute l'objectivité requise et, en tous cas, sont rarement satisfaisants, le gouvernement a établi des programmes d'essais. Ces essais constituent maintenant un service offert aux agriculteurs et fabricants de 21 pays en dehors du bloc soviétique. Pendant près de 18 ans, l'Institut national de génie agricole a offert un service public d'essais de machines agricoles au Royaume-Uni, tandis que l'Institut d'essais des machines agricoles du gouvernement suédois a été établi en 1897 et a sans cesse grandi depuis ce jour. Cet institut voit à ce que presque chaque machine agricole dont la vente est généralisée en Suède soit présentée volontairement par le fabricant à la station d'essais du gouvernement suédois pour la mise à l'essai sur le terrain et la publication du résultat de ces essais.

Pour l'utilité du Comité, une liste des pays où se trouvent des stations d'essais est donnée à l'appendice G.

Bien que les États-Unis et le Canada aient atteint le plus haut niveau de mécanisation agricole, les programmes publics d'essais n'ont pas été institués ici dans la même proportion. De fait, le programme d'examen des machines agricoles a débuté en 1958 en Saskatchewan; il est le premier programme d'examen complet en Amérique du Nord, bien que les essais du Nébraska, qui ne visent que les tracteurs, aient été entrepris depuis plusieurs années.

[1] Rapport annuel de 1959 de la *Canadian Co-operative Implements Limited.*

Vu que, à l'une des premières séances du Comité de l'agriculture chargé d'étudier la question des prix des machines agricoles, les députés se sont intéressés au programme de la Saskatchewan, nous exposerons brièvement l'historique et l'activité de l'Administration de la machinerie agricole de la province.

En 1939, le comité spécial d'enquête sur les prix et la distribution des instruments aratoires de l'assemblée législative de la Saskatchewan a reconnu les avantages d'un programme d'essais. Entre autres choses, l'enquête a fait ressortir que les organismes des gouvernements fédéral et provinciaux devraient «être invités à examiner l'utilité des nouveaux instruments, à suggérer les améliorations à apporter et, si possible, à encourager l'uniformisation des instruments et des pièces de rechange[1]».

De plus, en 1952, le comité spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan chargé d'enquêter sur les machines agricoles a recommandé que «le gouvernement provincial étudie la création d'un office des instruments aratoires qui serait chargé d'essayer, inspecter et approuver dans des conditions authentiques de travail les instruments et machines aratoires vendus en Saskatchewan[2]». Par suite de ces enquêtes et des requêtes réitérées des agriculteurs la province de la Saskatchewan a établi, en 1958, l'Administration de la machinerie agricole, dont voici les fonctions en ce qui a trait à l'examen des machines:

b) Essayer et expertiser dans des conditions authentiques de travail les instruments vendus ou mis en vente en Saskatchewan;

c) entreprendre des travaux de perfectionnement en vue d'améliorer et de mettre au point des instruments destinés à servir en Saskatchewan;

d) Publier des rapports, brochures et bulletins conformes à l'esprit de la présente loi[3].

Depuis ce temps, l'Administration de la machinerie agricole a tracé les plans et s'est procuré l'outillage nécessaire pour calculer de façon précise le rendement des machines soumises à des conditions différentes de travail dans toute la province; elle a aussi procédé à l'examen et à l'expertise de quelque 40 machines agricoles et elle a publié des rapports à ce sujet. La réaction favorable des agriculteurs de la Saskatchewan de même que ceux de l'Alberta et du Manitoba au programme d'examen des machines agricoles est indiqué par le grand nombre de demandes de résultats d'examens provenant des agriculteurs pendant les 21 premiers mois d'application du programme. Plus de 8,000 cultivateurs de la Saskatchewan ont présenté des demandes par écrit en vue d'obtenir les résultats des essais. Les agriculteurs de l'Alberta ont également manifesté leur volonté d'obtenir ces résultats; en conséquence, le ministère de l'Agriculture de l'Alberta a conclu un accord avec le gouvernement de la Saskatchewan en vue de se procurer les résultats des essais de machines agricoles faites par l'AMA afin de les diffuser en Alberta à compter de 1961-1962.

De plus, pour aider à faire l'essai des machines, le gouvernement de l'Alberta verse une subvention de fonctionnement à l'AMA.

Nous croyons que les résultats concrets des essais ont pleinement justifié l'établissement de ce programme. Dans presque tous les cas, l'essai des unités sur le terrain a amené le fabricant à modifier ses machines de façon à en améliorer le rendement fonctionnel et la structure.

---

[1] Rapport du Comité spécial d'enquête sur les prix et la distribution des instruments aratoires, 1939, assemblée législative de la Saskatchewan, p. 48.

[2] Rapport du comité spécial d'enquête sur les prix des instruments aratoires, assemblée législative de la Saskatchewan, 1952, p. 36.

[3] Chapitre 91, article 5, paragraphe (2) de la loi sur les machines agricoles, Statuts de la Saskatchewan.

Par exemple, l'essai nº 859 fait sur le terrain de la moissonneuse-andaineuse «Du-Al», qui est fabriquée aux États-Unis et vendue en Saskatchewan, met en évidence l'importance de l'expertise des machines sur le terrain par un organisme indépendant. L'essai de cette machine dans les champs de céréales de la Saskatchewan et le rapport public, qui a été communiqué en juin 1960, disait que «cette moissonneuse-andaineuse ne donne pas un service satisfaisant pour les récoltes de céréales, parce que le javelage des andains de l'entraînement des andains aux angles ne donnent pas de bons résultats[1]». A la suite de l'essai de cette machine sur le terrain, le fabricant a déclaré ce qui suit dans le rapport qui a été publié:

> Nous avons analysé les résultats des essais et nous approuvons tout à fait les modifications recommandées par l'Administration de la machinerie agricole. Cette machine n'est pas mise en vente présentement dans la province de la Saskatchewan et elle subit des modifications. Elle ne sera pas offerte sur le marché avant que les modifications nécessaires aient été faites, ni que les essais aient prouvé que cette machine peut répondre de façon satisfaisante aux besoins de la Saskatchewan[1].

Le fabricant de cette machine a repris celles qui ont été vendues en Saskatchewan et les agriculteurs qui en avaient acheté ont été remboursés.

Une preuve plus convaincante de l'utilité d'un programme public d'essais des machines agricoles nous est fournie par l'essai nº 459 fait sur le terrain en 1959, dans le cas d'un cultivateur renforcé. Cette machine a été lancée sur le marché pour la première fois cette année-là et, à la suite d'un essai, l'Administration de la machinerie agricole a soumis un certain nombre de recommandations au fabricant en vue d'améliorer la conception fondamentale de cette machine, de façon qu'elle soit plus utile dans les conditions de travail propres à la Saskatchewan. Voici une des recommandations importantes: «Modifier la bride d'assemblage du ressort de déclenchement, afin de diminuer l'usure et les ratés des pièces constituantes[2]». Dans le rapport public, le fabricant a déclaré ce qui suit à propos de cette recommandation:

> Les ressorts d'origine et les axes de pivotement dans la bride d'assemblage du ressort de déclenchement n'ont pas été fabriqués selon les devis techniques et, dès qu'on est aperçu, on a publié un bulletin de service à l'adresse des concessionnaires, les autorisant à remplacer tous les pivots et ressorts défectueux sans qu'il en coûte quoi que ce soit au client. On a amélioré l'ensemble de la contre-plaque du ressort et on a annoncé dans un bulletin de service à l'adresse des concessionnaires que le remplacement du premier ensemble de plaques était autorisé sans qu'il en coûte rien au client. Ces modifications à la bride du ressort de déclenchement permises par les bulletins de service aux concessionnaires concernant les machines sur le terrain (elles sont prévues pour les futures machines) permettront d'atteindre un rendement satisfaisant et une longue durée[3].

Dans le même rapport, on a recommandé au fabricant «de modifier le support de l'axe de pivotement inférieur du cylindre hydraulique arrière, afin d'empêcher une usure anormale[4]». Le fabricant dit à ce propos, dans le rapport: «Une plus grande surface d'appui sera prévue dans les nouvelles machines[5]».

---

[1] Résultat de l'essai nº 859, Administration de la machinerie agricole de la province de Saskatchewan, p. 18.

[2] Résultat de l'essai nº 459, Administration de la machinerie agricole, province de la Saskatchewan, p. 15.

[3] Ib., p. 16.

[4] Ib., p. 15.

[5] Ib., p. 16

L'essai n° 359 fait en 1959 portait sur une machine qu'on venait de mettre en vente dans l'Ouest canadien. L'Administration de la machinerie agricole, après examen de cette machine, a fait un certain nombre de recommandations au fabricant, qui a entrepris un programme tendant à remédier effectivement aux défauts de construction de cette machine. Par exemple, voici trois de ces recommandations que le fabricant a étudiées:

(1) Modification de l'ensemble d'entraînement du noueur et des balles de façon à empêcher le basculage des disques.

(2) Modification de l'ensemble du poteau vertical de la roue de sillon avant.

(3) Modification de la transmission du semoir et de la cause de vérification[1].

Dans le même rapport, voici ce que dit le fabricant au sujet de ces recommandations:

(1) Ajustage fait pour la production courante de façon à placer les disques d'entraînement du noueur en relation avec les balles, afin d'empêcher le basculage. Ces pièces modifiées ont été fournies gratuitement à tous les clients.

(2) La construction a été modifiée de façon à renforcer cet ensemble dans la production courante.

(3) Le matériel et la conception du bras de dégagement de la came ont été modifiés dans la fabrication courante et l'on a fourni cette pièce gratuitement à tous les propriétaires[2].

Cette expérience relative au programme d'essais des machines agricoles nous a amené à tirer certaines conclusions. Nous avons conclu, par exemple, qu'il y a très peu de nouveaux modèles de machines agricoles qui arrivent sur le marché sans aucun défaut de mécanique ou de fabrication. Ces fabricants tiennent compte de certains de ces défauts lorsqu'on leur fait part des constatations des agriculteurs. Par contre, d'autres défectuosités auxquelles on ne remédie pas gâchent le rendement des machines ou doivent être corrigées par des modifications mécaniques que paie l'agriculteur. En plusieurs cas, les modifications dictées par l'expérience sur le terrain ne sont offertes au client qu'au prix d'un déboursement supplémentaire. Bref, il semble juste d'affirmer que les fabricants de machines agricoles se servent des cultivateurs pour déceler et éliminer les défauts dans les nouvelles machines.

En outre, un des problèmes fondamentaux est que les fabricants conçoivent des machines d'abord pour les grandes zones de vente; on admet généralement dans les milieux qui s'intéressent à la vente que le marché canadien ne représente qu'un septième du marché américain. C'est pourquoi les agriculteurs de la Saskatchewan sont souvent obligés d'utiliser des machines conçues d'abord pour des régions tout à fait différentes; il s'ensuit que ces machines ne sont pas adaptées aux conditions des agriculteurs de la Saskatchewan et de l'Ouest canadien. Un bon exemple de ce problème s'est présenté au cours de l'automne de 1959, au moment où plusieurs sécheurs à grain ont été introduits dans la province. Dans la plupart des cas, ces sécheurs ont été conçus pour le séchage du maïs égrené et il est certain qu'on n'en a modifié la construction dans aucun cas pour empêcher que ne soient détruites les qualités de mouture et de cuisson du blé rouge dur de printemps.

A ce propos, il faut dire que le rendement de telles machines soumises, en somme, aux conditions spéciales de la Saskatchewan et de l'Ouest canadien, n'est pas indiqué dans les notices publicitaires des fabricants et dans les renseignements concernant le rendement dont disposent les sociétés. Les études

[1] Rapport de l'essai n° 359, Administration de la machinerie agricole de la province de Saskatchewan, p. 14.

[2] Ib., p. 14.

sur le rendement réel que l'on constate dans les conditions agricoles diverses de l'Ouest canadien sont la seule vraie méthode d'estimation du rendement fonctionnel et de structure des machines agricoles utilisées dans l'Ouest canadien. Vu la part importante du revenu agricole qui est affectée à l'achat des machines, les exploitants n'ont guère les moyens d'acheter des machines très coûteuses qui ne répondront pas aux besoins envisagés.

Nous ajoutons qu'on néglige, semble-t-il, de fournir des données relatives aux essais sur le terrain dans le cas des instruments aratoires, bien que les fabricants fournissent un bon nombre de ces données dans le cas des tracteurs. Le rendement fonctionnel de même que certains aspects du rendement de structure laisse donc beaucoup à désirer. Il y aurait peut-être lieu, du point de vue du client et du fabricant, de consacrer une partie du temps et des efforts dépensés à mousser les ventes à améliorer la conception fonctionnelle d'après des données obtenues grâce aux essais sur le terrain.

On admet cependant qu'il y a un point de rendement non proportionnel dans le domaine de la fabrication des machines destinées à la production. Il est évident qu'on peut consacrer tellement de temps à la conception d'une machine que le prix n'en serait pas à la portée du cultivateur. D'autre part, l'emploi d'éléments tels que les coussinets scellés, des courroies au lieu de chaînes et la conception plus rationnelle des machines qui permet d'éliminer des pièces mobiles ont relativement peu contribué à augmenter le coût de production, tandis que le rendement l'a été. C'est dans ce domaine que les fabricants de machines pourraient améliorer avec profit la qualité de leurs produits sans augmenter beaucoup le prix de vente.

Le programme d'expertise des machines en Saskatchewan a permis de fournir aux agriculteurs des renseignements détaillés concernant le rendement fonctionnel et la structure des machines agricoles avant leur achat. Ces renseignements étant disponibles, les agriculteurs peuvent alors connaître le rendement fonctionnel (capacité, etc.) de la machine par rapport aux conditions qui existent sur leur ferme; ainsi ne courent-ils plus le risque de dépenser de fortes sommes pour des machines qui ne répondent pas à leurs besoins, ni d'acheter une machine dont la capacité est beaucoup moindre que ce qu'on prévoyait.

Comme on le mentionne ailleurs dans ce mémoire, le nombre des modifications de modèles augmente rapidement. Environ 50 ou 60 nouvelles unités apparaissent sur le marché chaque année; mais au cours de ses trois années d'existence, l'*AMA* de la Saskatchewan a mis à l'essai 40 machines. Il sera sera donc nécessaire d'actionner considérablement l'application du programme d'essai de l'*AMA*, afin de fournir aux agriculteurs des données concernant le rendement de toutes les nouvelles unités mises en vente chaque année.

Selon nous, la façon économique d'y parvenir est de créer un service d'essai fédéral des machines agricoles régional relevant des gouvernements fédéral et provinciaux, dans l'Ouest canadien, auquel participeraient les trois provinces des Prairies et le gouvernement fédéral. Puisque la Saskatchewan possède déjà un service d'expertise efficace des machines agricoles qui fonctionne présentement et qui a tout l'outillage, les installations et un personnel compétent, il ne serait pas nécessaire, il serait même peu économique, de multiplier des installations de ce genre dans les provinces de l'Ouest. Ainsi, à notre avis, le service actuel pourrait servir de fondement à un programme régional plus vaste qui recevrait une aide financière et règlerait des questions d'administration après accord entre toutes les parties intéressées. Nous mettrons surtout l'accent sur les grandes obligations du gouvernement fédéral à cet égard et nous demandons instamment qu'il accorde une aide financière importante.

Les dépenses annuelles de la Saskatchewan, au stade actuel des essais, représentent moins de ¼ p. 100 du coût des machines agricoles que les agriculteurs

de la province achètent chaque année. Les économies qu'ils font grâce au programme public d'essais sont bien plus importantes que ce qu'il en coûte, bien que le montant en cause soit faible à comparer aux sommes consacrées à l'achat des machines.

On reconnaît qu'il y a de grandes différences entre le type de machines agricoles utilisées dans l'Ouest canadien et celles qui sont en usage dans l'Est du pays. Il nous semblerait donc raisonnable d'établir un même service d'essais des machines agricoles de type régional dans l'Est du Canada, qui soit aussi à la charge de l'État, de façon à assurer aux agriculteurs de l'Est un service semblable.

En étudiant un service d'essais des machines agricoles ou service d'expertise, on doit reconnaître qu'il est pas question de recherches pour estimer le rendement, qu'il ne s'agit donc pas d'une fonction à confier à des organismes de recherches déjà existant, tels les universités ou les fermes d'expérimentation Ces dernières s'intéressent et devraient s'intéresser à des recherches plus fondamentales, par exemple la fabrication des disques, la métallurgie rattachée à l'usure des outils de façons superficielles, à l'efficacité de séparation des moissonneuses-batteuses, de même que les caractéristiques des andaineuses à céréales par rapport à la faculté de séchage.

Pour conclure, nous soulignerons qu'on est libre de soumettre les machines neuves à l'examen de l'AMA. Nous avons reçu presque sans exception la collaboration la plus étroite des sociétés de machines agricoles. De fait, il semble que ces sociétés aient tout intérêt à collaborer, puisque cette expertise impartiale sur le terrain est sans aucun doute avantageuse pour les fabricants de machines agricoles aussi bien que pour les agriculteurs. Par suite des essais réglementés de la machinerie agricole, dans les conditions propres à la Saskatchewan, des renseignements véridiques concernant le rendement ont été envoyés aux fabricants de machines agricoles, ce qui leur a permis de fabriquer des machines qui répondent mieux aux besoins spécifiques de la Saskatchewan et des autres parties de l'Ouest canadien.

Section VI

CRÉDIT EN VUE DE L'ACHAT DE MACHINES AGRICOLES

Nous croyons que tout programme qui vise à doter l'agriculture de machines agricoles à un prix minimum doit assurer cet élément essentiel qu'est le crédit suffisant à un taux raisonnable. Fort heureusement, la mécanisation croissante de la période d'après-guerre s'est accompagnée de facilités de crédit supérieures à ce qui existait antérieurement. L'adoption de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, en 1944, qui accorde une garantie du gouvernement fédéral jusqu'à 10 p. 100 du capital des prêts destinés aux améliorations agricoles consentis par les banques à un taux de 5 p. 100, a libéré les agriculteurs d'une part importante du fardeau onéreux du crédit qu'ils étaient obligés de supporter avant la guerre. Cependant, nous croyons qu'il est essentiel que la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles devienne un élément permanent de la politique du crédit agricole canadien et nous ferons quelques suggestions qui, nous le croyons, la rendra encore plus efficace.

L'importance de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, pour ce qui est des achats de machines agricoles, est évidente si l'on considère que 45 p. 100 environ des tracteurs neufs et 55 p. 100 des moissonneuses-batteuses neuves vendus au Canada ont toujours été financés pour une part grâce à des prêts destinés aux améliorations agricoles (voir tableau 16 pour la période de six ans dont les données statistiques sont disponibles).

TABLEAU 16

PROPORTION DES TRACTEURS NEUFS ET DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES NEUVES FINANCÉS AU MOYEN DES PRÊTS DESTINÉS AUX AMÉLIORATIONS AGRICOLES PAR RAPPORT À TOUS LES TRACTEURS ET TOUTES LES MOISSONNEUSES-BATTEUSES VENDUS AU CANADA (ESTIMATION)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Tracteurs	45	49	46	45	48	45
Moissonneuses-batteuses	60	53	47	47	62	50

SOURCE: 1951–1954: rapports annuels sur les prêts destinés aux améliorations agricoles; 1955 et 1956: nombre des tracteurs et des moissonneuses-batteuses financés d'après les rapport annuels sur les prêts destinés aux améliorations agricoles; les pourcentages découlent d'une comparaison de ce nombre avec l'ensemble des ventes tel qu'indiqué dans l'ouvrage du BFS *Farm Implements and Equipment Sales.*

De fait, une proportion de 80 p. 100 et plus du montant des prêts destinés aux améliorations agricoles devait servir en général à l'achat de machines agricoles et, en Saskatchewan, ce pourcentage a toujours été plus élevé (voir tableau 17).

TABLEAU 17

POURCENTAGE DES PRÊTS DESTINÉS AUX AMÉLIORATIONS AGRICOLES AFFECTÉ À L'ACHAT DE MACHINES ET D'OUTILLAGE NEUFS ET USAGÉS, Y COMPRIS LES CAMIONS (SASKATCHEWAN ET CANADA) 1945–1959

Année	Saskatchewan	Canada
1945 (10 mois)	n.a.	67.6
1946	n.a.	75.8
1947	n.a.	83.8
1948	95.9	91.2
1949	95.7	90.9
1950	96.1	92.1
1951	96.7	91.8
1952	97.1	92.4
1953	95.8	90.0
1954	90.9	83.9
1955	92.9	84.5
1956	92.5	85.9
1957	90.6	83.7
1958	89.0	79.3
1959	87.8	78.2
Moyenne (1945–1959)	—	86.3

SOURCE: Rapports annuels sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

Au cours de la période de 1948-1959, le prêt moyen accordé pour les tracteurs neufs ou usagés était de $1,295, pour le Canada, et de $1,373, pour la Saskatchewan. Le prêt moyen accordé pour les moissonneuses-batteuses neuves et usagées était de $1,727, pour le Canada, et de $1,755, pour la Saskatchewan. On pourrait s'attendre que le prêt moyen accordé pour l'achat de machines neuves soit quelque peu plus élevé qu'il ne l'est (voir l'appendice A, tableau A-12).

Comme nous l'avons dit, nous faisons un certain nombre de recommandations qui, selon nous, élargiraient et amélioreraient les dispositions de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles. D'abord, cette loi, quoique d'abord adoptée en 1944, a toujours été prorogée pour une période de trois ans seulement. Admettons que cette prorogation est devenue à peu près automatique; il n'en reste pas moins que la limite de temps laisse planer de l'incertitude chez les banquiers aussi bien que chez les agriculteurs en ce qui concerne les projets à long terme. Nous recommandons donc que la date d'expiration disparaisse de cette mesure législative.

Deuxièmement, il semble qu'au rythme actuel des prêts le maximum prévu de 300 millions de dollars que la loi permet de prêter sera épuisé avant la fin de la période. En 1959, lorsque le ministre des Finances a présenté le dernier bill tendant à proroger la loi, il a maintenu l'ancien maximum de 300 millions de dollars; toutefois, ce montant ne visait pas une période de trois ans comme auparavant, mais de trois ans et un trimestre (du 1er avril 1959 au 30 juin 1962). Par contre, les prêts ont été accordés au rythme de 100 millions de dollars par année, exactement: 98 millions, en 1959, et 102 millions, en 1960 (voir l'appendice A, tableau A-13). Il semble donc que, si les prêts se maintiennent à ce rythme, les fonds disponibles en vertu de la loi seront épuisés vers le début de 1962. Nous sommes heureux de souligner que le gouvernement fédéral a présenté une loi à la session actuelle du Parlement en vue d'augmenter le montant maximum de 300 millions.

Une troisième proposition a pour but d'augmenter le montant maximum des prêts pour les améliorations agricoles de $7,500 à $10,000. Nous ne voulons pas laisser croire qu'il y a présentement une grande proportion des prêts destinés aux améliorations agricoles qui s'approchent du maximum, mais nous estimons que le montant des prêts disponibles en vertu de ce programme ne devrait pas être trop étroitement restreint, lorsqu'il y aurait lieu de l'accorder pour d'autres motifs.

Quatrièmement, nous croyons que la période de remboursement des prêts accordés pour l'achat de machines agricoles devait être prolongée. Actuellement, les prêts accordés pour l'achat de machines agricoles doivent être remboursés en trois ans. Quand on sait que la vie moyenne d'un tracteur ou d'une moissonneuse-batteuse dépasse largement cette limite, il semble raisonnable de prolonger la période de remboursement à environ cinq ou six ans. Il semble aussi que cela donnerait une garantie suffisante et que le fardeau financier des agriculteurs serait allégé, étant donné que l'inexistence d'une telle clause a pour effet d'inciter les agriculteurs a rechercher d'autres modes de crédit qui sont plus coûteux.

Cinquièmement, nous croyons que les prêts pour les améliorations agricoles devraient être mis à la disposition des agriculteurs qui font partie des fermes coopératives, tout comme ils sont mis à la disposition des agriculteurs indépendants. Actuellement, le prêt maximum pour les améliorations agricoles mis à la disposition d'une ferme coopérative est le même que pour un agriculteur indépendant. Ainsi, le prêt moyen mis à la disposition du cultivateur associé à une ferme coopérative est beaucoup moindre que celui qui est mis à la disposition de l'agriculteur indépendant. Il s'agit donc ici d'une distinction injuste.

Comme dernière proposition, nous recommanderions que les coopératives de crédit, les centrales des coopératives de crédit et les sociétés coopératives de crédit soient considérées comme des agences autorisées à accorder des prêts destinés aux améliorations agricoles. Nous croyons que l'intérêt public exige la plus large application possible des principes coopératifs concernant les besoins de crédit. La puissance croissante du mouvement des coopératives de crédit exige cette sorte de reconnaissance.

SECTION VII

RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS ET DES RECOMMANDATIONS

Selon nous, la question des prix des machines agricoles ne peut se séparer du problème fondamental que constitue l'étau coût-prix en agriculture. Le prix des machines agricoles est actuellement un problème urgent pour les agriculteurs canadiens, à cause du rapport qui est de plus en plus défavorable entre le prix des machines et le prix des produits agricoles. Par exemple, selon l'indice des prix des machines agricoles du BFS, un agriculteur de la Saskatchewan paye maintenant ses machines trois fois plus cher qu'en 1945. Si les prix des produits agricoles avaient suivi la marche ascendante des prix des autres produits de l'économie canadienne, l'augmentation du prix de revient agricole, en particulier le prix des machines agricoles, ne constituerait pas un fardeau aussi lourd.

En dépit de l'augmentation très rapide de la productivité de tous les secteurs de l'économie canadienne au cours de la période d'après-guerre, le revenu agricole a été inférieur à celui du reste du pays. Cela provient de ce que les agriculteurs exercent très peu d'influence sur le prix de vente de leurs produits, contrairement au grand nombre d'industries qui sont dominées par quelques puissantes sociétés et qui sont en mesure de maintenir les prix au plus haut niveau. Ainsi, même si une réduction du prix des machines agricoles comportait des avantages importants, tous ces avantages ne seront pas obtenus à moins que, grâce au gouvernement fédéral, des modifications fondamentales de la ligne de conduite concernant la mise sur le marché et la fixation des prix ne permettent à l'agriculture de recevoir une juste part du revenu national.

Nous avons remarqué que la part du revenu agricole en espèces qu'il faut affecter aux machines agricoles (frais d'exploitation des machines et dépréciation) a sensiblement augmenté. En Saskatchewan, cette proportion, inférieure à 20 p. 100 au cours de la période qui a suivi immédiatement la guerre, s'est élevée en moyenne à 32 p. 100 dans la période de 1955-1959. Remarquons aussi que le revenu n'a pas été suffisant pour maintenir le stock d'instruments aratoires, bien qu'en Saskatchewan, au cours de 1959, un cinquième du revenu agricole en espèces, disponible après déduction des dépenses d'exploitation agricole, ait été consacré à l'achat de machines agricoles, la seconde parmi les proportions importantes des années d'après-guerre.

Les conséquences du revenu agricole considérablement réduit et de l'augmentation des prix des machines agricoles ont été l'objet de vives inquiétudes, puisqu'il n'y a pas d'industrie de nos jours qui puisse longtemps assurer la production d'une façon efficace si ses moyens d'action vont s'amenuisant et ne se regénèrent pas à un rythme suffisant.

Il est évident que, depuis 1954, il y a eu une dégradation très marquée des conditions du marché des instruments et du matériel agricoles dans l'Ouest canadien. La valeur estimative du stock d'instruments aratoires a diminué en l'espace de cinq ans (1954-1959), de 166 millions de dollars, pour ce qui est des provinces des Prairies, et de 93 millions, pour la Saskatchewan à elle seule. On estime aussi que, en Saskatchewan, l'âge des tracteurs a augmenté d'une façon alarmante; il était de 7.5 ans, en 1956, et de 9.5 ans, en 1960. L'âge moyen estimatif des moissonneuses-batteuses, dans la province, est passé de 7.9 ans à 9.7 ans, au cours de la même période. Il est évident que les ventes de machines agricoles ont été très au-dessous du niveau de remplacement. Un autre indice de cela est qu'il faudrait 27 ans pour remplacer le stock actuel de tracteurs et 30 ans pour remplacer celui des moissonneuses-batteuses, si l'on s'en tient à la moyenne des ventes annuelles depuis 1956.

Le problème des prix des machines agricoles est donc de première importance pour le temps présent; non seulement est-il nécessaire de répondre aux besoins ordinaires de chaque année, pour ce qui est du renouvellement des machines, mais il y a aussi un grand retard dans la demande.

Nous croyons que les mesures du gouvernement fédéral, qui assureraient le maintien d'un niveau élevé et stable du revenu agricole, seraient de nature à favoriser la production la plus économique possible des machines agricoles autant que tout autre facteur. La fabrication des machines agricoles et les installations de distribution sont conçues en vue de répondre à la demande en période de pointe. Lorsque les ventes baissent baeucoup, les frais généraux se maintiennent à un niveau à peu près identique; il en résulte une augmentation considérable du coût de fabrication et de distribution par unité. Selon nous, il est essentiel que les fluctuations importantes du revenu agricole soient éliminées dans la mesure du possible par l'établissement d'un vaste programme de mise sur le marché de façon ordonnée, d'un programme de fixation des prix des produits agricoles qui établirait un rapport entre les prix et le coût de production et qui assurerait à l'agriculture une juste part du revenu national, et enfin d'un programme fédéral d'assurance-récolte suffisant pour tenir compte autant que possible des effets climatiques sur le revenu agricole, et d'autres mesures connexes qui pourraient être prises.

Prix à l'usine des machines agricoles

Il est absolument nécessaire aussi de déterminer le coût réel de fabrication des instruments aratoires au cours de la période d'après-guerre. Un comité d'enquête spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan a été incapable d'y arriver en 1952, parce que les fabriques de machines agricoles, des entreprises privées, ont refusé de transmettre les renseignements nécessaires. Nous incitons donc le comité de la Chambre des communes à examiner à fond les comptes des sociétés de machines agricoles, afin de savoir jusqu'à quel point leur prix de revient justifie les prix des machines agricoles et d'établir le niveau de leurs bénéfices. Nous avons démontré, au sujet de deux sociétés de machines agricoles, que, durant toute la période d'après-guerre, elles ont réalisé des bénéfices qui étaient plus que satisfaisants.

Selon nous, la réduction des frais de fabrication des machines agricoles tient surtout à la rationalisation de la fabrication et de la distribution de ces machines. En Saskatchewan, il y a actuellement neuf fabricants de machines agricoles qui mettent sur le marché une gamme complète de produits. Les frais qu'exige le maintien du personnel de neuf bureaux principaux, de neuf services de recherches, de neuf chaînes de montage qui produisent neuf groupes de machines destinées à effectuer le même travail, de neuf campagnes de publicité et de vente et de neuf réseaux de concessionnaires, tout cela est beaucoup trop pour une économie agricole prise dans l'étau coût-prix.

Même dans chaque société, le grand nombre des modèles a aussi, semble-t-il, augmenté les frais de fabrication et de distribution. La ligne de conduite de l'industrie qui vise à la «désuétude organisée» augmente également les frais.

La rationalisation de l'industrie aura pour résultat de faire réaliser des économies grâce à l'uniformisation des machines agricoles et des pièces de rechange, grâce à la suppression des modifications de modèles sans nécessité et grâce à un régime de distribution économique. La première de ces recommandations a été faite par un comité de la Chambre des communes, il y a quelque vingt-cinq ans; mais nous avons vu que l'industrie n'a que très peu suivi cette recommandation. Selon nous, les fabricants de machines agricoles ont intérêt à saper un tel programme et il est peu probable, semble-t-il, qu'une uniformisation véritable puisse se réaliser sans une certaine forme de régie de

l'État. Nous dirions aussi que la multiplicité des modèles et les modifications de modèles trop fréquentes découlent des programmes actuels de mise sur le marché des sociétés.

Il est évident que ces économies, qui devraient se manifester par une diminution des prix, ne peuvent se réaliser sans une réorganisation complète de l'industrie. Devant l'incapacité ou le refus de l'industrie d'en prendre l'initiative elle-même, la régie de l'État est nécessaire.

Nous recommanderions donc que le Comité étudie un programme triple, grâce auquel des fabriques de machines agricoles appartenant à l'État, aux particuliers et aux coopératives pourraient se mettre au service de l'agriculture canadienne. Cela pourrait supposer la nationalisation, au Canada, de l'industrie privée de fabrication de machines agricoles. Un autre moyen consisterait en des prêts fédéraux qui permettraient aux coopératives de machines agricoles d'accroître leur production.

Il sera nécessaire qu'un service national créé en vue d'assurer la fabrication et la distribution des machines agricoles au Canada soit également importateur exclusif de machines agricoles. Un tel organisme pourrait soit créer son propre réseau de concessionnaires, soit faciliter la création et l'expansion de coopératives agricoles à cette fin, et peut-être aussi, en certains cas, recourir aux services des organismes de distribution.

Ces recommandations peuvent sembler radicales, mais il n'est que trop évident que les méthodes actuelles de fabrication et de distribution n'ont pas permis d'offrir aux agriculteurs canadiens des machines agricoles à des prix raisonnables. Il est donc bien établi que seule une telle mesure permettra de résoudre le problème.

Si ce programme de propriété publique ou coopérative de l'industrie de fabrication des machines agricoles, au Canada, n'est pas adopté, il faudra étudier quelles sont les autres propositions à préconiser au sujet du secteur privé de cette industrie.

Nous ferons au moins deux recommandations à ce propos. D'abord, que soit constitué un tribunal fédéral des prix des instruments aratoires ayant le pouvoir d'entreprendre, de son propre chef ou à la demande d'une association d'agriculteurs ou de tout autre groupe, des recherches sur le prix de tout instrument agricole, afin de déterminer si ce prix est justifié par le coût de fabrication, et, si nécessaire, de décider que ce prix soit diminué.

Deuxièmement, nous recommanderons la création d'un service technique consultatif qui pourrait être rattaché au tribunal fédéral sur les prix des machines agricoles, dont nous proposons la création, et qui étudierait constamment les répercussions des modifications de modèles et du grand nombre de modèles sur les frais de fabrication; ce service pourrait aussi recommander des mesures précises d'uniformisation des machines agricoles et des pièces. Nous croyons qu'aucune augmentation du prix des machines agricoles ne devrait être approuvée, à moins que les fabricants n'indiquent que des mesures appropriées ont été prises en vue d'uniformiser la production.

Frais de transport

Nous avons raison de croire que non seulement le relèvement uniforme du tarif-marchandises, après la guerre, a imposé un injuste fardeau à des régions comme l'Ouest canadien, mais que, même à l'intérieur de ces régions, cette augmentation a constitué un fardeau injuste dans le cas des matériels de ferme. Nous prions donc instamment la Commission des transports du Canada de faire une enquête spéciale sur le tarif-marchandises des chemins de fer concernant les instruments aratoires, afin de savoir si l'augmentation accordée après la guerre constitue une injustice dans le cas des machines agricoles. S'il y a inégalité de traitement, la Commission devrait ordonner que le tarif soit ramené à un niveau plus juste.

Frais de distribution

Nous croyons qu'il faudrait effectuer une revision complète des organismes de distribution de machines agricoles. Selon nous, la multiplication des installations a contribué à l'augmentation des frais de distribution, dont une bonne part pourrait être supprimée grâce à la rationalisation efficace par les fabricants de la production des machines agricoles, sur le plan régional. A cette fin, nous demandons instamment que soient tenues des conférences régionales, dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, où les représentants du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux intéressés, des sociétés de machines agricoles, des organismes agricoles et des représentants des concessionnaires de machines agricoles mettraient au point des méthodes visant à diminuer les frais de distribution. Il faudrait, à notre avis, étudier spécialement la façon dont sont actuellement choisis les concessionnaires.

L'ennuyeux problème de l'approvisionnement en pièces de rechange serait simplifié par l'uniformisation plus poussée des pièces, les modifications de modèles moins fréquentes et d'autres mesures que nous avons déjà mentionnées.

Service public d'essais des machines agricoles

La Saskatchewan a fait l'expérience d'un programme d'essais de machines agricoles qui montre que très peu de nouveaux modèles d'instruments aratoires sont mis sur le marché sans avoir certains défauts mécaniques; ce problème s'aggrave du fait de l'accroissement des modèles. De plus, il est évident que plusieurs machines agricoles ne sont pas conçues en vue d'être utilisées en Saskatchewan ou dans l'Ouest canadien. On peut dire également que, souvent, le rendement des machines agricoles placées dans les conditions spéciales qu'on peut rencontrer ici n'est pas indiqué dans les brochures que publient les fabricants.

Nous recommandons l'établissement d'un service public régional d'essais des machines agricoles dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, que financeraient conjointement le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux intéressés. Nous croyons que le service d'essais des machines agricoles de la Saskatchewan constitue une bonne base pour la création d'un service semblable dans l'Ouest canadien.

Frais de crédit

Nous préconisons fortement le maintien en permanence de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et souhaitons que certains amendements en accroissent les avantages. Nous recommandons surtout que disparaisse l'inégalité de traitement qu'elle comporte pour les fermes coopératives.

Droits douaniers

Nous recommandons que soit maintenue la ligne de conduite actuelle au sujet de l'entrée en franchise des machines agricoles. Nous croyons que l'abolition des droits de douane est parfaitement motivée dans le cas des instruments aratoires, non seulement quant aux économies que cela représente pour l'agriculture, mais encore quant aux échanges de produits en général, surtout entre les États-Unis et le Canada.

APPENDICE A

TABLEAU A-1

PRIX MOYEN À LA FERME DES CÉRÉALES, EN SASKATCHEWAN, ANNÉES-RÉCOLTE 1945-1946 À 1960-1961

($ le boisseau)

Année-récolte	Blé	Orge	Avoine à grain
1945-1946	1.64	0.65	0.50
1946-1947	1.62	0.77	0.55
1947-1948	1.63	1.11	0.79
1948-1949	1.63	0.95	0.63
1949-1950	1.61	1.28	0.74
1950-1951	1.49	1.10	0.69
1951-1952	1.52	1.08	0.68
1952-1953	1.59	1.02	0.59
1953-1954	1.33	0.83	0.56
1954-1955	1.21	0.86	0.60
1955-1956	1.38	0.86	0.61
1956-1957	1.24	0.78	0.49
1957-1958	1.29	0.76	0.50
1958-1959	1.32	0.75	0.54
1959-1960	1.20[1]	0.71[1]	0.62[1]
1960-1961	1.15[2]	0.71[2]	0.45[2]

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: *Handbook of Agricultural Statistics, Part I: Field Crops*, 1908-1958, et rapports sur les grandes cultures, n° 2.

[1] Comprend le paiement provisoire pour le blé, les paiements finals pour l'avoine et le paiement initial pour l'orge.

[2] Paiements initiaux seulement.

TABLEAU A-2

PROPORTION DE L'AUGMENTATION ANNUELLE DU PRIX DE REVIENT DANS L'OUEST DU CANADA, DE 1945 À 1960

	Prix de revient agricole en général[1]	Prix de machines agricoles[2]
1945 à 1946	3.4	3.1
1946 à 1947	8.0	6.4
1947 à 1948	14.6	12.2
1948 à 1949	4.8	11.6
1949 à 1950	3.9	4.6
1950 à 1951	8.9	13.1
1951 à 1952	5.9	4.7
1952 à 1953	0.6[3]	0.7
1953 à 1954	0.7[3]	0.8
1954 à 1955	0.4[3]	0.3
1955 à 1956	3.7	5.0
1956 à 1957	3.2	6.5
1957 à 1958	2.6	5.6
1958 à 1959	3.2	4.7
1959 à 1960	2.1	2.3

SOURCE: BFS—*Price Index Numbers of Commodities and Services Used by Farmers.*

[1] Indice général du coût de production agricole, à l'exclusion des frais de subsistance dans l'Ouest canadien; la période 1935–1939 = 100.

[2] Indice des prix des machines agricoles, Ouest du Canada; la période 1935–1939 = 100.

[3] Diminution.

TABLEAU A-3

MACHINES AGRICOLES AU CANADA (1921 À 1956)

	1921	1931	1941	1951	1956
Automobiles	157,022[1]	321,284	315,461	329,667	352,018
Camions	[2]	48,401	77,480	196,122	277,188
Tracteurs	47,455	105,360	159,752	399,686	499,811
Moissonneuses-batteuses	[3]	8,917	19,013	90,500	136,927
Moissonneuses-lieuses	[3]	431,403	[3]	303,374	[3]
Batteuses	[3]	105,544	93,001	96,691	[3]
Faucheuses	[3]	[3]	[3]	423,272	[3]
Trayeuses mécaniques	[3]	6,419	[3]	74,191	[3]
Moteurs à essence	136,632[4]	179,765	168,225	183,051	249,779
Moteurs électriques	[3]	18,639	58,192	196,681	[3]

SOURCE: Recensement du Canada.

[1] Comprend les camions.

[2] Les camions sont compris dans le nombre des automobiles.

[3] Chiffres non disponibles.

[4] Rapports agricoles.

TABLEAU A-4

MACHINES AGRICOLES EN SASKATCHEWAN (1921 À 1956)

	1921	1926	1931	1936	1941	1946	1951	1956
Automobiles	36,098[1]	52,177	65,094	54,464	57,093	58,022	62,963	64,941
Camions	[2]	3,267	10,938	10,338	21,285	27,756	52,626	74,498
Tracteurs	19,243	26,674	43,308	42,050	54,129	71,596	106,664	121,388
Moissonneuses-batteuses	[3]	[3]	6,019	6,420	11,202	22,498	42,997	61,861
Moissonneuses-lieuses	[3]	[3]	129,177	120,033	[3]	91,346	70,584	[3]
Batteuses	[3]	[3]	27,046	24,540	21,486	19,936	19,221	[3]
Faucheuses	[3]	[3]	[3]	[3]	[3]	[3]	63,838	[3]
Trayeuses mécaniques	[3]	[3]	414	[3]	[3]	[3]	2,330	[3]
Moteurs à essence	27,548[4]	[3]	38,549	39,194	33,882	43,062	55,763	100,732
Moteurs électriques	[3]	[3]	1,702	2,552	1,708	6,891	12,711	[3]

SOURCE: Recensement du Canada: recensement des provinces des Prairies.

[1] Comprend les camions.

[2] Les camions sont compris dans le nombre des automobiles.

[3] Chiffres non disponibles.

[4] Rapports agricoles.

25140-5—4½

TABLEAU A–5

NOMBRE DE CAMIONS, DE TRACTEURS ET DE MOISSONNEUSES-BATTEUSES PAR TRAVAILLEUR AGRICOLE ET PAR PROVINCE, EN 1951

	Travailleurs agricoles	Camions par travailleur agricole	Tracteurs par travailleur agricole	Moissonneuses-batteuses par travailleur agricole	Valeur des instruments et machines agricoles	Valeur par travailleur agricole
Canada	826,759	0.24	0.48	0.11	1,931,880	2,337
Île du Prince-Édouard	12,943	0.13	0.21	[2]	12,261	1,256
Nouvelle-Écosse	23,479	0.24	0.18	[2]	25,224	1,074
Nouveau-Brunswick	26,616	0.18	0.20	0.01	26,971	1,013
Québec	195,410	0.10	0.16	[2]	211,937	1,085
Ontario	203,368	0.20	0.52	0.05	445,278	2,190
Manitoba	73,827	0.29	0.69	0.21	231,801	3,140
Saskatchewan	147,580	0.36	0.72	0.29	525,645	3,562
Alberta	115,096	0.35	0.69	0.18	390,003	3,389
Colombie-Britannique	28,440	0.33	0.46	0.02	58,760	2,066

SOURCE: Recensement du Canada, Bureau fédéral de la statistique.

[1] Au cours de la semaine se terminant le 2 juin.

[2] Moins de 0.005.

TABLEAU A–6

POURCENTAGE DES FERMES AYANT FOURNI DES DONNÉES SUR UN CERTAIN NOMBRE D'INSTRUMENTS AGRICOLES, PAR PROVINCE, EN 1956

	Camions	Tracteurs	Moissonneuses–batteuses
Canada	43.2	67.6	22.7
Terre-Neuve	28.7	11.4	—
Île du Prince-Édouard	32.8	48.6	2.5
Nouvelle-Écosse	31.7	28.6	0.4
Nouveau-Brunswick	23.5	31.7	2.7
Québec	22.3	41.0	1.2
Ontario	37.6	75.2	11.6
Manitoba	53.4	85.8	42.0
Saskatchewan	63.9	88.8	56.8
Alberta	62.9	86.1	39.4
Colombie-Britannique	41.4	50.2	4.0

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: recensement du Canada de 1956 (rapport analytique de la mécanisation agricole).

TABLEAU A-7

VALEUR DES MISES DE FONDS AGRICOLES PAR PROVINCE, EN 1951 ET 1959

(en milliers de dollars)

	Canada	Terre-Neuve	Île du Prince-Édouard	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Provinces atlantiques
1951												
Terrains et bâtiments	5,527,207	14,658	47,844	94,486	98,717	846,973	1,419,364	528,873	1,182,905	1,015,289	278,068	255,705
Instruments et machines[1]	1,933,312	1,417	16,261	25,224	26,971	211,937	445,278	231,807	525,645	390,003	58,760	69,873
Bétail	2,010,357	3,582	23,048	32,755	32,091	340,453	683,328	156,113	283,223	384,324	71,437	91,476
Valeur totale	9,470,876	19,657	87,153	152,465	157,779	1,399,363	2,547,970	916,787	1,991,773	1,789,616	408,266	417,054
Instruments et machines: pourcentage du total	20.4	—	—	—	—	15.1	17.5	25.3	26.4	21.8	14.4	16.8
1959[2]												
Terrains et bâtiments	7,175,650	—	53,442	120,281	119,645	1,064,645	2,097,820	604,502	1,436,047	1,289,417	389,851	293,368
Instruments et machines[1]	2,188,671	—	20,484	33,096	33,303	292,950	592,496	227,426	516,903	403,952	68,061	86,883
Bétail	1,986,218	—	17,203	26,902	25,557	335,215	611,118	157,100	303,021	433,032	77,070	69,662
Valeur totale	11,350,539	—	91,129	180,279	178,505	1,692,810	3,301,434	989,028	2,255,971	2,126,401	534,986	449,953
Instruments et machines: pourcentage du total	59.3	—	—	—	—	17.3	17.9	23.0	22.9	19.0	12.7	19.3

SOURCE: BFS: 1951: recensement du Canada; 1959: *Bulletin trimestriel de la statistique agricole.*

[1] Comprend les automobiles.

[2] A l'exclusion de Terre-Neuve.

TABLEAU A–8

AUGMENTATION PROPORTIONNELLE DE CERTAINES MACHINES AGRICOLES, PAR PROVINCE (1951–1956)

	Tracteurs	Moissonneuses-batteuses	Camions
Terre-Neuve	134.9	—	45.0
Île-du Prince-Édouard	74.4	1,222.2	93.4
Nouvelle-Écosse	51.8	450.0	26.6
Nouveau-Brunswick	46.4	183.4	17.3
Québec	69.9	252.6	50.0
Ontario	29.3	65.9	39.9
Manitoba	16.2	40.3	34.9
Saskatchewan	13.8	43.9	41.6
Alberta	18.8	60.8	47.9
Colombie-Britannique	16.2	54.3	26.6
Canada	25.1	51.3	41.3

SOURCE: BFS: recensement du Canada (1956), rapport analytique de la mécanisation agricole.

TABLEAU A-9

REVENU DES AGRICULTEURS PROVENANT DE L'EXPLOITATION AGRICOLE, EN SASKATCHEWAN

(en milliers de dollars)

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Revenu en espèces provenant des produits agricoles	405,752	388,772	430,613	533,911	564,855	414,253	638,610	713,017	744,891	469,906	427,204	596,992	537,282	573,352	559,326
Frais d'exploitation et dépréciation	167,096	180,711	199,542	222,427	238,801	263,140	290,523	314,161	305,004	283,657	303,990	316,031	306,502	310,120	318,323
Proportion du revenu en espèces provenant des produits agricoles.	41.2	46.5	46.3	41.7	42.3	63.5	45.5	44.1	40.9	60.4	71.2	52.9	57.0	54.1	56.9
Frais de fonctionnement de la machinerie	47,394	51,874	56,265	68,017	75,972	84,930	88,336	92,432	97,193	97,576	100,845	108,358	113,460	116,041	120,829
Dépréciation des machines	22,148	24,581	28,355	33,880	40,971	49,455	57,821	59,663	63,277	67,093	64,726	62,048	60,689	58,324	56,859
Ensemble des frais de fonctionnement et dépréciation des machines	69,542	76,455	84,620	101,897	116,943	134,385	146,157	152,095	160,470	164,669	165,571	170,406	174,149	174,365	177,688
Proportion des frais de fonctionnement et dépréciation	41.6	42.3	42.4	45.8	49.0	51.1	50.3	48.4	52.6	58.1	54.5	54.0	56.8	56.2	55.8
Proportion du revenu en espèces provenant des produits agricoles	17.1	19.7	19.7	19.1	20.7	32.4	22.9	21.3	21.5	35.0	38.8	28.5	32.4	30.4	31.8

SOURCE: BFS: *Handbook of Agricultural Statistics, Part II Farm Income, 1929-1957*, et *Farm Net Income* 1958 et 1959.

TABLEAU A-10

FRAIS D'EXPLOITATION AGRICOLE ET DÉPRÉCIATION, EN SASKATCHEWAN
(en milliers de dollars)

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Terres agricoles et bâtiments—															
Impôts[1]	11,215	13,453	14,622	16,763	18,554	19,428	21,176	22,934	24,998	26,998	27,538	28,695	29,240	29,708	30,123
Loyer brut	32,930	33,129	37,000	37,029	36,000	39,654	47,548	57,446	39,487	18,606	35,103	35,398	24,220	21,903	22,743
Intérêt sur les dettes[1,2]	9,910	8,816	8,535	8,390	8,094	7,645	7,682	8,312	8,543	8,554	8,758	8,756	8,785	9,292	9,566
Réparations des bâtiments[1]	2,467	3,723	4,021	5,029	5,224	5,524	8,169	10,353	10,912	11,002	10,596	11,753	10,807	11,761	13,040
	56,522	59,121	64,178	67,211	67,872	72,251	84,575	99,045	83,940	65,160	81,995	84,602	73,052	72,664	75,472
Main-d'œuvre embauchée	17,953	20,564	21,103	20,046	20,296	21,728	23,601	26,617	24,940	20,223	20,735	22,100	20,371	21,253	21,017
Frais de fonctionnement de la machinerie—															
Tracteur	21,464	23,350	24,855	31,390	35,567	40,764	39,421	40,364	42,410	44,971	46,350	49,913	53,191	54,258	45,065
Camion	6,026	6,737	8,614	10,350	12,128	15,093	18,824	19,351	21,295	22,236	23,730	23,850	24,889	25,893	26,645
Automobile[3]	4,536	4,869	5,512	6,521	7,210	8,699	9,788	9,568	9,615	9,815	9,946	10,416	10,769	11,344	11,962
Moteur et moissonneuse-batteuse	2,460	2,858	3,307	4,237	4,618	5,384	4,998	5,302	5,471	5,722	5,999	7,058	7,369	7,166	7,361
Réparations de la machinerie[4]	12,908	13,880	13,977	15,519	16,449	14,990	15,305	17,847	18,402	14,832	14,820	17,121	17,242	17,380	20,256
	47,394	51,874	56,265	68,017	75,972	84,930	88,336	92,432	97,193	97,576	100,845	108,358	113,460	116,041	120,829
Autres dépenses—															
Provende et semence[5]	4,590	5,535	7,926	9,296	9,049	8,310	6,671	5,464	4,171	4,505	4,670	5,650	5,411	7,428	7,703
Engrais	604	656	964	1,265	1,776	2,443	2,973	2,783	3,572	2,788	1,918	2,061	2,308	2,226	2,834
Matériel pour la culture des fruits et légumes	2,310	2,198	2,755	2,808	2,772	2,707	3,246	3,361	3,236	3,140	3,630	3,578	3,544	3,684	4,073
Électricité	2	3	3	5	79	133	256	368	659	981	1,320	1,631	2,102	2,508	2,822
Divers	9,637	9,798	11,077	12,102	12,517	12,937	14,250	15,333	14,533	13,006	14,322	15,855	15,417	15,533	15,935
Total des frais d'exploitation	139,012	149,749	164,271	180,750	190,333	205,439	223,908	245,403	232,244	207,379	229,435	243,835	235,665	241,337	250,685
Dépréciation des bâtiments et de la machinerie	28,084	30,962	35,271	41,677	48,468	57,701	66,615	68,758	72,760	76,278	74,555	72,196	70,837	68,783	67,638
Frais d'exploitation et dépréciation	167,096	180,711	199,542	222,427	238,801	263,140	290,523	314,161	305,004	283,657	303,990	316,031	306,502	310,120	318,323

SOURCE: BFS: *Handbook of Agricultural Statistics, Part II, Farm Income, 1926–1957* et *Farm Net Income*, 1958 et 1959.

[1] Ne s'applique qu'à la terre agricole et aux bâtiments dont on est propriétaire. [2] Dette garantie ou non. [3] Frais d'exploitation agricole seulement. [4] Coût des pièces de rechange et frais des ateliers de mécanique. [5] Achats faits uniquement des commerçants. [6] Produits antiparasitaires, contenants et plants de pépinière.

TABLEAU A–11

MODIFICATIONS DU TARIF-MARCHANDISES CONCERNANT UNE MACHINE AGRICOLE EXPÉDIÉE DE BRANTFORD (ONT.) À REGINA (SASK.), 1948–1960

Moissonneuse-batteuse de 7,640 livres (frais de transport exprimés par quintal et pour toute la machine.)

Avant le 8 avril 1948:
7,640 à $1.28 : $97.79

Le 8 avril 1948 (augmentation de 21 p. 100)
7, 640 à $1.55 : $118.42

Le 16 juin 1950 (augmentation de 20 p. 100)
7,640 à $1.86 : $142.10

Le 24 juillet 1950 (suppression du taux sur un produit désigné)
7,640 à $1.99 : $152.04

Le 11 février 1952 (augmentation de 17 p. 100)
7,640 à $2.33 : $178.01

**Le 1er mai 1952 (subvention compensatrice: 2.53 p. 100, ainsi que 5.8c. les 100 livres)*
7,640 à $2.21 : $168.84

**Le 1er janvier 1953 (augmentation de 9 p. 100)*
7,640 à $2.42 : $184.89

**Le 16 mars 1953 (augmentation de 7 p. 100)*
7,640 à $2.59 : $197.88

**Le 1er mai 1953 (modification de la subvention compensatrice: 3.5 p. 100, ainsi que 9.5c. les 100 livres)*
7,640 à $2.53 : $193.29

**Le 1er mars 1955 (péréquation des taux de catégorie)*
7,640 à $2.43 : $185.65

**Le 1er janvier 1957 (augmentation de 11 p. 100)*
7,640 à $2.71 : $204.04

**Le 1er mars 1957 (modification de la subvention compensatrice: 3.5 p. 100, ainsi que 7.5c. les 100 livres)*
7,640 à $2.73 : $208.57

**Le 1er août 1958 (modification du taux de base)*
7,640 à $2.72 : $207.81

**Le 1er décembre 1958 (augmentation de 17 p. 100)*
7,640 à $3.19 : $243.73

Le 1er août 1959 (l'augmentation de 19 p. 100 est ramenée à 10 p. 100)
7,640 à $2.97 : $226.90

**Le 1er décembre 1959 (augmentation de la subvention compensatrice)*
7,640 à $2.89 : $220.80

Le 6 mai 1960 (l'augmentation de 17 p. 100 est ramenée à 8 p. 100 au lieu de 10 p. 100)
7,640 à $2.83 : $216.21

En vertu de l'ordonnance nº 78767, en date du 16 avril 1952, la Commission établissait un tarif qui diminuait les taux en vigueur entre l'Est et l'Ouest du Canada à l'égard des marchandises transportées par toutes les voies ferroviaires situées au-delà de Frans, Oba ou Hearst. C'est ce qu'on appelle maintenant «la subvention compensatrice». Au besoin, elle est revisée tous les ans.

En vertu de la loi, une subvention de 7 millions de dollars est accordée aux chemins de fer pour qu'ils diminuent les taux de transport entre l'Est et l'Ouest du Canada.

Un nouveau tarif entré en vigueur le 1er décembre 1959 diminue les taux de 4.72 p. 100 et de 15c. les 100 livres.

SOURCE: Division des services des marchandises, ministère de l'Industrie et de l'Information.

TABLEAU A-12

PRÊTS DESTINÉS AUX AMÉLIORATIONS AGRICOLES EN VUE DE L'ACHAT D'INSTRUMENTS NEUFS ET USAGÉS

CANADA

	Camions			Tracteurs			Moissonneuses-batteuses			Familiales		
	Nombre[1]	Montant	Prêt moyen	Nombre[1]	Montant	Prêt moyen	Nombre[1]	Montant	Prêt moyen	Nombre[1]	Montant	Prêt moyen
		$	$		$	$		$	$		$	$
1948	2,722	2,852,450	1,048	12,810	13,036,910	1,018	4,883	7,673,779	1,572	—	—	—
1949	4,989	5,433,978	1,089	21,567	23,626,175	1,095	4,882	7,568,356	1,550	—	—	—
1950	8,108	8,702,798	1,073	25,443	29,386,614	1,155	7,857	12,866,259	1,638	—	—	—
1951	13,072	14,697,557	1,124	28,849	34,370,634	1,191	11,581	19,413,975	1,676	—	—	—
1952	13,900	15,882,927	1,143	30,431	37,021,375	1,217	15,289	25,833,413	1,690	—	—	—
1953	13,272	14,672,814	1,106	29,603	37,279,059	1,259	12,772	23,155,193	1,813	—	—	—
1954	8,368	8,347,839	998	20,029	24,508,536	1,224	4,961	7,800,428	1,572	—	—	—
1955	6,831	6,908,000	1,011	20,760	26,772,604	1,290	6,730	11,937,363	1,774	—	—	—
1956	6,585	7,289,156	1,107	18,978	26,712,519	1,408	6,693	11,512,345	1,720	—	—	—
1957	6,438	7,657,597	1,189	18,107	26,399,676	1,458	4,743	8,025,791	1,692	198	342,201	1,728
1958	7,117	8,643,985	1,215	21,705	34,032,775	1,568	5,163	9,751,144	1,889	334	543,792	1,628
1959	6,824	8,871,945	1,300	20,761	35,252,881	1,698	6,190	12,858,833	3,077	274	446,501	1,630
Total 1948–1959	98,226	109,961,046	1,119	269,043	348,399,749	1,295	91,744	158,396,879	1,727	—	—	—
				SASKATCHEWAN								
1948	1,095	1,128,655	1,031	4,555	4,699,653	1,032	2,029	3,221,883	1,588	—	—	—
1949	1,949	2,106,661	1,081	7,209	8,377,370	1,162	2,360	3,695,942	1,566	—	—	—
1950	3,322	3,301,277	1,085	7,353	9,077,912	1,235	4,116	6,950,519	1,689	—	—	—
1951	4,408	5,094,431	1,158	7,357	9,472,534	1,288	5,791	9,829,271	1,697	—	—	—
1952	5,312	6,295,411	1,185	8,571	11,263,881	1,314	7,754	13,333,732	1,720	—	—	—
1953	4,396	5,138,085	1,169	8,183	11,155,817	1,363	6,331	11,858,766	1,873	—	—	—
1954	2,064	2,123,148	1,029	4,477	5,992,288	1,338	1,726	2,738,507	1,587	—	—	—
1955	1,508	1,553,547	1,030	4,094	5,824,699	1,423	2,870	5,295,461	1,845	—	—	—
1956	1,603	1,737,739	1,084	4,310	6,688,058	1,552	2,848	4,987,522	1,751	—	—	—
1957	1,607	1,888,537	1,175	3,999	6,406,583	1,602	1,553	2,514,297	1,683	31	54,581	1,761
1958	1,758	2,038,235	1,159	4,619	7,738,903	1,675	1,811	3,495,500	1,930	72	129,785	1,803
1959	1,832	2,266,221	1,237	4,831	8,820,199	1,826	2,204	4,606,988	2,090	65	122,951	1,892
Total 1948–1959	30,574	34,671,947	1,134	69,558	95,517,879	1,373	41,393	72,628,338	1,755	—	—	—

SOURCE: Rapports annuels sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

[1] En 1951, une note explicative indiquait que le nombre mentionné est le nombre réel d'instruments achetés, non pas le nombre des emprunteurs.

TABLEAU A–13

PRÊTS DESTINÉS AUX AMÉLIORATIONS AGRICOLES ET RÉCLAMATIONS

CANADA

Année	Nombre de prêts	Montant des prêts	Nombre des réclamations	Montant des réclamations	Proportion des réclamations par rapport aux prêts
	Nombre	$	Nombre	$	%
1945 (10 mois)	4,311	3,381,742	—	—	—
1946	13,030	9,880,566	—	—	—
1947	22,046	18,160,821	—	—	—
1948	30,431	29,331,131	—	—	—
1949	44,775	45,879,080	13	10,264	0.022
1950	58,969	63,421,363	23	9,466	0.015
1951	75,063	85,326,227	18	6,500	0.008
1952	83,315	98,259,150	25	11,663	0.01
1953	83,962	97,892,760	95	52,878	0.05
1954	58,572	62,073,806	108	59,043	0.10
1955	60,755	69,105,521	229	135,251	0.20
1956	60,180	70,819,312	237	152,247	0.21
1957	57,988	69,427,874	257	180,822	0.26
1958	70,278	90,539,744	277	217,638	0.24
1959	71,143	98,427,519	261	189,415	0.19
1960[1]	68,041	101,855,746			
Total	862,859	1,013,782,362	1,544[2]	1,025,188[2]	0.11[2]

SOURCE: Rapport annuel sur les prêts destinés aux améliorations agricoles, 1959. Les chiffres de 1953 ne correspondent pas tout à fait avec ceux du rapport annuel de la même année.

[1] Lettre de M. H. J. MacBurney, surveillant, loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles.

[2] Pour la période de 1945 à 1959 seulement.

APPENDICE B

ANALYSE DE L'ÂGE DES TRACTEURS AGRICOLES, EN SASKATCHEWAN, 1921-1960

Cette analyse de l'âge des tracteurs agricoles, en Saskatchewan, a été préparée d'après le nombre de tracteurs utilisés sur les fermes lors du recensement des provinces des Prairies qui est fait de cinq ans en cinq ans. Le nombre des tracteurs au début de la période entre deux recensements auquel on ajoute les ventes de tracteurs neufs au cours de la période et dont on retranche le nombre des tracteurs utilisés à la fin de la période entre deux recensements, fournit une estimation des tracteurs mis au rebut au cours de cette période. A cette fin, on présume qu'il n'y a pas eu d'expédition nette de tracteurs neufs ou usagés dans la province ou exportés hors de la province (voir tableau B-1). A supposer que les tracteurs vendus les premiers sont envoyés à la ferraille les premiers, cette estimation de la mise hors service permet d'établir un tableau de la répartition de l'âge des tracteurs en Saskatchewan (voir tableau B-2). Après cela, il est relativement facile de calculer l'âge moyen estimatif des tracteurs, en Saskatchewan, pour telle ou telle année, puisqu'au 1er juin tous les tracteurs vendus l'année précédente ont un an, et ainsi de suite. L'âge moyen des tracteurs calculé de cette façon s'est accru de façon régulière au cours de la crise économique et pendant la guerre, passant de 8.8 ans, en 1936, à 9.8 ans, en 1946, et, à cause des achats massifs de tracteurs après la guerre, baissant brusquement à 6.7 ans, en 1951. Après cela, l'âge moyen de l'ensemble des tracteurs s'est élevé (à un rythme rapide depuis 1956); au 1er juin 1960, on estimait que l'âge moyen des tracteurs était de 9.5 ans. Si, en 1961, les ventes de tracteurs neufs n'excèdent pas beaucoup celles de 1960, nous pouvons nous attendre que l'âge moyen des tracteurs soit d'environ 10 ans au 1er juin 1961, soit le plus haut niveau jamais atteint.

TABLEAU B-1

TRACTEURS AGRICOLES: VENTES DE NOUVEAUX TRACTEURS ET MISES AU REBUT APPARENTES

SASKATCHEWAN (1921–1960)

	Nombre au 1er juin	Ventes durant les périodes successives de 5 ans	Mise au rebut apparente durant les périodes successives de 5 ans
1921	19,243	11,067	3,636
1926	26,674	27,671	11,037
1931	43,308	2,374	3,632
1936	42,050	18,127	6,048
1941	54,129	23,256	5,789
1946	71,596	55,114	20,046
1951	106,664	35,689	20,965
1956	121,388	17,933[1]	10,527[1,2]
1960	128,974[3]		

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: Rapports du recensement; *Farm Implement and Equipment Sales* et *Canadian Farm Implements*.

[1] Période de quatre ans seulement.

[2] Estimation supposant que le rapport entre les mises au rebut et les ventes de nouveaux tracteurs a été le même qu'en 1951–1956.

[3] Estimé selon les rapports de ventes de nouveaux tracteurs et les prévisions de mise au rebut.

Remarquons que ce calcul de l'âge moyen des tracteurs agricoles représente une estimation minimum. De fait, nous pourrions nous attendre que la courbe des tracteurs mis au rebut soit quelque peu différente de celle que nous avons tracée. Quelques tracteurs de fabrication récente seront envoyés à la ferraille avant d'autres qui sont plus vieux; ainsi l'âge moyen des tracteurs aura tendance à être plus élevé, peut-être seulement un peu, que la statistique présentée ici ne le laisse voir.

TABLEAU B-2

RÉPARTITION DE L'ÂGE DES TRACTEURS, EN SASKATCHEWAN

Âge des tracteurs	1936	1941	1946	1951	1956	1960
0	665	2,620	2,950	4,473	2,472	2,412
1	669	6,150	5,391	12,046	4,150	4,829
2	395	3,494	5,651	15,999	5,066	4,090
3	232	3,162	2,306	10,678	9,919	4,129
4	279	2,036	4,338	8,967	9,608	4,945
5	267	1,330	5,240	5,901	8,947	4,150
6	4,350	669	6,150	5,391	12,046	5,066
7	6,906	395	3,494	5,651	15,999	9,919
8	8,703	232	3,162	2,306	10,678	9,608
9	5,727	279	2,036	4,338	8,967	8,947
10	3,704	267	1,330	5,240	5,901	12,046
11	2,176	4,350	669	6,150	5,391	15,999
12	1,213	6,906	395	3,494	5,651	10,678
13	2,524	8,703	232	3,162	2,306	8,967
14	2,475	5,727	279	2,036	4,338	5,901
15	1,655	3,704	267	1,330	5,240	5,391
16	110	2,176	4,350	669	4,709	5,651
17	—	1,213	6,906	395	—	2,306
18	—	716	8,703	232	—	3,760
19	—	—	5,727	279	—	—
20	—	—	2,020	267	—	—
21	—	—	—	4,350	—	—
22	—	—	—	3,310	—	—
23	—	—	—	—	—	—
Total....	42,050	54,129	71,596	106,664	121,388	128,794
Âge moyen exprimé en années..	8.8	9.2	9.8	6.7	7.5	9.5

D'autre part, certains éléments tendent peut-être à diminuer ces estimations ou, à tout le moins, à en atténuer les conséquences, mais ils ne sont pas assez importants pour modifier fondamentalement les conclusions qui se dégagent de cette étude. Cela vaudrait surtout pour les dix dernières années.

Vu que le Bureau fédéral de la statistique n'a pas obtenu, avant 1957, de données relatives aux ventes d'instruments aratoires dans les provinces, le chiffre des ventes que publiait *Canadian Farm Implements,* dans son numéro de janvier 1958, a été utilisé pour la période qui s'étend de 1931 à 1956. Cette publication a obtenu des fabricants et distributeurs de machines agricoles de toutes les parties du Canada des renseignements sur lesquels elle a fondé ses rapports, qui concordent donc sensiblement avec ceux du Bureau

fédéral de la statistique. Cependant, une étude comparative des ventes de tracteurs agricoles faites dans les provinces des Prairies, pour la période allant de 1944 à 1956, d'après ces deux sources, révèle que, selon le BFS, il s'est vendu, au cours de cette période, environ 3,600 tracteurs neufs de plus que d'après les chiffres qu'a publiés *Canadian Farm Implements*. Il ne s'agit cependant que d'un écart d'environ 1.5 p. 100. Même à supposer, ce qui est peu probable, que tout cet écart s'appliquait aux ventes faites en Saskatchewan, les résultats de cette étude ne seraient pas sensiblement modifiés.

Étant donné que, jusqu'à 1958, les données relatives aux ventes de tracteurs agricoles n'étaient disponibles qu'en fonction de l'année civile, il a fallu estimer la proportion des ventes faites jusqu'au 1er juin, date effective du recensement. On montre que 58.5, 58.3 et 60.7 p. 100 des ventes de tracteurs agricoles dans les provinces des Prairies et en Colombie-Britannique se sont faites avant le 1er juillet des années 1958, 1959 et 1960 respectivement. On a donc supposé dans toute cette étude que la moitié des ventes annuelles de tracteurs ont été faites avant le 1er juin (voir tableau B-3).

TABLEAU B-3

VENTES DE TRACTEURS NEUFS DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES ET EN COLOMBIE-BRITANNIQUE

Tracteurs	1958	1959	1960
1er janvier au 30 juin	6,446	7,395	7,507
Toute l'année	11,028	12,686	12,372
Pourcentage semestriel du total	58.5	58.3	60.7

SOURCE: BFS: *Farm Implement and Equipment Sales*, feuillet trimestriel.

On a supposé que, depuis 1956, le rapport entre la mise au rebut des tracteurs et l'achat de nouveaux tracteurs était le même que celui qui existait de 1951 à 1956. En d'autres termes, on a supposé que chaque fois que 1,000 tracteurs neufs étaient achetés, 587 vieux tracteurs étaient mis au rebut. Là est peut-être la cause d'une légère erreur qui influerait sur les résultats, car il semble que, depuis 1956, la mise à la ferraille des tracteurs ait été plus élevée qu'auparavant par rapport aux ventes. Si, depuis 1956, le rapport entre la mise au rebut des tracteurs et le nombre de tracteurs utilisés sur les fermes était resté le même que de 1951 à 1956, la mise au rebut aurait dépassé les ventes et le nombre des tracteurs utilisés dans les fermes aurait diminué. Rien ne corrobore cette hypothèse. Si, lorsque 1,000 tracteurs neufs sont achetés, 1,000 vieux tracteurs étaient envoyés à la ferraille, l'âge moyen des tracteurs utilisés dans les fermes au 1er juin 1960 serait diminué de six mois. Une telle situation semble également improbable, mais elle demeure possible.

On sait que le nombre d'heures de travail constitue un critère plus sûr que l'âge pour déterminer la durée utile d'un tracteur. Néanmoins, comme il est impossible de connaître le nombre d'heures de travail d'un tracteur, il faut bien se fier à l'étude de l'âge. Il ne semble pas exister de raisons particulières de réfuter la supposition suivante: plus vieux est le tracteur, plus nombreuses sont les heures de travail qu'il a fournies. Une augmentation considérable de la moyenne d'âge des tracteurs pourrait donc légitimement être considérée comme un indice de vieillissement de l'ensemble des tracteurs.

On reconnaît également que la durée économique moyenne d'un tracteur a pu s'accroître. On a la preuve de cela, bien qu'il soit très difficile d'estimer cette modification. Mais on dit que, même si cela était vrai dans une perspective lointaine, la tendance en Saskatchewan, de 1951 à 1960, ne serait guère diminuée. Remarquons que pendant longtemps, d'après le ministère fédéral de l'Agriculture, la durée utile d'un tracteur a été de 10,000 heures.

L'augmentation de l'âge moyen des tracteurs se trouve atténuée par la tendance à augmenter la puissance des nouveaux tracteurs.

On aura une idée plus claire de l'âge des tracteurs utilisés dans les fermes de la Saskatchewan d'après les groupes d'âge (voir tableau B-4).

TABLEAU B–4

ÂGE DES TRACTEURS EN SASKATCHEWAN

	1936		1941		1946	
Âge	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total
0 à 5 ans	2,507	6.0	18,792	34.7	25,876	36.1
6 à 10 ans	29,390	69.9	1,842	3.4	16,172	22.6
11 ans et plus	10,153	24.1	33,495	61.9	29,548	41.3
Total	42,050	100.0	54,129	100.0	71,596	100.0

	1951		1956		1960	
Âge	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total
0 à 5 ans	58,064	54.3	40,162	33.1	24,555	19.1
6 à 10 ans	22,926	21.5	53,591	44.1	45,586	35.4
11 ans et plus	25,674	24.1	27,635	22.8	58,653	45.5
Total	106,664	100.0	121,388	100.0	128,794	100.0

SOURCE: Tableau B–2.

C'est donc dire que la proportion des tracteurs ayant cinq ans ou moins était moindre en 1960 qu'au cours de toute autre année de recensement depuis 1936. La proportion des tracteurs ayant 11 ans et plus a doublé depuis 1956, atteignant le plus haut niveau depuis la fin de la guerre.

APPENDICE C

ANALYSE DE L'ÂGE DES TRACTEURS AGRICOLES DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES (1921 À 1960)

L'appendice B explique d'après quelle méthode est établi l'âge des tracteurs agricoles. Les sources de renseignements ne diffèrent que légèrement. Comme pour les ventes de tracteurs agricoles en Saskatchewan, les renseignements concernant les ventes de tracteurs agricoles dans les provinces des Prairies pour les ventes de tracteurs agricoles en Saskatchewan, les renseignements *Implements*. Cependant, vu que nous avons pour principe d'utiliser les renseignements du Bureau fédéral de la statistique chaque fois qu'ils sont disponibles, disons que la statistique relative aux ventes de tracteurs dans les provinces des Prairies, de 1944 à 1960, est celle du BFS, tandis que c'est de la revue *Canadian Farm Implements* que nous avons tiré les renseignements concernant les ventes de tracteurs en Saskatchewan, de 1944 à 1956, et que, pour la période qui va de 1957 à 1960, nous avons eu recours au BFS. Il semble peu probable que les résultats soient sensiblement modifiés à cause de cela. Le tableau C-1 montre que l'écart entre le total des ventes de l'une et l'autre source dépasse un peu 1 p. 100.

TABLEAU C–1

VENTES DE TRACTEURS AGRICOLES DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES

(1944–1957)

Année	Source: la revue *Canadian Farm Implements*	Source: BFS: *Farm Implement and Equipment Sales*
1944	12,407	12,209
1945	11,360	11,173
1946	12,695	12,250
1947	19,045	19,113
1948	23,696	25,299
1949	35,017	36,006
1950	27,962	29,585
1951	22,194	22,294
1952	31,430	21,755
1953	20,536	21,025
1954	11,709	11,725
1955	10,318	10,097
1956	11,036	10,513
Total	239,405	243,044

L'âge des tracteurs agricoles a suivi la même tendance qu'en Saskatchewan, bien que la durée moyenne des tracteurs agricoles de l'ensemble des provinces des Prairies ait été constamment inférieure à celle de la Saskatchewan seule. La durée moyenne estimative des tracteurs agricoles a baissé de 9.0 ans, en 1946, à 6.1 ans, en 1951, puis elle s'est élevée un peu (6.3 ans) en 1956, et elle a fait une montée brusque en 1960, pour atteindre 8.5 ans (voir tableau C-3).

Le pourcentage des tracteurs de 11 ans et plus a baissé de 35 p. 100, en 1946, à 12 p. 100, en 1956. On croit cependant qu'au 1er juin 1960, 34 p. 100 environ des tracteurs des provinces des Prairies avaient au moins 11 ans. Il faut remarquer que le pourcentage des tracteurs d'au moins 5 ans n'a jamais été aussi bas depuis 1936 (voir tableau C-4).

TABLEAU C-2

TRACTEURS UTILISÉS DANS LES FERMES: VENTES DE NOUVEAUX TRACTEURS ET MISE AU REBUT APPARENTE

Année	Nombre au 1er juin	Ventes durant les périodes successives de 5 ans	Mise au rebut durant les périodes successives de 5 ans
1921	38,585	19,524	7,973
1926	50,136	54,367	22,844
1931	81,659	7,437	7,439
1936	81,657	45,745	14,778
1941	112,624	50,114	11,577
1946	151,161	127,847	42,078
1951	236,930	107,528	69,649
1956	274,809	42,714[1]	27,667[1,2]
1960	289,851[3]		

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: *Farm Implement and Equipment Sales* et *Canadian Farm Implements.*

[1] Période de quatre ans seulement.
[2] Estimation.
[3] Estimé selon les rapports de ventes de nouveaux tracteurs et les prévisions de mise au rebut.

TABLEAU C-3

TRACTEURS DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES

(au 1er juin)

Âge	1936	1941	1946	1951	1956	1960
0	1,792	5,680	6,115	11,147	5,257	5,774
1	2,157	12,782	11,234	29,585	10,097	11,761
2	1,455	8,755	12,209	36,006	11,725	10,231
3	762	9,582	4,812	25,229	21,025	9,692
4	878	7,154	10,065	19,764	48,277	10,513
5	787	3,584	11,359	12,231	22,294	10,097
6	8,991	2,157	12,782	11,234	29,585	11,725
7	14,557	1,455	8,755	12,209	36,006	21,025
8	17,143	762	9,582	4,812	25,229	48,277
9	10,026	878	7,154	10,065	19,764	22,294
10	6,513	787	3,584	11,359	12,231	29,585
11	4,053	8,991	2,157	12,782	11,234	36,006
12	2,112	14,557	1,455	8,755	12,209	25,229
13	4,166	17,143	762	9,582	4,812	19,764
14	4,222	10,026	878	7,154	5,064	12,231
15	2,043	6,513	787	3,584	—	5,647
16	—	1,818	8,991	2,157	—	—
17	—	—	14,557	1,455	—	—
18	—	—	17,143	762	—	—
19	—	—	6,780	878	—	—
20	—	—	—	787	—	—
21	—	—	—	5,393	—	—
22	—	—	—	—	—	—
23	—	—	—	—	—	—
24	—	—	—	—	—	—
Total....	81,657	112,624	151,161	236,930	274,809	289,851
Âge moyen exprimé en années...	8.3	8.1	9.0	6.1	6.3	8.5

TABLEAU C–4

ÂGE DES TRACTEURS DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES

(au 1er juin)

Âge	1936		1941		1946		1951		1956		1960	
	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total
0 à 5 ans	7,831	9.6	47,537	42.2	55,794	36.9	133,962	56.5	118,675	43.2	58,068	20.0
6 à 10 ans	57,230	70.2	6,039	5.4	41,857	27.7	49,679	21.0	122,815	44.7	132,906	45.9
11 ans et plus	16,596	20.3	59,048	52.4	53,510	35.4	53,289	22.5	33,319	12.1	98,877	34.1
Total	81,567	100.0	112,624	100.0	151,161	100.0	236,930	100.0	274,809	100.0	289,851	100.0

25140-5—5½

APPENDICE D

ANALYSE DE L'ÂGE DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES EN SASKATCHEWAN (1926-1961)

La méthode et les sources utilisées ici sont les mêmes que celles qui ont servi pour calculer l'âge moyen des tracteurs agricoles de la Saskatchewan (appendice B), sauf que, dans le cas des moissonneuses-batteuses, on suppose que toutes les ventes de l'année se sont faites après le 1er juin de l'année en cause. Les rapports trimestriels du BFS sur les ventes d'instruments aratoires pour les années 1958-1960 appuient cet énoncé, car ils indiquent qu'une très faible proportion des ventes de moissonneuses-batteuses se font au cours du premier semestre.

Le tableau D-1 indique les ventes et la mise au rebut apparente des moissonneuses-batteuses en Saskatchewan depuis 1926. On y voit que, dans la seule période de 1941 à 1956, un grand nombre de moissonneuses-batteuses ont été envoyées à la ferraille.

TABLEAU D-1

MOISSONNEUSES-BATTEUSES UTILISÉES DANS LES FERMES: VENTES DE NOUVELLES MACHINES ET MISES AU REBUT APPARENTES, EN SASKATCHEWAN (1926-1961)

Année	Nombre au 1er juin	Ventes durant les périodes successives de 5 ans	Mise au rebut apparente durant les périodes successives de 5 ans
1926	0(est.)	6,309	290
1931	6,019	491	90
1936	6,420	4,967	185
1941	11,202	11,296[1]	0
1946	22,498	22,444	1,745
1951	42,997	27,340	8,476
1956	61,861	10,444	3,238[2]
1961	69,067[3]		

SOURCES: Bureau fédéral de la statistique: rapports du recensement; *Farm Implement and Equipment Sales* (publications annuelles et trimestrielles) et nº de janvier 1958, page 17, de la revue *Canadian Farm Implements*.

[1] Données de base tirées de *Canadian Farm Implements*, nº de janvier 1958 (page 17), majorées de 656 pour qu'elles correspondent au total du recensement agricole de 1946 et tiennent compte de ce qu'il n'y avait pas de mise au rebut durant cette période de guerre.

[2] Estimation supposant que le rapport entre les mises au rebut et les ventes de nouvelles moissonneuses-batteuses a été le même qu'en 1951-1956.

[3] Estimé selon les rapports de ventes de nouvelles moissonneuses-batteuses et les prévisions de mise au rebut.

TABLEAU D-2

ÂGE DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES EN SASKATCHEWAN

(au 1er juin)

Âge	1936	1941	1946	1951	1956	1960	1961
1	260	3,110	3,356	5,879	2,511	2,324	2,841
2	9	1,083	2,700	4,611	1,831	1,595	2,324
3	35	502	1,164	4,862	7,633	1,258	1,595
4	95	30	2,120	4,128	8,589	2,426	1,258
5	92	242	1,956	2,764	6,776	2,511	2,426
6	939	260	3,110	3,356	5,879	1,831	2,511
7	2,484	9	1,083	2,700	4,611	7,633	1,831
8	2,356	35	502	1,164	4,862	8,589	7,633
9	150	95	30	2,120	4,128	6,776	8,589
10	—	92	242	1,956	2,764	5,879	6,776
11	—	939	260	3,110	3,356	4,611	5,879
12	—	2,484	9	1,083	2,700	4,862	4,611
13	—	2,321	35	502	1,164	4,128	4,862
14	—	—	95	30	2,120	2,764	4,128
15	—	—	92	242	1,956	3,356	2,764
16	—	—	939	260	981	2,700	3,356
17	—	—	2,484	9	—	1,164	2,700
18	—	—	2,321	35	—	2,120	1,164
19	—	—	—	95	—	580	1,819
20	—	—	—	92	—	—	—
21	—	—	—	939	—	—	—
22	—	—	—	2,484	—	—	—
23	—	—	—	576	—	—	—
24	—	—	—	—	—	—	—
Total....	6,420	11,202	22,498	42,997	61,861	67,107	69,067
Âge moyen exprimé en années.....	6.9	7.3	7.5	7.0	7.9	9.7	10.1

[1] On suppose que toutes les moissonneuses-batteuses ont été achetées après le 1er juin. Les moissonneuses-batteuses qu'on considère vieilles d'un an n'ont donc été utilisées que pour une moisson, même si, du point de vue technique, elles n'ont pas encore un an.

En Saskatchewan, l'âge moyen des moissonneuses-batteuses a moins fluctué, semble-t-il, que l'âge des tracteurs, diminuant légèrement de 1946 à 1951, alors que l'âge moyen des tracteurs diminuait d'environ un tiers. Cependant comme dans le cas des tracteurs, l'âge moyen des moissonneuses-batteuses a manifesté la même tendance à la hausse de 1951 à 1956 et de 1956 à 1960, ayant atteint un âge estimatif de 9.7 ans, le 1er juin 1960, et, s'attend-on, devant dépasser 10 ans, le 1er juin 1961 (voir tableau D-2).

Le pourcentage des moissonneuses-batteuses qui ont plus de dix ans, en Saskatchewan, s'est élevé rapidement, passant de 20 p. 100, en 1956, à 39 p. 100, en 1960 (voir tableau D-3), la tendance étant la même que dans le cas des tracteurs.

TABLEAU D–3

ÂGE DES MOISSONNEUSES–BATTEUSES EN SASKATCHEWAN

(au 1er juin)

Âge	1936		1941		1946		1951		1956		1960		1961	
	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total
1 à 5 ans	491	7.6	4,967	44.3	11,296	50.2	22,244	51.7	27,340	44.2	10,114	15.1	10,444	15.1
6 à 10 ans	5,929	92.4	491	4.4	4,967	22.1	11,296	26.3	22,244	36.0	30,708	45.8	27,340	39.6
Plus de 10 ans	—	—	5,744	51.3	6,235	27.7	9,457	22.0	12,277	19.8	26,285	39.2	31,283	45.3
Total	6,420	100.0	11,202	100.0	22,498	100.0	42,997	100.0	61,861	100.0	67,107	100.0	69,067	100.0

SOURCE: Tableau D–2.

APPENDICE E

ANALYSE DE L'ÂGE DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES, 1926-1961

La méthode et les sources utilisées ici sont les mêmes que celles qui ont servi pour analyser l'âge des tracteurs dans les provinces des Prairies (voir appendices B et C).

Ici aussi, comme dans le cas des tracteurs, l'âge moyen des moissonneuses-batteuses dans l'ensemble des provinces des Prairies est inférieur à celui de la Saskatchewan seule, même si des tendances identiques se manifestent (voir tableau E-2). De même, l'âge des moissonneuses-batteuses montre que l'augmentation des vieilles moissonneuses-batteuses s'accroît sans cesse (voir tableau E-3).

TABLEAU E–1

MOISSONNEUSES-BATTEUSES UTILISÉES DANS LES FERMES: VENTES DE NOUVELLES MACHINES ET MISE AU REBUT

PROVINCES DES PRAIRIES, 1926–1961

Année	Nombre au 1er juin	Ventes durant les périodes successives de 5 ans	Mise au rebut durant les périodes successives de 5 ans
1926	0 (est.)	9,545	648
1931	8,897	998	68
1936	9,827	9,050	796
1941	18,081	20,789[1]	0
1946	38,870	45,705	5,458
1951	79,117	54,137	16,437
1956	116,817	23,880	7,250[2]
1961	133,447[3]		

SOURCES: Bureau fédéral de la statistique: rapports du recensement pour l'ensemble des cinq ans dans les fermes; *Farm Implement and Equipment Sales* (rapports annuels et feuillets trimestriels, pour 1944 et les années suivantes); pour les années antérieures à 1944, le numéro de janvier 1958 de la revue *Canadian Farm Implements*, page 17.

[1] Données de base tirées de *Canadian Farm Implements*, numéro de janvier 1958 (page 17), majorées de 358 pour qu'elles correspondent au total du recensement agricole de 1946 et tiennent compte de ce qu'il n'y avait pas de mise au rebut.

[2] Estimation supposant que le rapport entre les mises au rebut et les ventes de nouvelles moissonneuses-batteuses a été le même qu'en 1951–1956.

[3] Estimé selon les rapports de ventes de nouvelles moissonneuses-batteuses et les prévisions de mise au rebut.

TABLEAU E–2

ÂGE DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES[1]

(au 1er juin)

Âge	1936	1941	1946	1951	1956	1960	1961
1	502	4,756	6,078	11,026	4,912	5,541	5,751
2	68	2,441	4,879	10,426	4,032	3,989	5,541
3	77	1,175	2,339	10,771	15,075	3,284	3,989
4	172	248	3,926	8,203	17,277	5,315	3,284
5	179	430	3,567	5,279	12,841	4,912	5,315
6	1,614	502	4,756	6,078	11,026	4,032	4,912
7	3,500	68	2,441	4,879	10,426	15,075	4,032
8	3,657	77	1,175	2,339	10,771	17,277	15,075
9	58	172	248	3,926	8,203	12,841	17,277
10	—	179	430	3,567	5,279	11,026	12,841
11	—	1,614	502	4,756	6,078	10,426	11,026
12	—	3,500	68	2,441	4,879	10,771	10,426
13	—	2,919	77	1,175	2,339	8,203	10,771
14	—	—	172	248	3,679	5,279	8,203
15	—	—	179	430	—	6,078	5,279
16	—	—	1,614	502	—	4,879	6,078
17	—	—	3,500	68	—	541	3,647
18	—	—	2,919	77	—	—	—
19	—	—	—	172	—	—	—
20	—	—	—	179	—	—	—
21	—	—	—	1,614	—	—	—
22	—	—	—	961	—	—	—
23	—	—	—	—	—	—	—
24	—	—	—	—	—	—	—
Total....	9,827	18,081	38,870	79,117	116,817	129,442	133,447
Âge moyen exprimé en années.....	6.8	6.7	6.9	5.9	6.4	9.0	9.5

[1] On suppose que toutes les moissonneuses-batteuses ont été achetées après le 1er juin. Les moissonneuses qu'on considère vieilles d'un an n'ont donc été utilisées que pour une moisson, même si, du point de vue technique, elles n'ont pas encore un an.

TABLEAU E–3

ÂGE DES MOISSONNEUSES–BATTEUSES EN SASKATCHEWAN

(au 1er juin)

Âge	1936		1941		1946		1951		1956		1960		1961	
	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total	Nombre	% du total
1 à 5 ans	998	10.2	9,050	50.1	20,789	53.5	45,705	57.8	54,137	46.3	23,041	17.8	23,880	17.9
6 à 10 ans	8,829	89.8	998	5.5	9,050	23.3	20,789	26.3	45,705	39.1	60,251	46.5	54,137	40.6
Plus de 10 ans	—	—	8,033	44.4	9,031	23.2	12,623	16.0	16,975	14.5	46,150	35.7	55,430	41.5
Total	9,827	100.0	18,081	100.0	38,870	100.0	79,117	100.0	116,817	100.0	129,442	100.0	133,447	100.0

SOURCE: Tableau D–2.

APPENDICE F

ANALYSE DU REVENU DE PLACEMENTS DE DEUX SOCIÉTÉS DE MACHINES AGRICOLES ET DES BÉNÉFICES BRUTS D'EXPLOITATION DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE MACHINES AGRICOLES

Cette analyse des recettes et dividendes de la *Cockshutt Farm Implement Company* et de la *Massey-Ferguson Limited* fait suite à l'étude que le bureau de comptables Millar, Macdonald et Cie a faite en 1952 sur les finances de ces entreprises pour le compte du comité spécial d'enquête sur les machines agricoles de l'assemblée législative de la Saskatchewan.

On a suivi en général la même méthode. A l'exception de quelques légères modifications, les chiffres pour les années 1947 à 1951 proviennent de cette étude de 1952. Les données concernant les années postérieures à 1951 proviennent directement des rapports financiers annuels des deux sociétés.

Les remarques qui suivent s'appliquent aux états financiers présentés ici:

1. Le capital placé comprend les actions ordinaires et privilégiées, l'excédent de revenu d'exploitation et l'excédent différé, les obligations et les excédents mis en reserves (stocks, éventualités et pension). La mise de fonds indiquée est la moyenne du solde, à la fin de l'année financière, et le solde au début de l'année financière.

2. La mise de fonds des actionnaires constitue les immobilisations telles qu'on les définit dans la note 1, moins la moyenne des obligations échues à la fin et au début de l'année financière.

3. Les bénéfices indiqués au titre des placements sont les bénéfices rendus public et revisés en fonction de postes étrangers à l'exploitation(réserve pour éventualités, etc.), plus l'intérêt sur les obligations. Par exemple, en 1955, le bénéfice net revisé de la *Massey-Ferguson,* avant le paiement de $16,982,530 en impôts, sous la rubrique des placements, est constitué de $13,396,031 (bénéfices avant déductions de l'impôt sur le revenu), de $1,870,891 (intérêt sur la dette fondée) et de $1,715,608 (frais de pension).

4. Les bénéfices indiqués au titre de la mise de fonds des actionnaires sont les bénéfices revisés ainsi qu'il est dit à la note 3, sauf que l'intérêt sur les obligations est déduit.

5. Dans le calcul du capital social versé par action et des bénéfices par action, le nombre des actions utilisées est le nombre réel des actions en circulation à la fin de cette année financière (revisé comme on le montrera de façon à indiquer le fractionnement des actions).

6. Le nombre des actions en circulation est toujours indiqué en fonction de l'équivalent du nombre des actions de 1960. Le calcul des recettes par action, de 1947 à 1951 inclusivement, est fondé sur le rapport du comité de 1952, mais elles ont été ramenées à l'equivalent du nombre des actions de 1960.

7. Toutes les moyennes indiquées sont pondérées.

8. Dans l'exposé financier de la *Massey-Ferguson* (tableau F-3), le plein montant des déductions faites chaque année en vue du fonds de pension, que la société déduit du compte des recettes, a été rajouté aux bénéfices, parce qu'on ne sait pas quel sera le montant nécessaire pour répondre aux exigences des actuaires. Le compte de réserve pour la pension, dans le bilan consolidé, a été ajouté à l'excédent afin de déterminer la mise de fonds.

9. Dans l'exposé de la *Cockshutt,* le déficit de 1954 est indiqué comme étant plus important avant qu'après déduction des impôts. Cela s'explique par le recouvrement des impôts versés l'année précédente, dont l'ensemble a été rajouté en 1954.

Les conclusions qu'on peut tirer des exposés financiers des deux sociétés concernant les bénéfices réalisés sur la vente de machines agricoles peuvent changer pour bien des raisons. Tout d'abord, et c'est la plus importante raison, le nombre des filiales mentionnées dans les exposés consolidés a changé de temps à autre. Cela est vrai surtout de la *Massey-Ferguson* qui, à cause de son programme d'expansion, a changé sa base de consolidation qui était nord-américaine et comprend maintenant des filiales exploitées dans plusieurs parties du monde. Par exemple, jusqu'en 1953, les états financiers de la *Massey-Ferguson* étaient faits uniquement de l'activité de cette société aux États-Unis et au Canada, alors que, depuis 1956, les ventes en Amérique du Nord représentent moins de la moitié de toutes les ventes de l'entreprise. Les ventes en Amérique du Nord, de 1956 à 1960, équivalaient à 33.5 à 45.8 p. 100 des ventes mondiales de la société. Au cours de cette période, le marché canadien a absorbé en moyenne 11.5 p. 100 de toutes les ventes de la *Massey-Ferguson,* soit de 9.6 à 12.7 p. 100. La mesure dans laquelle les changements dans le tableau des bénéfices pourraient prendre un autre aspect à cause de cela apparaît à la suite de ce qu'a déclaré la *Massey-Ferguson,* savoir qu'elle aurait subi un déficit de plus d'un million de dollars, en 1956, si sa consolidation avait été faite sur une base nord-américaine plutôt que mondiale[1].

Un autre élément qui vient compliquer toute analyse des revenus provenant de la fabrication des machines agricoles est la proportion importante de produits non agricoles que fabriquent les sociétés de machines agricoles. Depuis dix ans, par exemple, la production de défense a constitué une partie importante des ventes de la *Massey-Ferguson* (voir tableau F-1). Il y a aussi les ventes de moteurs diesel, des moteurs hors bord et d'autres produits (voir tableau F-2).

TABLEAU F-1

PROPORTION DES PRODUITS VENDUS POUR LA PRODUCTION DE DÉFENSE PAR RAPPORT AU TOTAL DES VENTES À LA «MASSEY-FERGUSON LIMITED»

Année	*Pourcentage*
1951	—
1952	15.0
1953	18.0
1954	12.2
1955	4.6
1956	0.8
1957	0.1

SOURCE: Rapport annuel de la société *Massey-Ferguson.*

[1] Rapport annuel de la *Massey Ferguson* (1956), note 1 aux exposés financiers consolidés.

TABLEAU F–2

«MASSEY-FERGUSON LIMITED»: VENTES MONDIALES NETTES PAR PRODUITS

	1956		1957		1958		1959		1960		Moyenne 1956–1960	
	Milliers de dollars	% du total	Milliers de dollars	% du total	Milliers de dollars	% du total	Milliers de dollars	% du total	Milliers de dollars	% du total	Milliers de dollars	% du total
Tracteurs	157,715	44.4	188,449	48.2	193,109	45.9	215,291	45.3	221,428	45.2	195,180	45.8
Machines de récolte du grain	80,174	22.6	88,304	22.6	96,367	22.9	100,513	21.1	86,422	17.6	90,356	21.2
Machines de fenaison	15,516	4.4	16,303	4.2	27,144	6.5	29,545	6.2	28,732	5.9	23,448	5.5
Autres produits	61,892	17.4	55,812	14.3	58,701	14.0	56,690	11.9	57,446	11.7	58,108	13.6
Pièces de rechange	39,827	11.2	41,889	10.7	44,978	10.7	48,921	10.3	48,742	9.9	44,871	10.5
Moteurs diesel	—	—	—	—	—	—	24,584	5.2	47,644	9.7	36,114[1]	7.5[1]
Total	335,124	100.0	390,757	100.0	420,209	100.0	475,544	100.0	490,414	100.0	426,410	

SOURCE: Rapport annuel de la *Massey-Ferguson*, 1960.

[1] Moyenne bisannuelle.

TABLEAU F–3

«MASSEY-FERGUSON LIMITED» (AUPARAVANT «MASSEY-HARRIS»)

ÉTAT DU REVENU DE PLACEMENTS ET DES MISES DE FONDS DES ACTIONNAIRES

Année	Placements					Mises de fonds des actionnaires				
		Bénéfices (en milliers de dollars)		Revenu en pourcentage			Bénéfices (en milliers de dollars)		Revenu en pourcentage	
		Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts		Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts
	(En milliers de dollars)					(En milliers de dollars)				
1947	49,854	9,005	4,865	18.1	9.8	33,500	8,481	4,341	25.3	12.9
1948	61,120	18,501	10,898	30.3	17.8	41,120	17,919	10,316	43.6	25.1
1949	77,619	29,604	17,604	38.1	22.7	50,319	28,642	16,642	56.9	33.1
1950	93,608	35,863	19,588	38.3	20.9	63,608	34,807	18,532	54.7	29.1
1951	106,030	35,320	18,043	33.3	17.0	73,130	34,156	16,879	46.7	23.1
1952	120,528	28,010	15,460	23.2	12.8	81,803	26,607	14,057	32.5	17.2
1953	141,677	18,526	10,876	13.1	7.7	95,102	16,626	8,976	17.5	9.4
1954[1]	155,337	19,265	10,865	12.4	7.0	107,752	17,266	8,866	16.0	8.2
1955	169,596	16,983	11,108	10.0	6.5	123,518	15,112	9,237	12.2	7.5
1956[2]	204,076	10,702	6,295[3]	5.2	3.1	143,664	7.734	3,327	5.4	2.3
1957	221,966	14,330[4]	8,988	6.5	4.0	146,376	10,921	5,580	7.5	3.8
1958[5]	218,873	25,115	16,428	11.5	7.5	145,663	21,712	13,025	14.9	8.9
1959[6]	255,009	30,607	24,461	13.6	10.9	170,953	27,164	21,018	15.9	12.3
1960	290,944	25,981	17,993	8.9	6.2	195,628	21,142	13,154	10.8	6.7
Moyennes annuelles										
1947–1963	92,919	24,976	13,905	26.9	15.0	62,655	23,891	12,820	38.1	20.5
1954–1960	216,543	20,426	13,734	9.4	6.3	147,650	17,293	10,601	11.7	7.2
1947–1960	154,731	22,701	13,819	14.7	8.9	105,153	20,592	11,711	19.6	11.1

[1] Avant 1954, les états concernant les exploitations américaines et canadiennes étaient consolidés; en 1954, les états consolidés comprennent le Royaume-Uni et l'activité de la *Ferguson* aux États-Unis et au Canada. [2] En 1956 et par après, la consolidation est «mondiale»; d'après la base de 1955, on aurait déclaré une perte nette de $1,162,000. [3] Y compris les impôts recouvrables des années précédentes. [4] Avant déduction des impôts exigibles et recouvrables. [5] Les états consolidés de 1958 comprennent une période de 14 mois pour les sociétés de l'Argentine et du Brésil et de 16 mois pour certaines sociétés d'Australie. [6] Comprend les usines de tracteurs Standard, la Société Standard-Hotchkiss, de France, et le groupe Perkins, du Royaume-Uni.

TABLEAU F-4

«MASSEY-FERGUSON LIMITED» (AUPARAVANT «MASSEY-HARRIS»)

ÉTAT DES RECETTES ET DES DIVIDENDES (1947-1960)

Année	Actions privilégiées cumulatives		Actions ordinaires		Bénéfice net revisé avant déduction des dividendes sur actions privilégiées		Bénéfice net revisé après déduction des dividendes sur actions privilégiées				Dividendes sur actions privilégiées		Dividendes sur actions ordinaires	
	Nombre d'actions en circulation	Capital versé par action	Nombre d'actions[1] en circulation	Capital versé par action ordinaire	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Revisé avant déduction des impôts	Disponible par action ordinaire	Revisé après déduction des impôts	Disponible par action ordinaire	Par action	Rémunération	Par action[1]	Rémunération
		$		$	$	$	$	$	$	$	$	%	$	%
1947	257,785[2]	20.00	5,871,610	1.64	8,480,567	4,340,567	8,145,690	1.39	4,005,690	.68	1.25	6.3	.22	13.6
1948	161,200[2]	20.00	6,690,570	1.77	17,918,862	10,316,045	17,662,451	2.65	10,059,634	1.51	1.25	6.3	.19	10.8
1949 (11 mois)	161,200[2]	20.00	6,780,320	1.78	28,642,416	16,642,416	28,440,916	4.19	16,440,916	2.42	1.25	6.3	.43	23.9
1950	—	—	7,695,800	2.01	34,806,972	18,531,972	34,628,501	4.52	18,353,501	2.41	1.25	6.3	.90	45.0
1951	—	—	7,695,800	2.01	34,155,721	16,878,721	34,155,721	4.44	16,878,721	2.19	—	—	.75	37.3
1952	—	—	7,695,800	2.01	26,606,659	14,056,659	26,606,659	3.46	14,056,659	1.83	—	—	.60	29.9
1953	—	—	9,500,855	2.49	16,625,808	8,975,808	16,625,808	1.75	8,975,808	.94	—	—	.60	24.1
1954	—	—	9,500,855	3.35	17,266,212	8,866,212	17,266,212	1.82	8,866,212	.93	—	—	.60	17.9
1955	248,170[3]	100.00	9,519,155	3.36	15,111,639	9,236,639	14,270,178	1.50	8,395,178	.88	3.37[4]	4.5	.60	17.9
1956	245,596[3]	100.00	9,519,155	3.36	7,733,889	3,327,073	6,623,841	.70	2,217,025	.23	4.50	4.5	.50	14.9
1957	243,646[3]	100.00	9,519,155	3.36	10,921,454	5,580,313	9,820,181	1.03	4,479,040	.47	4.50	4.5	.40	11.9
1958	242,570[3]	100.00	9,552,248	3.37	21,712,151	13,025,182	20,618,057	2.16	11,931,088	1.25	4.50	4.5	.40	11.8
1959	259,860[5]	100.00	12,075,911	3.69	27,164,144	21,018,393	26,072,557	2.16	19,926,806	1.65	4.20[6]	4.2[6]	.40	8.5
1960	259,665[5]	100.00	12,098,471	4.70	21,141,902	13,153,944	19,722,916	1.63	11,734,958	.97	5.46[7]	5.5[7]	.40	8.5
Moyennes annuelles														
1947-1953[8]	—	—	7,418,679	1.96	23,891,001	12,820,313	23,752,249	3.20	12,681,561	1.71	—	—	.53	26.9
1954-1960[8]	—	—	10,254,993	3.74	17,293,056	10,601,108	16,341,992	1.59	9,050,044	.94	—	—	.47	12.6
1947-1960[8]	—	—	8,836,836	2.85	20,592,028	11,710,714	20,047,121	2.27	11,165,803	1.26	—	—	.50	17.5

NOTES: [1] Avant 1952, on a multiplié le nombre des actions par 5 pour compenser le fractionnement des titres à raison de 5 pour 1, en 1951. [2] 6¼ p. 100, d'une valeur au pair de $20. [3] 4½ p. 100 convertible, d'une valeur au pair de $100. [4] Pour une partie de l'année. [5] Y compris 250,000 actions convertibles à 5½ p. 100, d'une valeur au pair de $100; le reste est convertible à 4½ p. 100, d'une valeur au pair de $100. [6] Constituant une moyenne de 9,860 actions privilégiées à 4½ p. 100 et 250,000 actions privilégiées émises à 5½ p. 100 en 1959, la rémunération en pourcentage étant calculée d'après les dividendes effectivement payés pour l'ensemble de l'année. [7] Constituant une moyenne de 9,665 actions à 4½ p. 100 et de 250,000 actions à 5½ p. 100.
[8] La moyenne pour les actions privilégiées est celle des années où ces actions étaient en circulation.

TABLEAU F–5

«COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED»: ÉTAT DU REVENU DE PLACEMENTS ET DES MISES DE FONDS DES ACTIONNAIRES

Année	Placements					Mises de fonds des actionnaires				
		Bénéfices (en milliers de dollars)		Revenu en pourcentage			Bénéfices (en milliers de dollars)		Revenu en pourcentage	
	Placements	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Mises de fonds des actionnaires	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts
	(En milliers de dollars)					(En milliers de dollars)				
1947	10,911	1,304	794	11.9	7.3	9,411	1,241	731	13.2	7.8
1948	16,039	5,060	3,035	31.5	18.8	12,108	4,986	2,962	41.2	24.5
1949	20,627	7,122	3,272	34.5	15.9	15,814	6,920	3,070	43.8	19.4
1950	22,455	4,958	2,231	22.1	9.9	17,768	4,760	2,033	26.8	11.9
1951	23,987	5,287	2,837	22.0	11.8	19,424	5,097	2,647	26.2	13.6
1952	27,259	6,911	3,074	25.4	11.3	22,821	6,721	2,884	29.5	12.6
1953	32,806	3,137	1,512	9.6	4.6	25,144	2,951	1,326	11.7	5.3
1954	34,177	2,679[1]	1,497[2]	7.8[1]	4.4[2]	23,483	3,102[1]	1,920[2]	13.2[1]	8.2[2]
1955	31,991	282[1]	561[2]	0.9[1]	1.8[2]	21,834	689[1]	1,009[2]	3.2[1]	4.6[2]
1956	31,510	1,368	1,025	4.3	3.3	22,033	973	630	4.4	2.9
1957	31,170	960	670	3.1	2.1	22,461	584	294	2.6	1.3
1958	30,072	696	516	2.3	1.7	21,566	317	137	1.5	0.6
1959	29,761	2,505	2,215	8.4	7.4	21,468	2,103	1,813	9.8	8.4
1960	30,629	1,702	1,666	5.6	5.4	23,118	1,336	1,300	5.8	5.6
Moyennes annuelles										
1947–1953	22,012	4,826	2,394	21.9	10.9	17,499	4,668	2,236	26.7	12.8
1954–1960	31,330	610	576	1.9	1.8	22,280	222	178	1.0	0.8
1947–1960	26,671	2,718	1,485	10.2	5.6	19,889	2.443	1,207	12.3	6.1

[1] Perte avant déduction des impôts recouvrables.
[2] Perte après déduction des impôts recouvrables.

TABLEAU F–6

«COCKSHUTT FARM EQUIPMENT LIMITED»: ÉTAT DES RECETTES ET DES DIVIDENDES (1947–1960)

Année	Actions en circulation	Capital social par action	Bénéfices nets revisés		Recettes par action		Dividendes versés par action	Rémunération par rapport au dividende payé (%)
			Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts	Avant déduction des impôts	Après déduction des impôts		
1947	636,680	10.28	1,241,476	731,439	1.95	1.15	0.25	2.43
1948 (11 mois)	854,480	9.06	4,986,457	2,962,002	5.84	3.74	0.43	4.69
1949	854,480	9.06	6,920,013	3,070,013	8.10	3.60	0.62	6.90
1950	854,480	9.06	4,759,786	2,032,786	5.57	2.38	0.78	8.56
1951	854,480	9.06	5,097,175	2,647,175	5.97	3.10	0.77	8.56
1952	1,068,100	8.49	6,720,769	2,883,769	6.29	2.70	0.50	5.89
1953	1,068,460	9.74	2,951,213	1,326,213	2.76	1.24	1.00	10.27
1954	1,068,460	9.74	3,102,407[1]	1,919,765[2]	2.90[1]	1.80[2]	0.30	3.08
1955	1,068,460	9.74	688,581[1]	1,008,808[2]	0.64[1]	0.94[2]	—	—
1956	1,068,460	9.74	972,930	629,930	0.91	0.59	—	—
1957	1,071,310	9.73	584,417	294,417	0.55	0.27	—	—
1958	1,078,010	9.70	317,450	137,450	0.29	0.13	—	—
1959	1,086,085	9.67	2,103,204	1,813,164	1.94	1.67	—	—
1960	1,098,095	9.65	1,335,942	1,299,646	1.22	1.18	—	—
Moyennes annuelles								
1947–1953	884,451	9.20	4,668,127	2,236,200	5.28	2.53	0.62	6.72
1954–1960	1,076,983	9.71	217,565	178,005	0.20	0.17	0.04	0.44
1947–1960	980,717	9.48	2,442,846	1,207,102	2.49	1.23	0.33	3.50

[1] Perte avant déduction des impôts recouvrables.

[2] Perte après déduction des impôts recouvrables.

TABLEAU F–7

BÉNÉFICE BRUT D'EXPLOITATION DE L'INDUSTRIE DES INSTRUMENTS AGRICOLES AU CANADA, DE 1945 À 1958

(En milliers de dollars)

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952
Valeur brute de vente des produits	57,621	63,239	89,423	146,956	176,970	149,500	171,172	205,775[1]
Moins: Les appointements et les salaires	24,410	25,475	31,244	45,271	44,220	43,285	52,217	62,424
Coût du carburant et de l'électricité à l'usine	1,079	1,162	1,462	1,997	2,093	2,020	1,984	2,170
Prix de revient des matières premières à l'usine	26,415	32,852	49,799	81,591	95,685	79,124	96,469	109,828
Bénéfices bruts d'exploitation	5,718	3,749	6,918	18,098	34,973	25,071	20,502	31,354
Proportion des bénéfices bruts d'exploitation par rapport à la valeur brute de vente	9.9	5.9	7.7	12.3	19.8	16.8	12.0	15.2

	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Valeur brute de vente des produits	171,270[1]	119,006	113,923	122,681	122,529	133,145
Moins: Les appointements et les salaires	50,302	40,225	41,929	36,704	39,278	47,344
Coût du carburant et de l'électricité à l'usine	1,825	1,742	1,749	1,872	1,813	1,959
Prix de revient des matières premières à l'usine	90,345	66,712	59,283	64,786	59,856	77,274
Bénéfices bruts d'exploitation	28,798	10,327	10,962	19,319	21,582	6,567
Proportion des bénéfices bruts d'exploitation par rapport à la valeur brute de vente	16.8	8.7	9.6	15.7	17.6	4.9

SOURCE: Bureau fédéral de la statistique: *Agricultural Implements Industry.*

NOTA: D'après l'étude du BFS où nous avons puisé les données ci-dessus, les bénéfices ne peuvent être calculés, puisqu'il n'y a pas de données pour des postes généraux de dépense comme l'intérêt, le loyer, la dépréciation, les impôts, la publicité, etc. On a tout de même calculé les «bénéfices bruts d'exploitation», vu qu'on ne peut disposer d'aucune autre source générale de renseignements et que le sens et l'ampleur des modifications sont considérés comme importants.

[1] Valeur des expéditions de l'usine pour l'année en cause.

APPENDICE G

LISTE DES CENTRES D'ESSAIS PERMANENTS DE MACHINES AGRICOLES PAR PAYS

Pays	*Centre d'essais*
Australie	Université de Melbourne. Tractor Testing, Victoria, Melbourne.
Autriche	Bundesversuchs und Prufungsanstalt fur Landwirtschaft, Machinene and Gerate, Wieselburg Eriauf, Niederosterreich.
Belgique	Station de Génie Rural de l'État, Gembloux.
Canada	Administration de la machinerie agricole, Angle 7e rue et rue Hamilton, Regina (Sask.).
Finlande	Valtion Mastalouskoneiden Tutkimuslaitos, Rukkila, Helsinki.
Danemark	Statens Redskabsprover, Bygholm, Horsens.
France	Centre National d'Études et d'Expérimentation de Machinisme Agricole, Parc de Tourvoie, Antony/Seine.
Allemagne	Schlepperpruffeld (K.T.), Jagertorstrasse 181, Darmstadt-Kranichstein (Essais de tracteurs seulement) Deutsche Landwirtschaft-Gesellshaft, Frankfurt a. Main, Zimmerweg 16. (Machines agricoles seulement)
Grèce	Station d'Essai de Machines Agricoles, 127, avenue Kifissias, Athènes.
Islande	Bunadarfelag Islands, Reykjavik.
Irlande	Agricultural Institute, 33 Merrion Road, Dublin.
Italie	Centro Nazionale di Meccanica Agraria, Universita di Portici, Napoli.
Luxembourg	Ministère de l'Agriculture, 3, rue de la Congrégation, Luxembourg.
Pays-Bas	Stichting Central Werkplaats, S.L. Mansholtlaan, 12, Wageningen.
Norvège	Landbruksteknisk Institut, Vollebekk.
Portugal	Station d'Essais de Machines, Tapada da Ajuda, Lisbonne.
Espagne	Estacion de Mecanica Agricola, Instituto Nactional de Investigaciones Agronomicas «La Moncloa», Avenida de la Puerta de Hierro, Madrid.
Suède	Statens Maskinprovningar, Ultuna, Uppsala.

LISTE DES CENTRES D'ESSAIS PERMANENTS DE MACHINES AGRICOLES PAR PAYS—*Fin*

Suisse	Institut suisse pour le Machinisme et la Rationalisation du Travail dans l'Agriculture (IMA) Brugg (Argovie).
Turquie	Ziraat Vikaleti, Ziraat Isleri Umum Mudurlugu Makina Subesi Mudurlugu, Ankara.
Royaume-Uni	National Institute of Agricultural Engineering, Wrest Park, Silsoe, Bedfordshire.
États-Unis	Nebraska Tractor Testing Station, University of Nebraska, Lincoln (Nebraska) (Seulement pour les tracteurs, à l'exclusion des essais sur le terrain).
Yougoslavie	Institut de mécanisation agricole, Prilaz J.N.A. 83, Zagreb.

M. I. C. NOLLET (*Ministre de l'Agriculture de la province de la Saskatchewan*): Monsieur le président et messieurs les membres du Comité, il y a une chose que nous avons tous en commun: c'est que les membres de nos comités se réunissent à l'heure. Je me rends compte que votre Comité accomplit du bon travail et que la représentation est excellente.

Je dirai d'abord que nous sommes très heureux d'être ici et pour donner tous les renseignements utiles au Comité, pour l'étude de ce domaine très important. Afin d'être bref—car je sais que votre temps est précieux—je vais vous faire un court exposé d'ouverture ou explicatif. Nous pourrions ensuite aborder l'étude du mémoire principal, chapitre après chapitre, afin qu'il soit loisible aux députés de poser des questions au sujet de tel ou tel chapitre. De cette façon, nous devrions étudier le mémoire principal plus rapidement et plus au complet.

M. Kyle, directeur de l'Administration de la machinerie agricole, est ici. L'organisme qu'il dirige a été créé à la suite de notre propre enquête et des recommandations qui en ont découlé. Cet organisme s'occupe aussi des essais de machines agricoles. Par conséquent, si quelqu'un d'entre vous désire poser des questions relatives à notre législation, et aux essais de machines, M. Kyle se fera un plaisir d'y répondre.

M. PASCOE: S'agit-il de l'exposé d'ouverture qui englobe tout le mémoire?

M. NOLLET: L'exposé d'ouverture est un résumé du mémoire principal. Quant à ce que contient le mémoire, M. Wenaas, économiste, à l'*Economist Advisory and Planning Board,* est en mesure de répondre à toutes les questions relatives au mémoire et aux données statistiques qu'il contient. Je vais maintenant donner lecture de l'exposé explicatif.

Je suis très content d'avoir l'occasion de présenter au Comité le point de vue du gouvernement de la Saskatchewan au sujet des prix des machines agricoles.

Selon nous, le problème des prix des machines agricoles ne peut être dissocié du problème fondamental que constitue l'étau coût-prix pour les agriculteurs et c'est pourquoi, dans la conjoncture économique actuelle, le prix des machines agricoles est devenu une question urgente non seulement pour l'agriculture, mais pour l'économie canadienne tout entière.

Comme nous l'avons montré dans le section I de notre mémoire, il y a eu depuis 1948, un écart croissant entre les prix des machines agricoles et le coût de production agricole en général. L'indice des prix à la ferme des produits agricoles, en Saskatchewan, a baissé de 14 p. 100, depuis 1948 (d'après le prix estimatif final des céréales pour 1960), tandis que l'indice général du coût

de production agricole dans l'Ouest canadien (à l'exclusion des frais de subsistance) est monté à 43 p. 100. Il est vrai que les prix à la ferme ont généralement monté de 1948 à 1951 (sauf dans le cas du blé, ce qui constitue une très importante exception); mais, même au cours de cette période, le prix de revient agricole est monté plus rapidement. Après une période de légers reculs du coût de production agricole, de 1952 à 1955, alors que les prix à la ferme sont tombés très rapidement, le coût de production a poursuivi sa marche ascendante et il est présentement au-delà du niveau de 1951, tandis que les prix à la ferme sont plus bas qu'en 1951. Régulièrement et inexorablement, l'étau coût-prix s'est resserré.

Le problème prend des proportions plus critiques pour l'agriculture de la Saskatchewan, puisque le prix du blé, denrée la plus importante de l'économie agricole de la province, n'est pas monté même au cours de la période de 1946-1951, alors que le prix de la plupart des autres produits agricoles a augmenté. Le prix des machines agricoles s'est accru plus rapidement que les autres éléments du coût de production agricole, si bien que le rapport entre le prix du blé et celui des machines agricoles a donné lieu à une modification véritablement phénoménale.

Alors que les indices généraux des prix et des frais d'exploitation agricoles indiquent, en Saskatchewan, qu'une unité de production agricole ne valait, en 1960, par rapport au prix de revient agricole général, que 60 p. 100 de la valeur de 1945, un boisseau de blé permettant d'acheter, en 1960 (à supposer que le paiement intérimaire et final soit de 22c. le boisseau pour l'année-récolte de 1960-1961), des machines agricoles dans la proportion de seulement 38 p. 100 de la valeur de 1945. Autrement dit, s'il fallait 1,000 boisseaux de blé, en 1945, pour acheter une machine agricole, il faudrait, selon cette estimation, 2,600 boisseaux de blé pour acheter une machine semblable, en 1960. Cela ne représente que la situation moyenne, si l'on s'en tient aux indices du Bureau fédéral de la statistique. Pour certains instruments agricoles, la situation est beaucoup plus sombre.

Évidemment, si les prix des produits agricoles s'étaient maintenus au niveau élevé. Par conséquent, même si tout rabais du prix des machines d'exploitation agricoles, et plus spécialement l'augmentation des prix des machines agricoles, ne constituerait pas un fardeau aussi lourd. Même si le secteur agricole est celui où la productivité a augmenté le plus rapidement dans l'économie canadienne au cours de la période d'après-guerre, le revenu agricole a toujours retardé sur celui du reste du pays. La raison en est que les agriculteurs ont très peu d'influence sur l'établissement du prix de vente de leurs produits, contrairement à ce qui se passe dans plusieurs autres industries dominées par quelques sociétés en mesure de maintenir les prix à un niveau élevé. Par conséquent, même si tout rabais du prix des machines agricoles avait d'heureux effets, ces effets ne seraient pas complètement réalisés, à moins que le gouvernement fédéral ne fasse des mises au point fondamentales dans l'organisation du marché et n'adopte une ligne de conduite relative à l'établissement des prix qui permette à l'agriculture d'obtenir une juste part du revenu national.

Nous avons mentionné l'augmentation très importante de la part du revenu agricole en espèces qu'il faut affecter aux machines agricoles: frais de fonctionnement et dépréciation des machines. En Saskatchewan, ces frais ont été en moyenne de 32 p. 100 au cours de la période de 1955-1959. Nous dirons aussi que les revenus ne suffisent pas au maintien du roulant des machines agricoles, bien qu'en Saskatchewan un cinquième du revenu agricole en espèces disponible après la déduction des frais et dépenses d'exploitation agricoles ait été le pourcentage le plus élevé de toutes les années d'après-guerre, sauf une.

Les conséquences de la diminution brusque du revenu agricole et de l'augmentation du prix des machines agricoles sont particulièrement inquiétantes, car, de nos jours, aucune industrie ne peut maintenir bien longtemps une production efficace si ses biens de production s'usent sans qu'elle puisse les remplacer assez rapidement.

Il est bien évident que, depuis 1954, dans le cas des instruments et du matériel agricoles, la situation s'est grandement détériorée dans l'Ouest canadien. La valeur estimative de l'ensemble des instruments agricoles a baissé, en l'espace de cinq ans (1954-1959), de 166 millions de dollars, dans les provinces des Prairies, et de 93 millions, dans la Saskatchewan seulement. En outre, l'âge moyen des tracteurs, en Saskatchewan, s'est également élevé, passant de 7.5 ans, en 1956, à 9.5 ans, en 1960. Dans le cas des moissonneusses-batteuses de la province, on estime que l'âge moyen est passé de 7.9 ans à 9.7 ans, au cours de la même période. Des tendances semblables se sont manifestées dans l'ensemble des provinces des Prairies. De toute évidence, les ventes de machines agricoles se sont maintenues très au-dessous des niveaux de remplacement. Il est également bien évident qu'au rythme moyen des ventes annuelles, depuis 1956, il faudrait 27 ans pour que soient remplacés les tracteurs en usage en Saskatchewan et 30 ans, pour les moissonneusses-batteuses.

Une des choses les plus surprenantes, c'est qu'au 1er juin de l'an dernier, 34 p. 100 des tracteurs de la Saskatchewan avaient au moins onze ans. D'autre part, on pense qu'environ 36 p. 100 des moissonneuses-batteuses des provinces des Prairies et 39 p. 100 de celles de la Saskatchewan avaient plus de dix ans.

Le problème des prix des machines agricoles est donc de première importance pour le temps présent; non seulement est-il nécessaire de répondre aux besoins ordinaires de chaque année, pour ce qui est du renouvellement des machines, mais il y a aussi un grand retard dans la demande.

Nous croyons qu'il y a cinq secteurs principaux où la baisse du coût de production des machines agricoles pourrait s'effectuer: dans les secteurs (1) de la fabrication, (2) du transport, (3) de la distribution, (4) des frais de crédit et (5), lorsque l'agriculteur est en possession de la machine, du niveau d'efficacité avec laquelle la machine est utilisée, de son rendement et de sa durée.

Nous sommes par-dessus tout d'avis que, les mesures fédérales qui viseraient à assurer le maintien d'un niveau élevé et stable du revenu agricole contribueraient autant que tout autre élément à une production économique des machines agricoles. Les installations de fabrication et de distribution des machines agricoles tendent à répondre à la demande en période de pointe. Lorsqu'il y a un brusque déclin des ventes, les frais généraux sont à peu près les mêmes et il en résulte une augmentation considérable du coût de fabrication et de distribution par unité. Selon nous, il est essentiel de faire disparaître autant que possible les grandes fluctuations du revenu agricole grâce à un vaste programme de mise sur le marché de façon ordonnée, d'un programme de fixation des prix des produits agricoles qui établirait un rapport entre les prix et le coût de production et qui assurerait à l'agriculture une juste part du revenu national, d'un programme fédéral d'assurance-récolte suffisant pour tenir compte autant que possible des effets climatiques sur le revenu agricole, et d'autres mesures connexes qui pourraient être prises.

Prix à l'usine des machines agricoles

Il est absolument nécessaire aussi de déterminer le coût réel de fabrication des instruments aratoires au cours de la période d'après-guerre. Un comité d'enquête spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan a été incapable d'y arriver en 1952, parce que les fabriques de machines agricoles, des entreprises privées, ont refusé de transmettre les renseignements nécessaires. Nous

incitons donc le comité de la Chambre des communes à examiner à fond les comptes des sociétés de machines agricoles, afin de savoir jusqu'à quel point leur prix de revient justifie les prix des machines agricoles et d'établir le niveau de leurs bénéfices. Nous avons démontré, au sujet de deux sociétés de machines agricoles, que, durant toute la période d'après-guerre, elles ont réalisé des bénéfices qui étaient plus que satisfaisants.

Selon nous, la réduction des frais de fabrication des machines agricoles tient surtout à la rationalisation de la fabrication et de la distribution de ces machines. En Saskatchewan, il y a actuellement neuf fabricants de machines agricoles qui mettent sur le marché une gamme complète de produits. Les frais qu'exige le maintien du personnel de neuf bureaux principaux, de neuf services de recherches, de neuf chaînes de montage qui produisent neuf groupes de machines destinées à effectuer le même travail, de neuf campagnes de publicité et de vente et de neuf réseaux de concessionnaires, tout cela est beaucoup trop pour une économie agricole prise dans l'étau coût-prix.

Même dans chaque société, le grand nombre des modèles a aussi, semble-t-il, augmenté les frais de fabrication et de distribution. La ligne de conduite de l'industrie qui vise à la «désuétude organisée» augmente également les frais.

La rationalisation de l'industrie aura pour résultat de faire réaliser des économies grâce à l'uniformisation des machines agricoles et des pièces de rechange, grâce à la suppression des modifications de modèles sans nécessité et grâce à un régime de distribution économique. La première de ces recommandations a été faite par un comité de la chambre des communes, il y a quelque vingt-cinq ans; mais nous avons vu que l'industrie n'a que très peu suivi cette recommandation. Selon nous, les fabricants de machines agricoles ont intérêt à saper un tel programme et il est peu probable, semble-t-il, qu'une uniformisation véritable puisse se réaliser sans une certaine forme de régie de l'État. Nous dirions aussi que la multiplicité des modèles et les modifications de modèles trop fréquentes découlent des programmes actuels de mise sur le marché des sociétés.

Il est évident que ces économies, qui devraient se manifester par une diminution des prix, ne peuvent se réaliser sans une réorganisation complète de l'industrie. Devant l'incapacité ou le refus de l'industrie d'en prendre l'initiative elle-même, la régie de l'État est nécessaire.

Recommandations

Nous recommanderions donc que le Comité étudie un programme triple, grâce auquel des fabriques de machines agricoles appartenant à l'État, aux particuliers et aux coopératives, pourraient se mettre au service de l'agriculture canadienne. Cela pourrait supposer la nationalisation, au Canada, de l'industrie privée de fabrication de machines agricoles. Un autre moyen consisterait en des prêts fédéraux qui permettraient aux coopératives de machines agricoles d'accroître leur production.

Il sera nécessaire qu'un service national créé en vue d'assurer la fabrication et la distribution des machines agricoles au Canada soit également importateur exclusif de machines agricoles. Un tel organisme pourrait soit créer son propre réseau de concessionnaires, soit faciliter la création et l'expansion de coopératives agricoles à cette fin, et peut-être aussi, en certains cas, recourir aux services des organismes de distribution.

Ces recommandations peuvent sembler radicales, mais il n'est que trop évident que les méthodes actuelles de fabrication et de distribution n'ont pas permis d'offrir aux agriculteurs canadiens des machines agricoles à des prix raisonnables. Il est donc bien établi que seule une telle mesure permettra

de résoudre le problème. Quant au troisième choix, si ce programme de propriété publique ou coopérative de l'industrie de fabrication des machines agricoles, au Canada, n'est pas adopté, il faudra étudier quelles sont les autres propositions à préconiser au sujet du secteur privé de cette industrie.

Nous ferons au moins deux recommandations à ce propos. D'abord, que soit constitué un tribunal fédéral des prix des instruments aratoires ayant le pouvoir d'entreprendre, de son propre chef ou à la demande d'une association d'agriculteurs ou de tout autre groupe, des recherches sur le prix de tout instrument agricole, afin de déterminer si ce prix est justifié par le coût de fabrication, et si nécessaire, de décider que ce prix soit diminué.

Deuxièmement, nous recommanderons la création d'un service technique consultatif qui pourrait être rattaché au tribunal fédéral sur les prix des machines agricoles, dont nous proposons la création, et qui étudierait constamment les répercussions des modifications de modèles et du grand nombre de modèles sur les frais de fabrication; ce service pourrait aussi recommander des mesures précises d'uniformisation des machines agricoles et des pièces.

Frais de transport

Nous avons raison de croire que non seulement le relèvement uniforme du tarif-marchandises, après la guerre, a imposé un injuste fardeau à des régions comme l'Ouest canadien, mais que, même à l'intérieur de ces régions, cette augmentation a constitué un fardeau injuste dans le cas des matériels de ferme. Nous prions donc instamment la Commission des transports du Canada de faire une enquête spéciale sur le tarif-marchandises des chemins de fer concernant les instruments aratoires, afin de savoir si l'augmentation accordée après la guerre constitue une injustice dans le cas des machines agricoles. S'il y a inégalité de traitement, la Commission devrait ordonner que le tarif soit ramené à un niveau plus juste.

Frais de distribution

Nous croyons qu'il faudrait effectuer une revision complète des organismes de distribution de machines agricoles. Selon nous, la multiplication des installations a contribué à l'augmentation des frais de distribution, dont une bonne part pourrait être supprimée grâce à la rationalisation efficace par les fabricants de la production des machines agricoles, sur le plan régional. A cette fin, nous demandons instamment que soient tenues des conférences régionales, dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, où les représentants du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux intéressés, des sociétés de machines agricoles, des organismes agricoles et des représentants des concessionnaires de machines agricoles mettraient au point des méthodes visant à diminuer les frais de distribution. Il faudrait, à notre avis, étudier spécialement la façon dont sont actuellement choisis les concessionnaires.

L'ennuyeux problème de l'approvisionnement en pièces de rechange serait simplifié par l'uniformisation plus poussée des pièces, les modifications de modèles moins fréquentes et d'autres mesures que nous avons déjà mentionnées.

Selon nous, le présent Comité de la Chambre des communes devrait examiner la question des rabais qu'accordent sur les machines et les pièces de rechange les fabricants de divers genres de machines.

Service public d'essais des machines agricoles

La Saskatchewan a fait l'expérience d'un programme d'essais de machines agricoles qui montre que très peu de nouveaux modèles d'instruments aratoires sont mis sur le marché sans avoir certains défauts mécaniques; ce problème s'aggrave du fait de l'accroissement des modèles. De plus, il est évident que plusieurs machines agricoles ne sont pas conçues en vue d'être utilisées en Saskatchewan ou dans l'Ouest canadien. On peut dire également que, souvent,

le rendement des machines agricoles placées dans les conditions spéciales qu'on peut rencontrer ici n'est pas indiqué dans les brochures que publient les fabricants. Aussi croyons-nous que le programme de la Saskatchewan apporte une aide importante à l'agriculture de cette province et pourrait être appliqué ailleurs avec profit.

Nous recommandons l'établissement d'un service public régional d'essais des machines agricoles dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, que financeraient conjointement le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux intéressés. Nous croyons que le service d'essais des machines agricoles de la Saskatchewan constitue une bonne base pour la création d'un service semblable dans l'Ouest canadien.

Il est bien entendu que nous ne voulons aucunement faire une publicité exagérée autour de ce centre d'essais. Nous signalons qu'il s'est certainement révélé utile. Il a très bien fonctionné et les agriculteurs en sont enchantés. Les résultats des essais sont fort en demande et il est prouvé qu'ils sont très utiles.

Frais de crédit

Nous préconisons fortement le maintien en permanence de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et souhaitons que certains amendements en accroissent les avantages. Nous recommandons surtout que disparaisse l'inégalité de traitement qu'elle comporte pour les fermes coopératives et les groupes d'agriculteurs qui s'occupent de coopération dans le domaine des machines agricoles.

Droits douaniers

Nous recommandons que soit maintenue la ligne de conduite actuelle au sujet de l'entrée en franchise des machines agricoles. Nous croyons que l'abolition des droits de douane est parfaitement motivée dans le cas des instruments aratoires, non seulement quant aux économies que cela représente pour l'agriculture, mais encore quant aux échanges de produits en général, surtout entre les États-Unis et le Canada.

Messieurs, nous voici au terme de cet exposé. Je vous remercie beaucoup de votre bonne attention.

Le VICE-PRÉSIDENT: Messieurs, vous venez d'entendre un résumé que M. Nollet vous a présenté.

Vous pouvez maintenant poser les questions relatives à la première section du mémoire principal: essence du problème, modes de mécanisation agricole, répercussions du prix des machines agricoles sur le coût de production agricole, l'état présent des mises de fonds dans les instruments agricoles et possibilité de diminuer le coût des machines agricoles. Vous pouvez poser aussi toute question d'ordre général en rapport avec ce mémoire.

M. MUIR (*Lisgar*): Dans votre mémoire, monsieur Nollet, vous dites que vous aimeriez que soit nationalisée cette industrie. Diriez-vous la même chose à la suite de l'expérience qu'a connue votre gouvernement dans le domaine des services publics et des industries appartenant au gouvernement, par exemple, vos usines qui ont dû fermer leurs portes?

M. NOLLET: La thèse relative à la nationalisation que nous avons invoquée ici serait probablement très différente de celle qui se rapporte aux autres services publics appartenant au gouvernement. En ce qui a trait à l'énergie, l'expérience a été concluante.

M. MUIR (*Lisgar*): Je parle ici des fabriques.

M. NOLLET: La fabrique de sulfate de sodium a eu du succès. Si elle est devenue une entreprise publique, c'est seulement parce que personne ne voulait l'exploiter. Cette entreprise a été une réussite.

Cette recommandation est très radicale, selon l'idée générale des gens. Je prétends que deux choses ne vont pas: d'abord, le prix des machines est trop élevé, peu importe le nombre des enquête faites de 1936 et 1937 jusqu'à maintenant. On n'a rien fait pour abaisser le prix de la machinerie agricole ou, ce qui serait une autre solution, pour élever le prix de vente des produits agricoles.

Pour aider les agriculteurs à se tirer du marasme économique, le gouvernement a créé plusieurs services dans le domaine des recherches, des fermes d'expérimentation, et ainsi de suite, afin d'augmenter le revenu du cultivateur. Nous avons dépensé beaucoup d'argent. Nous devons prendre nos responsabilités en protégeant le cultivateur contre le coût des machines ou en améliorant le prix de vente de ses produits. Je sais que c'est une mesure radicale, mais il est très difficile pour les fabricants qui se font une dure concurrence de rationaliser la production. Un autre service (le gouvernement ou les coopératives) doit aider à assurer cette rationalisation en se lançant dans ce genre d'entreprise même ou en la réglementant de façon à assurer cette rationalisation indispensable. Par exemple, si la *Massey-Ferguson* prenait une telle initiative, elle aurait toujours à faire face à ses concurrents. Pour ce qui est de la distribution, toute mesure prise en vue d'améliorer ce service devra recevoir une application globale.

Le VICE-PRÉSIDENT: Voudriez-vous revenir à la question qui a été posée?

M. MUIR (*Lisgar*): J'imagine qu'il y aura d'autres questions à ce sujet et je voudrais bien poursuivre le développement de mes idées concernant ce point particulier de la nationalisation. Une des sociétés de machines agricoles qui a témoigné devant le Comité a révélé qu'elle ne vendait au Canada que 12 p. 100 de sa production. Ajoutons qu'on nous a également démontré que 85 p. 100 des machines vendues dans l'Ouest canadien sont de fabrication étrangère. J'aimerais que vous me disiez ce que vous en pensez, pour le cas où vous nationaliseriez une industrie qui concurrencera des machines importées en proportion de 85 p. 100 des machines vendues dans l'Ouest du pays.

M. NOLLET: Si la nationalisation permet tant soit peu de diminuer les prix, je crois que les machines d'importation étrangère devront affronter cette concurrence et se vendre moins cher. Comme vous le savez, les sociétés de machines agricoles ont subi la concurrence lorsqu'elles ont vendu leurs machines à l'étranger.

M. MUIR (*Lisgar*): Quelles sont les raisons qui vous permettent de croire que la nationalisation diminuera les prix de façon que les produits puissent soutenir la concurrence? Les fabricants peuvent vendre à meilleur compte que vous.

M. NOLLET: En construisant les machines selon un point de vue utilitaire et en se gardant de modifier les modèles aussi fréquemment. Dans ce domaine, je crois que nous pourrions réaliser de nombreuses ventes.

M. MUIR (*Lisgar*): Croyez-vous qu'en mettant un frein à tout changement de modèles vous allez ralentir la bonne mécanisation de l'industrie agricole? De nombreuses modifications apportées aux modèles sont la conséquence des exigences des agriculteurs eux-mêmes qui désirent qu'il leur en coûte moins pour cultiver la terre. Les modifications de modèles tiennent compte de cela. Si vous arrêtez les modifications de modèles, vous mettez un frein au progrès.

M. NOLLET: Je parle des modifications inutiles, qui ne rendent pas les machines plus efficaces. Je crois que tout fabricant, surtout une régie d'État,

voudra faire des machines à des fins précises et ne fera rien pour empêcher la fabrication d'une machine qui répondrait mieux à certaines exigences.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous établir une liste de ces modifications inutiles dont vous parlez?

M. NOLLET: Modifications des capots et modifications de la construction des moteurs sans rapport avec son rendement et sa puissance en chevaux-vapeur, et ainsi de suite.

M. KORCHINSKI: Pourriez-vous être un peu plus précis?

M. NOLLET: Les modifications du capot en général ou de l'aspect extérieur et la tendance à faire une machine qui soit plus attrayante et qui se vende mieux, à peu près comme on change les modèles des automobiles. Il y a aussi les modifications apportées aux moteurs, qui n'améliorent pas le rendement ou la puissance en chevaux-vapeur. Ces choses-là ne sont pas essentielles, selon moi. Rien ne devrait jamais être fait qui, de quelque façon, pourrait brimer l'esprit d'invention ou empêcherait les modifications nécessaires pour rendre les machines plus économiques, ce pour quoi on les fabrique.

M. MUIR (*Lisgar*): Jusqu'à maintenant, M. Nollet n'a pas répondu à la question que je lui ai posée, savoir: pourquoi pense-t-il que la nationalisation de l'industrie diminuera le prix des machines agricoles?

M. NOLLET: Pour les raisons que j'ai mentionnées. Je crois que nous pouvons rationaliser davantage la fabrication et la distribution, surtout si la distribution est assurée par l'entremise d'une organisation coopérative, comme la *CCIL* l'a démontré dans notre province. Les frais ont été très diminués. Je crois que nous pouvons épargner de l'argent de cette façon.

M. MUIR (*Lisgar*): Je crois que le gouvernement sait par expérience que chaque fois qu'il entreprend une affaire, l'exploitation de cette affaire est plus onéreuse.

M. NOLLET: La seule réponse que je puis vous donner est que des preuves nous permettent de croire que les prix des machines agricoles montent en flèche et nous estimons qu'ils sont trop élevés. Même sans les comparer aux prix agricoles, ils sont peut-être trop élevés; mais mis en rapport avec les prix agricoles, ils sont infiniment trop élevés. Nous avons proposé un choix. Le Comité a les pouvoirs de déterminer si la nationalisation permettra d'épargner de l'argent. Si vous croyez qu'elle ne le permettra pas, et si ce but peut être atteint d'une autre façon, alors nous sommes d'accord; ce qui compte, c'est que cela se fasse.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai cru comprendre que nous devions étudier la première section du mémoire. La nationalisation est un sujet très important, c'est entendu, mais, à mon avis cette question ne se rattache pas à la première section. Je crois que nous devrions poursuivre notre étude avec méthode et traiter les différentes sections selon leur ordre.

Le VICE-PRÉSIDENT: Ce n'est pas un rappel au Règlement, car j'ai dit que nous étudierions la première section et, si quelqu'un a une question concernant l'ensemble du mémoire, je l'accepterai. M. Muir a soulevé la question de la nationalisation. Lorsque nous aurons épuisé cette question, nous passerons à l'étude du premier chapitre.

M. KORCHINSKI: Est-on d'accord pour poursuivre la discussion sur cette question?

Le VICE-PRÉSIDENT: Oui, sur la nationalisation, puis nous reviendrons à la première section.

M. KORCHINSKI: On lit à la page 5 du mémoire qu'il y a neuf grands fabricants de machines agricoles offrant en vente toute la gamme des produits; ces fabricants doivent maintenir le personnel de neuf bureaux principaux, de neuf

organismes de recheches, de neuf usines de montage fabricant neuf assortiments de machines construites à des fins identiques, de neuf campagnes de publicité destinées à pousser la vente et de neuf réseaux de concessionnaires.

L'opposé de cette situation serait que, s'il n'y avait qu'une seule entreprise qui annonce ou vend des machines, les prix baisseraient, selon nous. Est-ce cela que vous voulez dire?

M. NOLLET: Pas nécessairement un organisme de fabrication; mais nous croyons qu'il y a une duplication inutile et que chacune de ces sociétés a un concessionnaire attitré et divers contrats liant les concessionnaires aux sociétés; si du moins un seul agent pouvait vendre plusieurs espèces de machines...

M. KORCHINSKI: Combien lui permettriez-vous de vendre?

M. NOLLET: Autant qu'il désire.

M. KORCHINSKI: Vous en avez neuf ici.

M. NOLLET: Nous avons neuf sociétés. Quand vous traversez les villes de la Saskatchewan, vous y voyez neuf maisons de vente de machines et chacune d'entre elles offre des produits différents. Les concessionnaires sont assujettis à ces restrictions. Mais le marché est inexistant; aussi ne peut-il pas assurer le service approprié ou garder un stock satisfaisant de pièces de rechange.

Nous croyons que vous pourriez étudier attentivement la possibilité d'établir une agence qui vendrait plusieurs marques de machines dans une région donnée. Nous pourrions aussi créer des entrepôts régionaux de pièces de rechange.

M. KORCHINSKI: Lorsque je vais acheter une machine, je m'adresse à plusieurs vendeurs et j'achète la machine qu'on me dit être la plus économique. Si j'ai affaire à neuf concessionnaires, la concurrence jouera dans le sens de la baisse des prix. Par contre, s'il n'y a qu'un agent, je suis obligé d'acheter chez lui et de payer le prix qu'il me demandera.

Des VOIX: Très bien!

M. NOLLET: C'est une arme à deux tranchants. Vous vous présentez chez un petit vendeur, qui subit la concurrence d'une grosse maison. Ce puissant concessionnaire peut vous accorder un plus fort montant pour les reprises et vous permettre de faire un meilleur marché. Le petit concessionnaire essaie de le concurrencer et, ce faisant, il perd toute sa commission; mais en réalité, peu importe où l'on achète, le pourcentage de bénéfice est toujours le même. C'est le concessionnaire qui encaisse les coups et nul autre. Il abandonne son bénéfice, lorsqu'il vous permet de faire une bonne affaire aux dépens d'un autre. Voilà le problème. Alors il reste avec un difficile problème financier. Il ne peut pas assurer un genre de service approprié à l'entretien de la machinerie.

M. KORCHINSKI: Si vous avez un monopole grâce à un programme de nationalisation tel que celui que vous suggérez, le concessionnaire à ce moment-là ne peut pas prendre de décision et il devient impersonnel. Je connais de nombreux concessionnaires qui vont m'offrir une bonne affaire. L'un va sacrifier $25 afin de conclure un marché avec moi, parce qu'il estime que je suis quelqu'un dans la collectivité. Si vous nationalisez le commerce, cette personne ne se préoccupera pas de savoir qui je suis.

M. NOLLET: Je n'ai pas laissé entendre que la nationalisation de la distribution était souhaitable. Ce n'est pas nécessaire. Nous songeons surtout à la fabrication.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez parlé d'une nationalisation intégrale dans le mémoire.

M. NOLLET: La distribution coopérative est un choix à prendre.

M. KORCHINSKI: Un choix? Autrement dit, tout ce que vous voulez, c'est la distribution coopérative? C'est tout? Une entreprise qui vendra tous les produits?

M. NOLLET: Nous avons proposé trois possibilités: fabrication dirigée par l'État, distribution coopérative et...

M. HORNER (*Acadia*): J'en appelle au Règlement. A la page 6 de l'exposé explicatif, vous dites que:

> Il sera nécessaire qu'un service national créé en vue d'assurer la fabrication et la distribution des machines agricoles au Canada soit également importateur exclusif de machines agricoles.

Vous parlez d'«un service national créé en vue d'assurer la fabrication et la distribution». Vous dites maintenant que la distribution peut se faire par les coopératives. Je signale que votre recommandation parle expressément de la «fabrication et de la distribution».

M. NOLLET: Mais on ajoute:

> Un tel organisme pourrait soit créer son propre réseau de concessionnaires, soit faciliter la création et l'expansion de coopératives agricoles à cette fin et peut-être aussi, en certains cas, recourir aux services des organismes de distribution.

Personnellement, je ne crois pas qu'il soit logique que le fabricant assure la distribution plus qu'il ne le fait actuellement, que ce soit une entreprise privée ou l'État. Je crois que la distribution coopérative réglerait très bien le problème.

M. SLOGAN: Ne croyez-vous pas qu'avant de nationaliser d'autres industries, l'agriculture devrait d'abord mettre de l'ordre chez elle? Par exemple, dans une région de ma province, une étude indépendante a montré que la terre ne pouvait nourrir que le cinquième des agriculteurs établis sur cette terre. Ne croyez-vous qu'avant que nous nous mettions à imposer des restrictions aux autres industries, on ne pourrait pas nous demander d'éliminer cette proportion de 80 p. 100 des agriculteurs, afin de rendre ces fermes rentables? A supposer que cela se fasse, le verriez-vous d'un bon œil?

M. NOLLET: Je n'ai qu'une réponse à vous faire. Vous laissez entendre que l'agriculteur dont le revenu n'est pas suffisant, celui qui est établi sur une terre pauvre, constitue le gros problème. Tel n'est pas le cas. Le problème fondamental auquel les agriculteurs établis sur de bonnes terres ont à faire face est celui de l'étau coût-prix. Voilà ce dont il s'agit. Il n'est pas question ici des agriculteurs qui vivent sur des terres pauvres. Je conviens qu'on peut améliorer le sort de tous ceux-là et assurer un bon niveau de vie, ce qui est normal, en somme, en augmentant leurs prix.

M. SLOGAN: Selon vous, le propriétaire d'un lopin peu rentable utilise-t-il sa machinerie à plein rendement et à pleine capacité?

Le VICE-PRÉSIDENT: Un instant! M. Rapp veut poser une question complémentaire.

M. RAPP: La question des coopératives des machines agricoles m'intéresse beaucoup. Jusqu'à un certain point, cela existe déjà. Est-ce que votre suggestion viserait à créer de telles coopératives sur le plan national? Y aurait-il ingérence dans le domaine provincial ou les droits des provinces? Pourriez-vous développer ce point? Je suis sûr que les agriculteurs portent intérêt à cette coopérative des machines agricoles, parce que bon nombre de leurs membres font partie de la *CCIL*. J'aimerais que vous explicitiez un peu votre pensée à ce sujet, car il s'agit de mettre en œuvre cette industrie coopérative de machines agricoles à l'échelon national.

M. NOLLET: D'après la recommandation faite ici, la question a beaucoup de bon et nationaliser la fabrication et la distribution réglerait très bien le problème, si cela peut se faire sur une base coopérative. Nous recommandons au Comité de voir si le gouvernement pourrait fournir aux coopérateurs une aide financière qui donnerait une impulsion aux services existants, et leur donnerait un caractère national. Rien n'empêche cela et l'on ferait d'importantes économies. Un des aspects intéressants est que toutes les économies réalisées sont distribuées largement. Si l'on accepte et réalise cela, je ne vois pas ce qui pourrait justifier la nationalisation.

M. RAPP: Y aurait-il conflit avec les droits provinciaux?

M. NOLLET: Non.

M. RAPP: Ou ingérence dans la compétence des provinces?

M. NOLLET: Non.

M. COOPER: Nous avons un concessionnaire de coopérative en Saskatchewan qui vend une moissonneuse-batteuse Cockshutt. Il est impossible d'acheter une moissonneuse-batteuse Cockshutt à un prix moindre chez celui-ci que chez votre concessionnaire habituel; et vous n'obtenez pas le service pour votre moissonneuse-batteuse Cockshutt que vous obtiendriez si vous l'achetiez directement. La coopérative vous remet un billet qui vous donne droit à un certain nombre d'actions supplémentaires de la coopérative, mais vous devez assurer vous-même votre service.

M. NOLLET: Je ne dirais pas cela. Les coopératives essayent de créer un réseau peu coûteux et rationnel de distribution des machines agricoles et tâchent d'assurer le service. Elles tendent d'établir des entrepôts régionaux de pièces de rechange, mais elles n'ont pas un chiffre d'affaires qui leur assure un très grand succès. Je crois que ces coopératives sont dans la bonne voie. Comme vous le savez, autrefois, lors de la création de la *CCIL*, durant la crise économique, on lui a offert un jour d'acheter la *Cockshutt*. On a fait une grave erreur en n'achetant pas la *Cockshutt* à ce moment-là. Maintenant la *Cockshutt* et la *CCIL* se concurrencent l'une et l'autre, ce qui est une situation regrettable.

M. FORBES: Comment allez-vous faire, en régime de libre entreprise, pour accorder à une seule entreprise le monopole de la fabrication et de la distribution des machines agricoles?

M. NOLLET: Je ne crois pas que vous voudriez faire cela. Je crois que, si nous procédons selon les conditions actuelles de fabrication privée assurée par les grandes sociétés et par de plus petites et si vous tâchez de créer un tribunal, une organisation permanente d'administration qui étudierait les frais de fabrication et de distribution, alors nous pourrions parvenir à quelques accords concernant de telles questions. Un des points en litige est le suivant: les modèles subissent trop de modifications et il y a d'inutiles duplications. Nous pourrions réunir les personnes intéressées et assurer l'échange de certaines pièces, en particulier de celles qui se vendent très vite. Je crois qu'il y aurait beaucoup à faire dans ce domaine. Avec cette théorie-là, nous pourrions créer une agence entièrement dirigée par le gouvernement afin d'assurer une impulsion uniforme à ce système. Prenons l'exemple des régies du lait dans les différentes provinces. Elles ont accompli un travail très efficace et elles peuvent accomplir un travail fructueux sans imposer de restrictions ni entraver les affaires de l'entreprise autrement qu'en rendant celle-ci plus rationnelle et en réduisant les frais, sur le plan de la fabrication et de la distribution. Je crois que cela peut se faire.

Voici la proposition de remplacement que nous faisons. Je tiens bien compte des théories économiques de chacun. Nous savons que sont mises en cause ici des questions de doctrine et de politique, et bien d'autres encore.

C'est pourquoi nous vous donnons le choix; mais, quoi qu'on fasse, nous aimerions que l'objectif concernant les machines agricoles soit atteint: des machines agricoles vendues aux prix les plus bas qui soient à la fois bonnes et construites pour répondre à des fonctions données.

A ce propos, on pourrait créer un centre d'essais de machines agricoles. Cela serait un remède à la tendance actuelle à la duplication, aux modifications de modèles et aux grands nombres de pièces de rechange. Je crois que nous pourrions parvenir à quelque uniformité.

Le VICE-PRÉSIDENT: Je crois que nous avons embrassé tous les aspects de la question.

M. DANFORTH: Pouvons-nous aborder l'exposé général?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Au sujet de la première section, j'aimerais poser au directeur de l'Administration de la machinerie agricole une question relative à la page 16 où il est question de la durée des tracteurs, et ainsi de suite. Une des sociétés de machines agricoles qui est venue témoigner devant nous, a soutenu que le tracteur qu'elle construit présentement a une plus longue durée et est, de fait, un meilleur tracteur à cet égard que les tracteurs précédents. Cela doit-il être considéré comme un des facteurs qui font que l'âge moyen des tracteurs dans l'Ouest canadien est plus grand?

M. KYLE: M. Wenaas pourrait répondre à cela. Il a fait l'étude relative à cette question.

M. C. J. WENAAS (*Économiste, Economic Advisory and Planning Board*): Je sais que, lorsque les représentants de la *Massey-Ferguson* sont venus au Comité, ils ont dit que la vie moyenne d'un tracteur était un peu plus longue que cela. Mais cette donnée est fondée sur une étude du ministère fédéral de l'Agriculture entreprise par M. M. K. Scott, en 1950; il avait comme sujet d'étude environ 450 ou 500 agriculteurs de l'Alberta. S'il y a eu quelques modifications depuis ce temps, elles n'apparaîtront donc pas dans l'étude de M. Scott. Nous estimons cependant qu'il convient de fonder nos déclarations concernant l'âge estimatif moyen des tracteurs sur une ancienne étude entreprise par le ministère fédéral de l'Agriculture.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Je voulais surtout savoir si votre programme d'essais en Saskatchewan a permis de connaître avec exactitude si les tracteurs ont une plus longue durée? Des essais concernent-ils de telles questions?

M. WENAAS: Nous ne faisons pas d'essais de tracteurs.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Votre programme d'essais vous a-t-il permis de faire des observations ou des recommandations aux fabricants pour ce qui a trait au vieillissement, aux accessoires inutiles et à l'uniformisation? Comme directeur du programme d'essais de l'*AMA*, n'avez-vous jamais fait de recommandations aux sociétés de machines agricoles, dont vous faites l'essai, des recommandations relatives à ces trois points?

M. KYLE: Strictemesnt, je crois qu'il faut répondre non. En général,...

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Avez-vous l'intention de le faire à l'avenir?

M. KYLE: Je le crois, mais peut-être pas exactement de cette façon. Les diverses questions qu'on nous pose dans les rapports aux fins de recommandations peuvent peut-être suggérer cela de temps à autre; mais pas spécifiquement, si c'est ce à quoi vous pensez.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Vous recommandez un programme national d'essais. Estimez-vous que ce soit un domaine où un programme national d'essais des machines agricoles puisse entreprendre l'étude de ces problèmes particuliers, de même que l'étude des problèmes concernant la fabrication, l'utilité

des machines et d'autre problèmes encore? Croyez-vous qu'un programme national d'essais puisse permettre d'aborder les problèmes du vieillissement, des accessoires inutiles et de l'uniformisation?

M. KYLE: Je crois, monsieur, qu'il le permettrait très bien.

M. HORNER (*Acadia*): C'est un argument que je connais de longue date, mais peut-être pouvons-nous l'éliminer tout de suite. En haut de la page deux du mémoire, vous dites que les prix à la ferme sont en baisse depuis 1951. Puis au milieu de la page, il y a un tableau reproduisant un indice des prix agricoles pour les produits de la Saskatchewan. En 1951, l'indice était à un sommet de 139 et il est tombé au bas niveau de 104, en 1957. Depuis cette période, il y a un mouvement contraire qui se dessine dans une certaine mesure, surtout depuis trois ans. Êtes-vous d'accord sur ce point?

M. WENAAS: Oui. De fait, nous ne prétendons pas, dans notre mémoire, que les prix à la ferme sont en baisse constante depuis 1951. Ils ont baissé depuis 1951...

M. HORNER (*Acadia*): Je comprends.

M. WENAAS: ...et il y a eu quelques petites tendances à la hausse depuis 1955, dans un cas, et depuis 1957, dans un autre.

M. HORNER (*Acadia*): Un graphique indiquerait que le point inférieur serait en 1957?

M. WENAAS: Oui. Il y a eu relèvement, en 1955-1956, diminution, de 1956 à 1957, puis relèvement, de 1958 à 1959, et, enfin, légère baisse en 1960.

M. HORNER (*Acadia*): Très légère. J'ai une autre question qui se relie à ce problème. A la page 16 du mémoire, vous parlez de l'âge des tracteurs, de la diminution des achats, et le reste; vous soulignez clairement que la Saskatchewan n'a pas refait son approvisionnement d'instruments agricoles jusqu'à un certain point. Présentement, je lis la revue d'économie de la Saskatchewan, mise en vente en mars 1961. A la page 13 de cette revue, il y a un tableau où sont indiquées les ventes d'instruments agricoles au Canada et en Saskatchewan, ventes exprimées en millions de dollars. En continuant l'étude de la carte, je m'aperçois que les années où ces ventes ont été les plus nombreuses—il s'agit d'instruments neufs—étaient 1951, 1952 et 1953 pour la Saskatchewan. De fait, il y eut quatre années pendant lesquelles les ventes se sont maintenues à un assez haut niveau, c'est-à-dire de 60 à 80 millions de dollars. Puis il y eut une baisse considérable pendant laquelle les ventes se chiffraient à moins de 40 millions de dollars; cela a duré pendant les quatre ou cinq années suivantes; mais, en 1958, 1959 et 1960, les achats de machines neuves ont repris; en 1959, les ventes étaient évaluées à 50 millions et, en 1960, à 54 millions. Admettriez-vous qu'au cours de ces dernières années on a commencé à remplacer les machines agricoles en Saskatchewan?

M. WENAAS: Non. Ces estimations de la valeur des instruments et du matériel agricoles en Saskatchewan, dans l'ensemble des provinces des Prairies d'ailleurs, sont fondées sur les données du BFS; et ces données laissent apparaître un déclin constant de 1954 à 1959, dernière année pour laquelle elles sont disponibles. Je présume que, sur la base des ventes de 1960, il devrait y avoir un déclin plus marqué de la valeur des instruments et du matériel agricoles utilisés dans les fermes, soit en Saskatchewan, soit dans l'ensemble des provinces des Prairies. Il faut dire cependant que la baisse ne sera pas aussi considérable que la baisse moyenne qu'on a enregistrée de 1954 à 1959.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai encore quelques autres questions à ce sujet. Ne serait-il pas vrai que, vu le moins grand nombre de fermes en Saskatchewan, il existe une tendance à la diminution des achats de matériel neuf?

M. NOLLET: Non. On cultive la même étendue de terre. Monsieur Horner, je crois que ce qu'il faut bien comprendre à propos des prix agricoles, c'est que ces prix ne sont jamais revenus à leur point de départ, même s'ils ont affiché une légère tendance à la hausse ces dernières années.

M. HORNER (*Acadia*): Je me rends très bien compte de cela.

M. NOLLET: Les récoltes désastreuses sont un facteur dont on n'a pas parlé. En 1954, il y eut beaucoup de rouille et après cela les achats de machines agricoles sont tombés brusquement.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, vous ne convenez pas que la diminution du nombre des fermes suppose la diminution des achats de machines agricoles, ni que les agriculteurs ont tendance à utiliser davantage la machinerie qu'ils possèdent?

M. NOLLET: Pensez-vous.

M. HORNER (*Acadia*): Vous aurez moins d'acheteurs s'il y a moins d'agriculteurs.

M. WENAAS: Puis-je ajouter un argument à ce propos-là? On reconnaît qu'il y aura plus tard une stabilisation du nombre des tracteurs utilisés dans l'agriculture canadienne. Depuis quelques années, il n'y a eu aucun indice permettant de croire que le nombre des tracteurs diminuait. De fait, il y a eu une bonne augmentation du nombre des tracteurs utilisés dans l'agriculture canadienne de 1951 à 1956; de plus, l'augmentation a été plus considérable dans les provinces d'Ontario et de Québec que dans les provinces des Prairies. Le fait est que, malgré la diminution du nombre des fermes, disons depuis 1931 plus particulièrement, le nombre des tracteurs utilisés dans les fermes a augmenté et, pour maintenir les stocks de tracteurs, il faut augmenter les achats de tracteurs.

M. HORNER (*Acadia*): Je suis d'accord; cependant, ma première question était formulée à peu près comme ceci: vu le nombre déclinant des fermes, n'existerait-il pas une tendance à diminuer les achats de tracteurs neufs? Je ne dis pas que l'ensemble des tracteurs de la Saskatchewan diminuera. Je dis simplement qu'une diminution des achats de tracteurs apparaîtra peu à peu. Êtes-vous d'accord?

M. WENAAS: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 16 du mémoire, vous affirmez certaines choses relatives à l'âge des tracteurs et à d'autres sujets. Des représentants des sociétés de machines agricoles sont venus témoigner ici. Ils ont confirmé ce que moi-même, comme cultivateur, j'admets bien volontiers, savoir que les tracteurs et la machinerie en général ont été améliorés jusqu'à un certain point, mais peut-être pas autant que les cultivateurs le voudraient. N'y a-t-il pas une tendance à diminuer des achats de machines lorsque la qualité et la durée des machines s'améliorent? Acceptez-vous cette hypothèse?

M. WENAAS: Il me semble que la puissance moyenne des tracteurs est beaucoup plus grande maintenant qu'elle ne l'était à la fin de la guerre. Cela permet peut-être de diminuer le nombre total des tracteurs requis.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne songeais pas spécialement à la puissance des tracteurs. Je pensais surtout aux coussinets scellés et aux moissonneuses-batteuses. Une personne, qui a fait l'achat d'une moissonneuse-batteuse à coussinets scellés en 1954, se trouve aujourd'hui en possession d'une moissonneuse qui est encore en bon état et qui pourra être utilisée pendant de nombreuses années. Puis il y a eu d'autres modifications, tel le dispositif d'attelage triangulaire que la *Ferguson* a mis sur le marché dans les années 40, et ces tracteurs sont encore relativement utiles même de nos jours. Je connais de

nombreux agriculteurs qui s'en servent; à mon avis, ce sont des facteurs qui peuvent influer sur la diminution du nombre des achats de matériel neuf faits par les cultivateurs. Êtes-vous d'accord sur ce point?

M. WENAAS: Je crois que cela doit jouer quelque part; cependant, il est difficile de se rendre compte de l'importance de ce facteur.

M. HORNER (*Acadia*): Il y a un autre facteur qui a une influence sur les achats de machinerie neuve, je veux parler des fonds et les autres ressources dont disposent les cultivateurs. Il y a quelques années, les agriculteurs n'avaient pas les connaissances techniques requises pour réparer les machines et les maintenir en bon état. A ce propos, je songe surtout à l'augmentation du nombre des machines pour la soudure à l'électricité ou à l'acétylène qu'on emploie dans les fermes maintenant. En 1950, il y avait très peu de machines pour souder à l'électricité et il n'y avait à peu près pas de machines à souder à l'acétylène. Lorsque les machines agricoles se brisaient, les cultivateurs devaient les faire réparer dans des ateliers et ces réparations étaient souvent coûteuses. Maintenant, alors qu'il y a un cultivateur sur trois qui a une machine à souder à l'électricité et que certains d'entre eux ont des machines pour la soudure à l'acétylène et que de nombreux cultivateurs suivent des cours dans les écoles de la Saskatchewan et dans les écoles techniques, en Alberta, ils savent réparer les tracteurs, souder et faire les réparations des pièces constitutives des moissonneuses-batteuses et des herses à disques; tout cela contribue à retarder le remplacement de la machinerie en usage. Êtes-vous d'accord?

M. WENAAS: Cela pourra avoir une certaine influence au cours d'une période de dix ou quinze ans, mais ce qu'il y a d'alarmant dans ce cas-ci, comme nous avons essayé de le montrer, c'est l'augmentation très importante de l'âge moyen des deux machines que nous avons étudiées depuis 1956, âge que peuvent compenser pour une faible part certains facteurs que vous avez mentionnés, mais qui tout de même ne donnent pas un début d'explication à cet état de choses. Cette situation est essentiellement la même depuis 1954 (même si nous nous en tenons à l'année 1956, parce que c'est pour cette année-là que nous avons les derniers recensements officiels concernant les camions et les moissonneuses-batteuses): les agriculteurs de la Saskatchewan et des provinces des Prairies en général n'ont pas acheté assez de machines agricoles pour maintenir la qualité, les stocks et le bon état de fonctionnement des machines.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, vous n'ajoutez pas foi aux données statistiques publiées dans la revue d'économie qui montrent qu'en 1959 les agriculteurs de la Saskatchewan ont dépensé 50 millions de dollars en achats d'instruments aratoires neuf, ce qui représente le quart du montant total pour l'ensemble du Canada, et qu'en 1960 ces agriculteurs ont dépensé 54 millions de dollars, ce qui représente encore une fois près du quart de l'ensemble des instruments neufs achetés au Canada. Cela n'indiquerait-il pas un peu que les cultivateurs de la Saskatchewan commencent à se réapprovisionner en machines agricoles?

M. WENAAS: Je ne discute pas ces données; mais il reste que ces achats, bien qu'ils puissent sembler élevés, ne suffisent pas à maintenir la qualité et les stocks d'instruments et de matériel agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne dis pas que ces achats permettent de maintenir les stocks. Je dis tout simplement que les cultivateurs commencent à remplacer leurs machines en Saskatchewan.

M. WENAAS: Oui, ils remplacent une partie du matériel qui normalement devrait être à la ferraille; cette étude montre bien qu'il y a en Saskatchewan

et dans l'ensemble des provinces des Prairies du matériel qui devrait être remplacé, mais qu'on emploie encore à cause de la situation actuelle.

M. HORNER (*Acadia*): J'avais presque fini de poser des questions; mais comme vous avez dit qu'il y a du matériel qui devrait être remplacé, je me vois forcé de continuer. Je suis cultivateur. J'ai des machines qui sont assez vieilles, d'autres qui sont assez neuves et enfin quelques-unes qui sont peut-être trop neuves. N'appartient-il pas à l'agriculteur de juger lui-même si une machine est hors d'usage? Comment peut-on dire, en se fiant aux chiffres, que telle ou telle machine doit être remplacée? Je puis vous dire que j'ai un voisin qui a un tracteur de 14 ans et personne au monde ne pourrait le convaincre qu'il devrait se défaire de son tracteur.

M. WENAAS: Je me fonde simplement sur les taux de dépréciation qu'utilisent le ministère fédéral de l'Agriculture et le Bureau fédéral de la statistique.

M. DANFORTH: Monsieur le président, je tire ma première question du passage suivant qui est à la page 4:

> Par conséquent, même si tout rabais du prix des machines agricoles avait d'heureux effets, ces effets ne seraient pas complètement réalisés, à moins que le gouvernement fédéral ne fasse des mises au point fondamentales dans l'organisation du marché et n'adopte une ligne de conduite relative à l'établissement des prix qui permette à l'agriculture d'obtenir une juste part du revenu national.

L'étude que le gouvernement de la Saskatchewan a entreprise sur l'ensemble du problème agricole m'a très favorablement impressionné. J'aimerais d'abord poser trois questions relatives à ce passage. Puisqu'on a montré que le tarif-marchandises et les frais de distribution, surtout à cause de la position géographique de la Saskatchewan, comptent pour beaucoup dans le prix des machines agricoles et qu'on a demandé au gouvernement fédéral de prendre quelques mesures, quelles mesures le gouvernement de la Saskatchewan a-t-il songé à prendre sous forme de subvention en vue de contrebalancer les frais élevés de transport ou sous forme de subventions aux agriculteurs pour compenser le coût élevé de la distribution ou sous forme de prêts aux cultivateurs pour leur permettre de faire échec aux prix élevés des machines agricoles? En d'autres termes le gouvernement de la Saskatchewan fait-il quelque chose, en plus d'agir par l'entremise de ses centres d'essais, pour obvier au présumé rétrécissement de l'écart des prix dans le cas des cultivateurs?

M. NOLLET: Le député devrait savoir qu'il existe en vertu de notre constitution des obligations constitutionnelles et conséquemment des limitations. J'espère qu'il ne voudrait pas que le gouvernement provincial apporte des correctifs à des déficiences de l'économie qui sont en fonction du programme financier national.

M. DANFORTH: Puis-je souligner qu'en Ontario le gouvernement provincial prend des mesures pour obvier aux difficultés qui peuvent se présenter dans une région agricole donnée. Je vous demande si le gouvernement de la Saskatchewan fait quelque chose ou si au contraire il se contente de demander au gouvernement fédéral de faire quelque chose. Le gouvernement de la Saskatchewan prend-il des mesures concrètes?

M. NOLLET: Oui. Nous avons pris plusieurs mesures pour permettre au cultivateur d'améliorer son revenu grâce à une production plus efficace. Toutes les mesures du ministère de l'Agriculture (les diverses subventions versées aux gouvernements municipaux) sont toutes prises parce que les agriculteurs sont désavantagés économiquement. Pour ce qui a trait à la machinerie,

nous avons créé le centre d'essais. Dans notre domaine, nous nous sommes efforcés de faire ce que nous pouvions.

M. DANFORTH: Les cultivateurs de la Saskatchewan reçoivent-ils quelque aide financière directe du gouvernement de la Saskatchewan?

M. NOLLET: Une bonne part de l'aide financière est mise en disponibilité pour des projets divers à l'intérieur du ministère de l'Agriculture dans le domaine de la production, tels que d'autres pâturages collectifs, le fourrage et autres mesures de ce genre.

M. DANFORTH: Au bas de la page 5, je remarque que, dans vos chiffres qui remontent à 1921, vous incluez le prix des automobiles. En est-il ainsi dans tous vos chiffres?

M. WENAAS: Les automobiles et les camions sont compris dans le matériel nécessaire aux agriculteurs et sont inscrits sous la rubrique «instruments agricoles».

M. DANFORTH: L'augmentation du coût des voitures a une influence sur l'augmentation des dépenses, comme on l'indique dans le mémoire.

M. WENAAS: Oui.

M. DANFORTH: Sur l'ensemble de l'exploitation agricole. Puis-je estimer que votre revenu agricole net, tel qu'il est calculé ici, serait le revenu brut auquel vous auriez soustrait l'ensemble des dépenses d'exploitation agricole et de la dépréciation pour obtenir le revenu agricole net.

M. WENAAS: Vous reportez-vous au tableau 7?

M. DANFORTH: Le tableau de la page 11 où vous dites: «Proportion du revenu agricole en espèces que représentent les frais de fonctionnement de la machinerie agricole et la dépréciation.» Puis-je supposer que, selon vos calculs, le revenu agricole net serait le revenu brut des fermes auquel vous auriez soustrait l'ensemble des dépenses d'exploitation agricole et la dépréciation, comme vous le montrez dans le tableau de la page 11.

M. WENAAS: Oui. J'ajouterai que le revenu agricole net ne sera pas le même que le revenu agricole net que le Bureau fédéral de la statistique a établi, parce qu'il adapte le revenu agricole net en fonction des modifications dans les stocks, par exemple, les œufs qu'un cultivateur pourrait consommer et qui sont un produit de sa ferme.

M. DANFORTH: Ai-je raison de présumer que cela vous donnera le bénéfice net?

M. WENAAS: Oui.

M. DANFORTH: Vous incluez dans le total du revenu agricole l'intérêt de 5 p. 100 de votre placement, le salaire de la main-d'œuvre agricole, les allocations pour le travail familial. Tout cela est compris dans les frais d'exploitation agricole.

M. WENAAS: Non pas dans le tableau du haut de la page 11. Ce tableau est conforme aux données du BFS. Le ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan a entrepris une étude des frais d'exploitation agricole et les résultats de cette étude nous sont donnés au tableau 8 de la page 12. C'est dans cette étude qu'on a inclus une allocation du revenu sur les placements de 5 p. 100. Ce revenu de 5 p. 100 sur les placements n'est pas compris dans le coût estimatif d'entretien des machines agricoles et la dépréciation. Il y a autre chose qui n'est pas inclus dans l'évaluation du BFS et c'est le salaire de la main-d'œuvre agricole et l'allocation versée pour le travail familial non rénuméré. L'étude du BFS est faite en vue de connaître les ressources financières en espèces des cultivateurs, tandis que l'étude du ministère de l'Agriculture vise à se rendre compte de l'ensemble des frais d'exploitation agricole.

M. DANFORTH: Le tableau de la page 11 utilise-t-il uniquement des données du BFS?

M. WENAAS: Oui.

M. DANFORTH: Sont-elles différentes de celles du tableau 8?

M. WENAAS: Oui.

M. MANDZIUK: On a ajouté certaines choses à cela il y a quelques instants. La *CCIL* a reçu l'aide de votre gouvernement. Sauf erreur, Monsieur Nollet, vous avez montré que, pour des raisons financières, cette coopérative ne pouvait pas progresser. Et vous n'êtes pas prêt à lui accorder une aide financière plus forte afin qu'elle puisse concurrencer l'entreprise privée ou acheter la *Cockshutt*?

M. NOLLET: Nous lui avons fait une offre permanente; si elle veut étendre son champ d'action, l'argent est toujours en disponibilité.

M. MANDZIUK: On a dit que vous faisiez les frais des pâturages collectifs pour aider les cultivateurs. Est-ce entrepris en vertu de votre propre législation ou s'agit-il du PFRA?

M. NOLLET: Les deux. Nous avons des pâturages du PFRA.

M. MANDZIUK: Cela n'est pas un organisme créé en vertu de votre législation.

M. NOLLET: En vertu de notre législation, nous avons établi des pâturages provinciaux et coopératifs.

M. MUIR (*Lisgar*): Quel pourcentage de votre budget annuel est affecté à votre ministère de l'Agriculture?

M. NOLLET: Environ cinq millions et demi ou six millions.

M. MUIR (*Lisgar*): Je veux dire le pourcentage.

M. NOLLET: Selon le revenu brut, ce serait 6 p. 100, parfois jusqu'à 10 p. 100.

M. MUIR (*Lisgar*): 10 p. 100, n'est-ce pas un peu trop?

M. NOLLET: Non. Par exemple nous avons institué l'aide d'urgence et le boni pour la neige, comme on dit là-bas. Nos crédits sont très élevés. La proportion se chiffrera à environ 5½ ou 6 p. 100, y compris les dépenses d'immobilisation.

M. MANDZIUK: Combien de pâturages collectifs avez-vous établis en Saskatchewan en comparaison des pâturages établis en vertu de la loi fédérale?

M. NOLLET: Il y a cinquante-six pâturages de l'Administration du rétablissement agricole des Prairies, trente pâturages provinciaux, et cent trois pâturages coopératifs et établissements coopératifs pour la production du fourrage.

M. MANDZIUK: Vos prix se comparent-ils favorablement à ceux du régime fédéral de pâturage?

M. NOLLET: Ils sont à peu près identiques. Nos pâturages sont établis sur des terres qui sont soumises à l'impôt. L'Administration du rétablissement agricole des Prairies ne paye pas d'impôt, mais nous espérons qu'elle en versera.

M. SLOGAN: A la page 3, Monsieur Nollet, vous dites qu'un boisseau de blé ne permettra d'acheter, en 1960, que 38 p. 100 de ce qu'il pouvait acheter en 1945 pour ce qui est de la machinerie agricole. Il y a quelques instants, j'ai été heureux de vous entendre parler de l'efficacité de la production. Selon vous, l'efficacité de la production dans les fermes canadiennes a-t-elle augmenté plus en quinze ans que dans tous les autres secteurs de l'économie?

M. NOLLET: Oui, mais le cultivateur n'en a pas tiré beaucoup d'avantages sur le plan économique.

M. SLOGAN: Admettez-vous que, par suite des progrès techniques qui ont amélioré les engrais, les semences et les nouvelles machines, l'agriculteur qui cultivait la terre en 1945 puisse vraiment obtenir une quantité de boisseaux de blé plus abondante en 1960 que celle qu'il obtenait en 1945?

M. NOLLET: Oui, il le peut. Ses méthodes de production sont meilleures. Il a plus de blé; mais, je le répète, cela n'a pas amélioré sa situation économique d'une façon parallèle.

M. SLOGAN: D'autre part, vous comparez un boisseau de blé de 1945 et un boisseau de blé de 1960, alors que, selon l'efficacité de la production, ce même homme peut produire de 38 à 50 p. 100 plus de blé.

M. NOLLET: Ah non! au mieux, il ne pourrait produire qu'une moyenne de deux ou trois boisseaux de plus par acre.

M. SLOGAN: Vous dites cela dans votre mémoire. Croyez-vous que cette donnée de 38 p. 100 soit juste, quand on sait que le cultivateur produira plus de blé en 1960 qu'il n'en a produit en 1945.

M. NOLLET: Il n'y aura pas compensation des frais d'exploitation. Il a amélioré le rendement de sa machine et l'efficacité du travail. Il lui a été possible de se passer de l'homme engagé, si je puis m'exprimer carrément.

M. SLOGAN: Mais il a également pu obtenir plus de blé.

M. NOLLET: Davantage, mais pas suffisamment.

M. SLOGAN: Monsieur le président, pourrai-je continuer à la reprise de la séance?

Le VICE-PRÉSIDENT: Très bien! M. Slogan aura la parole le premier à la séance de 2 heures et demie, cet après-midi.

RÉUNION DE L'APRÈS-MIDI

VENDREDI 19 mai 1961

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Messieurs, je vois que nous sommes en nombre. M. Slogan a la parole.

M. SLOGAN: Je veux revenir au sujet que j'ai abordé à la fin de la réunion de ce matin. Nous disions qu'un boisseau de blé, en 1960, ne permettra d'acheter que 38 p. 100 de ce qu'il achetait en 1941, dans le cas des machines agricoles. Je ne discute pas cette affirmation, car je crois qu'elle est tout à fait juste. Mais plus loin dans votre mémoire, vous dites que l'agriculture a affiché l'augmentation la plus rapide de la productivité de tous les secteurs de l'économie. Je ne réfute pas votre déclaration première, mais je crois que ce qui en est déduit est inexact. Admettriez-vous que, compte tenu de la productivité, cette donnée de 38 p. 100 devrait être très différente?

M. NOLLET: Elle pourrait bien être un peu moindre, mais pas beaucoup. Voici: je pensais que vous supposiez que le revenu par boisseau à l'acre augmenterait suffisamment pour contrebalancer largement cette proportion. Mais cela ne serait pas vrai. Aujourd'hui, la mécanisation a poussé les cultivateurs à agrandir leurs domaines et à augmenter le nombre d'acres en culture. Cela pourra avoir quelques conséquences, mais pas assez pour contrebalancer le faible revenu que touche le cultivateur et les prix élevés qu'il doit payer pour les marchandises, et surtout pour les marchandises agricoles.

M. COOPER: Je ne crois pas qu'il soit nécessaire que les témoins se lèvent lorsqu'ils répondent aux questions. Ils trouveront peut-être qu'il est plus confortable de rester assis.

M. SLOGAN: Je veux revenir à la réponse que vous avez donnée à une de mes questions précédentes, lorsque nous parlions des petites fermes; vous avez dit que les petites fermes ne présentaient pas de problème, mais que les grandes exploitations agricoles en présentaient. Croyez-vous vraiment que les petites fermes ne constituent pas un des grands problèmes de l'agriculture actuelle?

M. NOLLET: Quand au point de vue économique et aux autres aspects que nous étudions ici, je dirais que ces petites fermes ne présentent pas un problème grave. L'industrie dans son ensemble est en difficulté. Les petites fermes ont des problèmes, cela est indéniable; et les conséquences du resserrement économique qui affectent les petites exploitations sont plus terribles si l'on tient compte du facteur social que celles qui affectent les grandes fermes. Même si la ferme a une assez bonne étendue, il y a des difficultés qui se présentent. Ce sont des difficultés économiques causées par l'écart dans le rapport des prix.

M. SLOGAN: Ne diriez-vous pas que le petit agriculteur éprouve de grandes difficultés pour ce qui est de la machinerie agricole, parce qu'il ne peut pas faire les revenus qu'il désirerait?

M. NOLLET: C'est vrai. Un petit cultivateur qui a une bonne terre et fait de bonnes récoltes pourra se tirer d'embarras jusqu'à un certain point en utilisant les machines des coopératives. Certains d'entre eux l'ont fait. Cependant, on a tendance maintenant à avoir recours davantage au travail fait sur commande, et quelques sociétés ont pour ligne de conduite de louer la machinerie plutôt que de la vendre.

M. CLANCY: Je veux poser quatre questions qui sont tirées du mémoire. Ce matin, nous vous avons entendu commenter le chapitre relatif à la machinerie; plus tard, vous avez abordé la question de la désuétude organisée. Comment mettez-vous d'accord ces deux idées? Tous les tracteurs de Saskatchewan sont vieux, dites-vous. Cette affirmation se fonde sur l'appréciation de qui?

M. WENAAS: Ces évaluations de l'âge des tracteurs se fondent avant tout sur le recensement décennal du BFS, sur le dernier, évidemment, qui a eu lieu en 1956, pour ce qui est du calcul des tracteurs et des moissonneuses-batteuses. Ces estimations concernent les ventes annuelles de tracteurs et de moissonneuses-batteuses que fournit le BFS. De fait, afin d'en arriver à une estimation de l'âge moyen de ces tracteurs et moissonneuses-batteuses, nous avons dû nous reporter au registre des ventes qui ont eu lieu depuis 20 ou 25 ans.

M. CLANCY: Merci. La question suivante est celle-ci: à la fin de votre exposé, vous parlez de la désuétude organisée; vous ne pouvez pas mettre d'accord ces deux points de vue. Si un tracteur est utilisé pendant 14 ans, vous ne pouvez pas dire qu'on a prévu que cette machine agricole devait durer trois ans.

M. WENAAS: Je crois que la question de la désuétude organisée est le fait du fabricant d'instruments et qu'elle est destinée à faire croire au cultivateur que sa machine est démodée avant qu'elle le soit vraiment.

M. CLANCY: Est-ce une opinion ou un fait?

M. WENAAS: Eh bien! je devrai m'en remettre à M. Kyle pour ce qui a trait à la documentation relative à la désuétude organisée. Il y a plusieurs tendances de ce genre qui prennent de l'expansion dans l'industrie.

M. CLANCY: S'agit-il d'une opinion ou d'un fait? Pouvez-vous le prouver?

M. KYLE: J'estime que l'expression «désuétude organisée» englobe une gamme très vaste d'interprétation. On peut songer à l'industrie de l'automobile, lorsqu'on parle de la désuétude organisée.

M. CLANCY: Je crois que nous comprenons tout ce que signifie cette expression. Nous sommes tous des hommes d'affaires ou des agriculteurs. Aussi vous plairait-il de répondre par oui ou non? S'agit-il d'une opinion ou d'un fait?

M. KYLE: Monsieur, je dirais que, selon votre interprétation, ce serait une opinion que cette désuétude organisée.

M. NOLLET: Je crois que nous pourrions dire que, si un cultivateur a beaucoup d'argent, on peut considérer comme certain qu'il s'achètera des machines. Vous connaissez l'agriculteur; nous nous connaissons tous.

M. CLANCY: Ce matin, on a dit qu'il s'agissait d'une estimation. De qui est-elle?

M. WENAAS: A propos de l'âge des tracteurs?

M. CLANCY: Lorsque le ministre a donné lecture de l'avant-propos du mémoire, il a déclaré «on estime». De qui sont ces estimations?

M. WENAAS: Je peux être très précis et très clair quant à la composition de l'âge des tracteurs et des moissonneuses-batteuses. Ces estimations se fondent sur les travaux de l'office d'organisation. Les données de base cependant proviennent du BFS. Celles-ci ont été présentées comme des estimations, parce que, dans ce domaine, presque toutes les données que vous avez sont des estimations. Mais nous croyons que ce sont des estimations très sûres.

M. CLANCY: Si les renseignements provenaient de la *Massey-Ferguson*, vous n'y croiriez pas. Mais nous vous demandons des preuves.

M. WENAAS: Je ne crois pas que la *Massey-Ferguson* traite cette question du tout. Je crois que les données statistiques de base relativement à ces estimations de la moyenne des tracteurs de la Saskatchewan et des provinces des Prairies, de même que celles de la moyenne des moissonneuses-batteuses, sont très bonnes.

M. CLANCY: Vous utilisez les données du BFS?

M. WENAAS: Oui.

M. CLANCY: Chaque tracteur qui consomme trente-cinq gallons d'essence consomme un gallon d'huile.

M. WENAAS: Non.

M. CLANCY: Ce sont les données du BFS.

M. WENAAS: Actuellement, je me reporte aux études que nous avons faites sur la moyenne des tracteurs et des moissonneuses-batteuses en usage dans la province de la Saskatchewan et également dans les provinces des Prairies. Cette autre estimation relative à la quantité moyenne d'huile ou d'essence n'a aucun rapport avec cela.

M. CLANCY: Il n'y a pas de relevé quantitatif. Ce n'est qu'une estimation.

M. WENAAS: Tous les cinq ans, on fait un relevé quantitatif, et il y en a eu un au cours de cette dernière période. En ce moment, nous devons faire une estimation car, bien que le recensement ait lieu cette année, les chiffres ne sont pas encore disponibles. Voilà la raison.

M. CLANCY: Dans un des appendices, je lis une moyenne des prix du blé pour un certain nombre d'années, mais on n'indique pas la catégorie. Prend-on comme base la catégorie n° 1 du nord et où?

M. WENAAS: Non, c'est le prix moyen de toutes les espèces de blé. Il peut y avoir évidemment des fluctuations, parce qu'au cours des différentes années il y a des proportions variables de blé de qualité supérieure. Il s'agit ici du prix moyen de toutes les catégories.

M. NOLLET: De toutes les catégories?

M. WENAAS: De fait, c'est le prix moyen à la ferme, en Saskatchewan.

M. SOUTHAM: L'une des questions importantes que je voulais poser a déjà reçu une réponse. Cette question concernait le commentaire relatif à la désuétude organisée et elle est tirée de la page 5, où vous dites:

> La ligne de conduite de l'industrie qui vise à la «désuétude organisée» augmente également les frais.

J'allais vous demander quelles preuves vous possédez à ce sujet, car j'ai posé cette question à plusieurs témoins et ils ont nié qu'il y ait cette chose qu'on appelle la désuétude organisée. Je me demande si vous avez quelque preuve ou si ce sont vos essais de machines en Saskatchewan qui vous permettent d'affirmer cela.

M. WENAAS: Nous n'avons pas fait état de preuves en rapport avec le programme d'essais qui appuierait cette affirmation. Elle vient de ce qu'on a remarqué que certains éléments qui sont ajoutés aux modèles nouveaux ne semblent pas fonctionnels.

M. SOUTHAM: Je suis d'une région agricole et j'ai déjà entendu l'argument. J'ai posé la question à certains témoins et ils ont nié cela catégoriquement. Je remarque que vous débutez par une déclaration catégorique; je voulais mettre en parallèle les deux témoignages.

M. HORNER (*Acadia*): A la page 11 de votre mémoire, il est dit:

> Il faut remarquer que le *Farm Busines Summary* prévoyait un rendement de 5 p. 100 sur les mises de fonds...

A votre avis, un bénéfice de 5 p. 100 sur les placements est le minimum qu'un cultivateur peut s'attendre de retirer?

M. NOLLET: Je le croirais.

M. HORNER (*Acadia*): Croyez-vous que 5 p. 100 est le minimum qu'une fabrique de machines agricoles ou toute autre société devrait retirer comme bénéfice sur ses placements?

M. NOLLET: Il est très difficile pour moi d'y répondre. On pourrait croire que ce qui est bon pour l'un, l'est aussi pour l'autre; mais il est possible que, vu l'aspect particulier de leurs organisations, un revenu plus élevé est probablement nécessaire.

M. HORNER (*Acadia*): Pour qui?

M. NOLLET: Pour les fabricants. Seule une étude très attentive permettrait de le savoir. Je croirais qu'un bénéfice de 5 p. 100 convient très bien à tout le monde.

M. KORCHINSKI: On a répondu partiellement à ma question. Je me demande pourquoi tant s'inquiéter de ce que la durée moyenne des moissonneuses-batteuses a augmenté de 6.4 à 9 ans. Cela se rattache aux idées qui ont cours dans l'industrie au sujet de la désuétude organisée. Croyez-vous qu'il y ait désuétude organisée ou que la durée moyenne d'une moissonneuse-batteuse a augmenté et que par conséquent il n'existe pas de telle désuétude organisée?

M. WENAAS: Je crois que le député a mal compris l'argument qu'on a exposé dans le mémoire. Nous n'avons pas laissé croire que la vie moyenne des moissonneuses-batteuses était passée de 6.4 à 9 ans. Ce que nous disons, c'est que notre étude montre que l'âge moyen des moissonneuses-batteuses présentement utilisées dans les fermes, y compris celles qui viennent tout juste d'être achetées aussi bien que celles qu'on va bientôt mettre à la ferraille, est passé de 6.4 à 9 ans. Nous disons que, d'après cette étude, les moissonneuses-batteuses qui existaient en 1956, y compris celles qui étaient toute neuves, avaient un âge moyen de 6.4 ans, tandis qu'en 1960, seulement quatre ans plus tard, les moissonneuses-batteuses utilisées dans les fermes des provinces des Prairies avaient un âge moyen de 9 ans.

Certains députés ont peut-être mal compris l'argument que nous avons exposé. Nous ne prétendons pas que la vie d'une moissonneuse-batteuse n'est que de neuf ans, mais que l'âge moyen des tracteurs dont on se sert actuellement est de neuf ans.

M. KORCHINSKI: Ne croyez-vous pas qu'un autre facteur est en cause. Je me rappelle que, pendant la guerre, nous ne pouvions guère acheter de machines. Cependant, une fois la guerre terminée, les choses ont bien changé. J'ai acheté ma première moissonneuse-batteuse en 1948. Nous utilisions des batteuses avant cela. Il était donc impossible d'avoir un âge moyen plus grand que celui-là, si l'on songe à ce que vous dites au sujet de 1956. Ces machines sont utilisées maintenant partout et presque tout le monde en a une, quelle soit d'une espèce ou d'une autre. C'est pourquoi l'âge moyen devrait augmenter et il en sera ainsi jusqu'à un moment donné. Ne croyez-vous pas qu'il y a là un facteur déterminant.

M. WENAAS: Eh bien! en 1946, selon notre étude, l'âge moyen des moissonneuses-batteuses dans les provinces des Prairies était de 6.9 ans. C'est ce qu'on voit au tableau E-2 (page A-31).

M. MANZIUK: Combien d'acres ou d'heures par année accorde-t-on à la moissonneuse-batteuse qui résiste pendant ce nombre d'années?

M. NOLLET: Cela n'a rien à voir avec la durée probable des machines. Nous disons quel est l'âge actuel des machines, c'est-à-dire leur âge moyen.

M. MANDZIUK: Et de la durée probable?

M. WENAAS: Non. Voyez-vous, l'âge moyen des Canadiens est de tel ou tel nombre d'années, mais cela ne signifie pas qu'ils vont mourir à cet âge donné. Il s'agit de l'âge moyen des moissonneuses-batteuses. Il était de 6.9 ans en 1946, de 5.9 en 1951, alors que les ventes étaient à la hausse, de 6.4 ans, en 1956, et de 9.0 ans, en 1960. Vous avez là le tableau.

M. KORCHINSKI: Ne croyez-vous pas qu'il est bien que les machines aient une longue durée. Autrement dit, si une machine coûte $2,000 et si je peux l'utiliser dix ans, il m'en coûte donc $200 par année. Cependant, si je ne puis l'utiliser que cinq ans, le montant sera doublé; il sera donc de $400 par année.

M. WENAAS: Peut-être ne me suis-je pas bien exprimé?

M. KORCHINSKI: Non, certes pas.

M. WENAAS: Cela ne dit pas combien de temps la moissonneuse-batteuse durera selon les prévisions. Tout ce qui est démontré, c'est qu'il y a une plus forte proportion de vieilles moissonneuses-batteuses qui sont présentement en usage dans les provinces des Prairies qu'il y a cinq ans. Nous croyons que cela présage le début d'une situation plutôt médiocre, parce que, à moins d'une très grande augmentation du volume des ventes de moissonneuses, vous aurez dans cinq ans une proportion plus grande de vieilles moissonneuses-batteuses en usage.

M. KORCHINSKI: J'utilise de vieille machines et elles m'ont toujours été utiles. Nous conseillez-vous de changer nos machines tous les ans?

M. WENAAS: Non.

M. NOLLET: Si vous alliez voir à la page 17, je crois que, en tant que cultivateur, vous comprendrez mieux. Regardez donc au tableau 11. En Saskatchewan, ce tableau montre que, de 1956 jusqu'à maintenant, il y avait 121,000 tracteurs et que les ventes moyennes, de 1956 jusqu'à maintenant, se sont chiffrées à $4,484. Nous ne disons pas autre chose que ceci: à cause de différents facteurs, dont le principal est l'inégalité des revenus agricoles, les cultivateurs n'ont pas remplacé leurs machines et, si cette tendance se maintient, il faudra 27 ans pour remplacer les 125,000 tracteurs. C'est tout ce que nous disons.

M. KORCHINSKI: Eh bien! je n'y crois pas. Pendant un certain temps, je n'avais qu'un tracteur; maintenant j'en ai trois. J'utilise mon vieux tracteur pour ramener les vaches à l'étable. Cependant, je n'utilise plus autrement ce tracteur; j'en ai un autre. Le même tracteur me durera vingt ans. Cependant, si je l'avais utilisé pour tirer une charge de grain à la ville, ce tracteur serait utilisé plus souvent et aurait par conséquent une plus courte durée. Ce tracteur que j'ai maintenant me durera, je l'espère, vingt ans.

M. NOLLET: Nous ne discutons pas cela. Les tracteurs vieillissent, non à cause de la désuétude organisée, mais parce que les agriculteurs n'ont peut-être pas pu les remplacer aussi souvent qu'ils auraient dû. Disons qu'un tracteur ou une moissonneuse-batteuse doit être utilisé pendant quinze ans, si l'on en prend suffisamment soin, et pendant vingt ou vingt-cinq ans, si l'on en prend très bien soin. J'ai vu des botteleuses moissonneuses-lieuses qui ont duré vingt-cinq ans; cela dépend du soin qu'on en prend.

M. KORCHINSKI: J'ai des tracteurs que je ne voudrais pas remplacer. Je remplacerai des pièces de mon tracteur parce que je désire le garder. Autrement dit, il n'y a pas de désuétude organisée. Mon tracteur durera longtemps. Ce que je dis n'est-il pas juste?

M. NOLLET: Eh bien! cette expression de «désuétude organisée»...

M. KORCHINSKI: C'est un mauvais mot.

M. NOLLET: Vous ne pouvez l'utiliser que par voie de démonstration. Supposons que les méthodes nouvelles, les perfectionnements, les sièges mous, et le reste, soient mis en vente et que les agriculteurs aient beaucoup d'argent. Je crois alors que la vieille habitude qui consiste à vouloir faire aussi bien que le voisin reparaîtra; cela pourra amener la désuétude organisée. Nous devons nous rappeler cependant que cela n'a pas que des mauvais côtés; en effet, les cultivateurs qui feront l'achat de machines nouvelles seront habituellement de gros cultivateurs, ce qui donnera alors aux petits cultivateurs l'occasion d'acheter des machines usagées.

M. KORCHINSKI: Croyez-vous qu'on puisse me duper au point de me faire acheter une machine neuve parce qu'elle est munie d'un allume-cigarette ou autre accessoire du genre et qu'elle est peinte en deux teintes différentes?

M. NOLLET: Non pas. Je dis simplement que la rationalisation de l'industrie revient en somme à dire que ces espèces de trucs dont le but est de pousser la vente ne devraient pas être employés dans l'industrie agricole. Selon moi, l'industrie des machines agricoles qui aura du succès à l'avenir sera celle qui vendra des produits bons et robustes, qui répondent bien aux conditions de travail auxquelles elles sont soumises et qui assureront un bon service. Voilà tout ce que je dis.

M. CLANCY: En rapport avec cette question de l'âge, vos données me semblent plutôt déroutantes, parce que vous avez commencé au moment où la mécanisation était à ses débuts en certaines régions de la Saskatchewan. Je crois que vous convenez tous que, à compter de 1947 et jusqu'à 1954, la mécanisation a été très poussée dans le nord-ouest de la province. Avant cela, les cultivateurs utilisaient des chevaux. Comme conséquence, il y a eu augmentation des ventes de tracteurs. Je ne crois pas que les données que nous avons sous les yeux aient quelque signification. Elles ne représentent pas le véritable problème.

M. WENAAS: C'est un essai pour mesurer les conséquences de la diminution des ventes de machines agricoles.

Nous nous y sommes pris de trois façons: M. Nollet nous a rappelé l'une d'entre elles il n'y a pas longtemps; il comparait les ventes annuelles moyennes pour l'année 1956 avec l'approvisionnement en tracteurs dans les fermes, en

1956; cela donnait le nombre d'années qu'il faudrait pour remplacer les tracteurs, si les ventes n'augmentaient pas.

M. CLANCY: Autrement dit, votre argument est fondé sur le régime des ventes, non pas sur le point de vue des cultivateurs?

M. WENAAS: Tout à fait sur le point de vue des cultivateurs. Il nous semble qu'il s'agit là d'une affaire qui regarde le cultivateur, puisqu'il ne peut pas acheter de machines agricoles en nombre suffisant pour maintenir en bon état ses biens de production. Nous avons estimé que toute maison d'affaires serait inquiète si elle se rendait compte que le remplacement de ses biens de production ne s'effectue pas à un rythme aussi rapide que la dépréciation. Les données statistiques du BFS, auxquelles nous nous sommes reportés au tableau 10, le montrent bien; on y voit que, depuis 1954, la dépréciation de la valeur des instruments agricoles, en Saskatchewan, a été de 93 millions de dollars et, dans les provinces des Prairies, de 166 millions.

M. CLANCY: Il y a deux sortes de dépréciation; il y en a une qui existe aux fins des impôts et l'autre qui est réelle.

M. HORNER (*Acadia*): Ah, maintenant...

M. WENAAS: C'est le taux de dépréciation qui est appliqué par le BFS et il est basé sur les enquêtes agricoles. Il est possible qu'il y ait quelque erreur, mais l'orientation générale de la tendance est, je crois, très nette.

M. CLANCY: Qu'essayez-vous de prouver par cette insistance sur le vieillissement?

M. WENAAS: En observant l'âge moyen des tracteurs et des moissonneuses-batteuses, qui sont les deux articles les plus importants, dans le budget de la machinerie agricole des cultivateurs, nous avons essayé de nous rendre compte des conséquences de la diminution des achats de machines. Je conviens qu'une augmentation moyenne de l'âge des tracteurs et des moissonneuses-batteuses au cours de cette période relativement courte ne nous aurait pas alarmé comme nous l'avons dit ce matin. Il est possible d'expliquer un peu cette situation par les améliorations techniques, mais il n'en reste pas moins qu'il s'agit là d'un point inquiétant, car, en l'espace de quatre ans seulement, l'âge moyen des tracteurs utilisés dans les fermes de la Saskatchewan a augmenté d'environ deux ans.

M. CLANCY: Autrement dit, vous essayez de prouver que la quantité de machines achetées est un indice de la prospérité des agriculteurs.

M. WENAAS: Oui, et je crois que cela est très évident.

Le PRÉSIDENT: Nous sommes restés une heure sur la première section. Je vois qu'il y a sept autres sections dans ce mémoire. Y a-t-il d'autres questions concernant la première partie?

M. FORBES: J'en ai une au sujet de la première section.

Le PRÉSIDENT: Si nous en restons à la première section, M. Danforth est alors le suivant.

M. DANFORTH: Mes questions portent sur la première section et sur la suite du mémoire. Monsieur le ministre, en étudiant cet exposé, je suis porté à croire que par ces données statistiques vous tâchez de nous faire voir ce qui se passe dans le domaine des prix agricoles et des prix des instruments aratoires. Ai-je raison de supposer cela?

M. NOLLET: Oui; et leurs conséquences sur la situation des machines agricoles.

M. DANFORTH: Je suis d'avis que le BFS et les autres sources dont disposait le ministère tentent d'établir ces comparaisons de la façon la plus juste possible. Il est juste de supposer cela, n'est-ce pas?

M. NOLLET: Oui.

M. DANFORTH: Tout ce que vous avez fait a été de modifier vos valeurs de façon qu'elles soient conformes à la hausse des dépenses agricoles causée par de mauvaises méthodes d'exploitation, ce qui doit avoir beaucoup d'influence sur ce dont vous nous parlez. Ce que je veux dire par ceci, c'est qu'on achète de très gros tracteurs. Cela se fait en Saskatchewan; j'ai vu les cultivateurs payer de $6,000 à $8,000 pour un tracteur—ce qui n'est pas extraordinaire maintenant—alors qu'un tracteur de $4,000 peut-être suffirait. Voilà un exemple de mauvaise gestion. Lorsque cela se produit, on va au-delà des ressources destinées à la machinerie; la dépréciation et les frais de financement augmentent en proportion.

J'estime qu'il est malheureux d'inclure les automobiles dans cette enquête sur les machines agricoles, parce que les automobiles ne sont pas toujours classées parmi les machines agricoles, surtout lorsqu'il y a à la ferme un camion en plus. A-t-on fait quelque chose pour rabaisser le prix de revient réel, lorsqu'il y a dans une ferme deux voitures et un camion? Autrement dit, jusqu'à quel point pouvons-nous ajouter foi à cet ensemble du coût de production agricole, puisqu'on y fait entrer certains éléments de coût?

M. NOLLET: Je crois que la meilleure norme de jugement se trouve dans la partie du mémoire qui a trait à l'enquête sur l'administration des fermes. Ce ne sont que les meilleurs agriculteurs qui sont mis en cause ici, c'est-à-dire les agriculteurs ayant les meilleures capacités.

Qu'on se reporte au bas de la page 12; je crois que ce qui est là confirme bien les autres données qui nous ont été présentées et je crois que cela répondra très bien à votre question. Évidemment, nous devons admettre qu'il y a une part de mauvaise gestion et d'utilisation médiocre de la machinerie, comme vous le dites.

M. DANFORTH: Cela pourrait augmenter le prix de revient?

M. NOLLET: Je ne crois pas que ce facteur ait autant d'importance en Saskatchewan qu'ailleurs; mais il a probablement joué un rôle important en Saskatchewan, parce que les fermes se sont agrandies énormément. Cela signifie que les agriculteurs sont très conscients du besoin d'augmenter leurs ressources en terre arable, à cause de l'augmentation des mises de fonds dans la machinerie. Cela s'est produit dans le passé, bien qu'il y ait des gens qui ont placé trop d'argent dans les machines agricoles.

Ce sommaire de la gestion et de l'entreprise agricoles par nos administrateurs agricoles vise la meilleure classe d'agriculteurs et les données semblent confirmer très bien ce que nous avons affirmé dans le mémoire.

M. FORBES: Monsieur le président, dans la première section du mémoire, à la page 18, il est dit que:

> Nous n'avons pas essayé d'analyser les éléments qui influent sur le coût des matières premières servant à la fabrication, puisque cela nécessiterait une analyse de toute l'économie.

La question des prix est l'objet de toute cette enquête et de nombreux renseignements que vous nous donnez n'ont aucun rapport avec ce que nous voulons connaître.

Nous voulons savoir combien il en coûte de travail exprimé en dollars et en cents pour fabriquer un tracteur ou toute autre chose que vous fabriquez, combien il faut compter pour le matériel, quel est le profit du fabricant. Nous croyions au début que les bénéfices du fabricant étaient trop élevés, qu'il y avait une espèce d'entente entre les différentes sociétés pour fixer les prix. Voilà ce que nous désirons savoir. Pourquoi n'avez-vous pas mené votre enquête sur les conséquences du prix de revient?

M. NOLLET: Nous aurions aimé le faire, mais si l'on veut rendre justice aux sociétés et autres personnes intéressées, ces renseignements qu'on obtient doivent être très précis et nous parvenir de sociétés de comptables sérieuses, à moins que vous ne teniez pour établis les renseignements que les fabricants vous remettent eux-mêmes. Lorsque nous avons fait nos enquêtes en Saskatchewan en 1952, nous n'avons pas pu obtenir ce renseignement de la part des sociétés et, à ce moment-là, je crois, nous avons demandé au gouvernement fédéral de poursuivre l'enquête, tel que vous le faites maintenant. Espérons que le Comité obtiendra des renseignements très précis. Nous voulons tous savoir quelles sont les dépenses qui entrent dans la fabrication. Je ne le sais pas; l'acier a peut-être augmenté et il est peut-être possible de justifier l'augmentation. Voilà des questions auxquelles il est nécessaire qu'on apporte une réponse. Nous avons confiance que le Comité saura y parvenir. En tant que province, nous ne pouvons demander aux sociétés de venir chez nous pour nous faire connaître leur situation financière. Vous avez ici ce pouvoir. Vous pouvez faire toutes ces enquêtes et nous avons confiance que vous le ferez et que vous saurez ce qui en est.

M. FORBES: Vous croyez vraiment que les sociétés connaissent réellement ce qu'il en coûte pour fabriquer chaque machine?

M. NOLLET: Je crois qu'elles le savent.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai un autre argument. Vous ai-je bien compris, monsieur le ministre, quand vous avez déclaré que le gouvernement de la Saskatchewan, après l'enquête qu'il avait entreprise, a demandé au gouvernement fédéral de faire une enquête sur le prix des machines agricoles telle que celle qui a lieu maintenant?

M. NOLLET: Oui. Vous aurez une copie de notre demande de renseignements dans laquelle nous avons recommandé en premier lieu qu'on demande au gouvernement fédéral de prendre des mesures appropriées et efficaces en vue d'augmenter les prix des produits agricoles ou de modifier les conséquences du coût élevé de la machinerie. Si je me souviens bien, au cours de cette même session de l'assemblée législative, nous avons adopté une proposition demandant au gouvernement fédéral de poursuivre l'enquête.

M. MANDZIUK: En quelle année était-ce?

M. NOLLET: En 1952.

M. MANDZIUK: Avez-vous eu d'autres demandes depuis 1952?

M. NOLLET: Je ne pourrais pas le dire au pied levé. L'assemblée législative en a peut-être adressé par la suite; je suis même pas mal certain qu'elle l'a fait. Ce rapport lui a été soumis et on l'a fait suivre d'une proposition à l'adresse du gouvernement fédéral. Vous pouvez vérifier cela.

M. KORCHINSKI: M. Nollet a laissé entendre ici que le prix de l'acier avait peut-être augmenté. Iriez-vous jusqu'à dire que l'augmentation des salaires des travailleurs a contribué à l'augmentation des prix des machines?

M. NOLLET: Les travailleurs vous présenteront un mémoire et je crois qu'ils prouveront que les conséquences des salaires des travailleurs sur le coût de production ont diminué... mais je ne suis pas un expert dans ce domaine.

M. KORCHINSKI: J'aimerais, monsieur, que vous me fassiez connaître votre opinion quant à l'influence des salaires de la main-d'œuvre sur le coût de la machinerie? Je parle de l'augmentation des salaires des travailleurs.

M. NOLLET: Je ne crois pas que les salaires payés aux ouvriers aient une importance aussi grande que certains autres facteurs.

M. KORCHINSKI: Mais ils constituent une part du prix de revient.

M. FORGIE: Quelles sont ces autres dépenses, quels sont les autres facteurs?

M. NOLLET: Je mentionnerais le coût du matériel et les frais de réaménagement et de nouvel outillage des usines en vue d'installer des machines meilleures et de poursuivre l'automatisation. Je crois qu'il est admis partout que dans toutes les industries, y compris l'agriculture, le coût de la main-d'œuvre a diminué. C'est la période de mécanisation qui a contribué à l'augmentation des dépenses. Ces facteurs peuvent se justifier, mais ce sont des choses que nous acceptons.

M. KORCHINSKI: J'ai une autre question; ne diriez-vous pas alors que, pour ce qui est des prix du matériel, le coût de la main-d'œuvre ne constitue pas un facteur?

M. NOLLET: Certainement, c'est un facteur qui se répercute dans toute la production.

M. FORGIE: Monsieur le président, j'ai expédié 1,800 lettres aux agriculteurs et environ 162 d'entre eux m'ont répondu; selon ces agriculteurs, le facteur principal concourant à l'augmentation du prix des machines est constitué par le coût de la main-d'œuvre; le second est le prix de l'acier.

M. NOLLET: C'est possible. Il n'y a personne d'entre nous qui le sache. Pour avoir une notion précise, nous n'avons qu'une chose à faire et c'est de consulter les registres de comptabilité des fabricants.

M. FORGIE: Pourquoi n'est-ce pas indiqué dans le mémoire? Pourquoi n'admettez-vous pas cela dans le mémoire? Pourquoi l'ignorez-vous?

M. NOLLET: Nous n'en savons rien. Si les sociétés nous avaient permis de connaître ces renseignements en 1952, nous l'aurions su. A ce moment-là, nous avons retenu les services d'une société de comptables afin d'obtenir des renseignements précis; et je crois que ces renseignements devraient être mis à la disposition du public. Il nous faut connaître les données. Je n'ai aucun intérêt pour les choses imaginaires. Je n'ai fait qu'exprimer des opinions à ce sujet. Je crois que tout le monde désire connaître les faits.

M. FANE: Je ne sais pas sous quelle rubrique ma question se situe, mais j'ai eu l'impression tout au long de cet exposé que le gouvernement de la Saskatchewan recommandait la nationalisation de l'industrie des machines agricoles. Je voudrais connaître jusqu'où...

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Votre question se rapporte à la deuxième section.

M. HORNER (*Acadia*): Nous en avons fini de la première section.

Le VICE-PRÉSIDENT (*M. Smallwood*): Y a-t-il d'autres questions concernant la première section?

M. THOMPSON: J'ai une question qui se rapporte à la page 24.

M. HORNER (*Acadia*): Cela fait partie de la deuxième section.

M. BOULANGER (*interprétation*): Voici la question que j'aimerais poser. Nous avons ici les rapports des sociétés de machines agricoles. L'*International Harvester* fait état de bénéfices nets de 3 p. 100, en 1960; la *Massey-Ferfuson* affiche un bénéfice net de 2.3 p. 100, de 1954 à 1960. Estimez-vous que ces bénéfices soient trop élevés?

M. WENAAS: Je ne sais pas comment on a calculé ces bénéfices pour ce qui est de l'*International Harvester*, parce que je n'ai rien vu à ce sujet; quant à la *Massey-Ferguson*, on a calculé les bénéfices en tenant compte des ventes. Je dirais que la meilleure façon de calculer le taux des bénéfices serait d'établir le rapport entre les bénéfices et les mises de fonds nécessaires. Le tableau change énormément à ce moment-là.

M. BOULANGER (*interprétation*): Mais si vous calculez les bénéfices sur les placements, nous avons pour la *Cockshutt* un bénéfice de 6.1 p. 100 après déduction des impôts, pour la période de 1947 à 1960.

M. WENAAS: Cela est mentionné à la page 25.

M. BOULANGER: Croyez-vous que ce soit trop?

M. WENAAS: Je ne dirais pas, pour ce qui a trait à la fabrique d'outillage agricole *Cocksutt*, qu'au cours de cette période ce bénéfice dépasse un pourcentage normal. Cependant, je vous renvoie à la *Massey-Ferguson*. En dépit de la baisse des ventes de machines agricoles depuis 1954, la *Massey-Ferguson*, au cours de toute cette période, a eu un bénéfice de 11 p. 100 sur la mise de fonds des actionnaires après déduction des impôts.

M. BOULANGER: De 7.2 p. 100 après déduction des impôts.

M. WENAAS: De 19.6 p. 100 avant la déduction des impôts et de 11.1 p. 100 après cette déduction; cela se trouve au paragraphe 2 de la page 25.

M. BOULANGER (*interprétation*): Comment, selon vous, la nationalisation de l'industrie ferait-elle baisser le prix des machines agricoles?

M. WENAAS: Je crois que M. Nollet a répondu à cette question ce matin. Je n'entrerai pas dans le détail.

M. BOULANGER (*interprétation*): De fait, le Canada a importé 82 p. 100 des machines agricoles dont il se sert. Estimez-vous que la nationalisation, si elle était possible, entraînerait une baisse des prix?

M. NOLLET: Je crois que j'ai répondu à cela ce matin. J'estime qu'elle aurait quelque effet. Il me semble l'avoir expliqué clairement. Nous ne prônons pas la nationalisation parce que nous avons l'esprit mal tourné ou pour toute autre raison. Nous vous laissons entendre qu'à la suite d'une étude très attentive de la situation locale, il existe des régions qui cherchent une solution à leurs problèmes, peut-être la nationalisation, la propriété coopérative ou l'introduction de certaines formes de nationalisation de l'industrie sans avoir recours aux moyens que nous avons mentionnés, si nous avons de sérieuses raisons de croire que cette rationalisation peut s'effectuer, après avoir étudié attentivement les frais de fabrication et de distribution des machines agricoles. Ce sont là des possibilités; il peut arriver que vous ayez à étudier objectivement la possibilité de la nationalisation. Cela peut se présenter si, selon vous, la nationalisation est susceptible d'entraîner les résultats, lorsqu'on l'étudie sérieusement.

M. BOULANGER (*interprétation*): Certains de ces arguments me semblent manquer quelque peu de logique. A la page 25, vous dites que, si les ventes étaient plus élevées, les bénéfices seraient encore suffisants, alors que, à la page 19, vous signalez que les bénéfices sont dès à présent trop importants. Comment conciliez-vous ces deux déclarations?

M. WENAAS: Je répondrai ceci: nous disons que la cause de la baisse des revenus des sociétés de machines agricoles depuis 1954 tient à ce que les ventes ont diminué, tandis que, d'autre part, les frais moyens de fabrication ont augmenté; conséquemment, le bénéfice des sociétés réalisé sur chaque machine a diminué, même si elles ont maintenu leurs prix à un très haut niveau et si elles les ont augmentés. Ce que nous voulons dire à la page 25, c'est qu'au cours de la période qui a suivi immédiatement la guerre, les sociétés ont pu réaliser de très grands bénéfices grâce à des ventes nombreuses et elles auraient pu très bien diminuer le prix des machines agricoles à cette époque-là. De plus, nous disons maintenant que, si les ventes de machines agricoles étaient meilleures, si le revenu agricole était tel qu'il puisse permettre de maintenir les ventes de machines agricoles à un plus haut niveau, alors les fabricants de machines agricoles réaliseraient des bénéfices identiques à ceux qu'ils touchaient tout de suite après la guerre; en conséquence, une très importante diminution des prix des machines agricoles pourrait se justifier.

M. BOULANGER (*interprétation*): Ainsi, le nœud véritable du problème consisterait en une diminution des prix agricoles.

M. WENAAS: Oui, et on pourrait soutenir, comme on l'a fait devant de nombreuses commissions américaines et canadiennes, que, si le revenu agricole était à un niveau tel qu'il permette de maintenir les ventes de machines agricoles à un rythme élevé et, par voie de conséquence, une production plus forte de machines agricoles, le prix des machines serait de ce fait diminué par suite de l'accroissement de la production; cela permettrait une diminution des prix des machines agricoles. Aussi soutenons-nous qu'il existe un rapport entre un revenu agricole élevé et la fabrication des machines agricoles au prix le plus bas possible.

M. BOULANGER (*interprétation*): Vous dites à la page 19 que l'industrie des instruments aratoires est dominée par quelques entreprises. Avez-vous des preuves à ce sujet?

M. HORNER (*Acadia*): De quelles entreprises voulez-vous parler?

M. WENAAS: Pour ce qui est des sociétés canadiennes, il s'agit de la *Massey-Ferguson,* de l'*International Harvester* et de la *John Deere.* Ce sont les grandes sociétés. Nous avons le rapport de 1958 du BFS sur l'industrie des instruments agricoles; on y dit que cinq entreprises,—notons que deux ou trois d'entre elles appartiennent à la même société,—fabriquent 84 p. 100 des machines agricoles au Canada, d'après la valeur des expéditions de l'usine. Considérant que ces quelques sociétés assurent une aussi grande part de la production, il est juste de dire que l'industrie est dominée par quelques sociétés seulement.

M. BOULANGER (*interprétation*): Estimez-vous que, si nous devions nationaliser l'industrie, c'est-à-dire faire en sorte que notre industrie reçoive des fonds de l'État, cela aurait quelque conséquence sur nos exportations, parce que nous exportons présentement 76 p. 100 de notre production?

M. WENAAS: Pour répondre à cela, je vous renverrai simplement à l'annonce toute récente de l'établissement d'une usine de la *Polymer* en France. La *Polymer* est une société d'État et nous ne voyons pas qu'il y ait nécessairement de difficultés causées au commerce d'exportation par un changement de propriété de l'industrie canadienne de machines agricoles.

M. BOULANGER: Ce n'est pas la même chose.

Le VICE-PRÉSIDENT: La *Polymer* n'est pas une société de construction de machines agricoles.

M. NOLLET: Nous allons examiner ce problème en tenant compte de ce que ces puissantes sociétés existent et qu'elles ne sont pas nécessairement nuisibles. Ce qui est mauvais, c'est quand elles dominent l'industrie et font des bénéfices excessifs. Elles font probablement de grandes épargnes. C'est la tendance générale. Et s'il est possible que ces sociétés importantes fassent de grandes épargnes au chapitre de la production et de la distribution, alors elles doivent en faire bénéficier les agriculteurs et ne pas tirer plus de bénéfices pour elles-mêmes. Voilà ce que nous proposons. Et si elles ne le font pas, elles doivent être soumises à une régie; qu'on crée des propriétés coopératives, même s'il s'agit de sociétés d'État. Voilà l'argument. Les bénéfices provenant de la diminution des frais de fabrication et de distribution doivent profiter aux agriculteurs, de façon que les fabricants n'aient pas un trop fort bénéfice. Voilà l'argument.

M. BOULANGER (*interprétation*): Si elles avaient un déficit, estimez-vous que l'acheteur devrait aider à le combler?

M. NOLLET: Je crois que chaque entreprise doit voir à ses affaires elle-même, que ce soit une fabrique de machines agricoles ou une autre.

M. MUIR (*Lisgar*): Quand j'ai demandé à M. Nollet ce matin, vu l'expérience de la Saskatchewan dans le domaine de la fabrication, comment le gouvernement de cette province pourrait justifier la suggestion contenue dans son mémoire, savoir que le gouvernement fédéral devait se lancer dans la fabrication et la distribution des machines agricoles, il m'a donné comme réponse l'exemple de la société hydro-électrique de la Saskatchewan. On admet généralement dans tout le Canada comme une évidence que les services publics sont utiles à tout le monde; ils assurent un service qui s'adresse à l'ensemble de la population et ils peuvent réaliser des bénéfices, parce qu'essentiellement, cela va de soi, ils constituent un monopole de l'État. Ceci est vrai. Ma question cependant touchait davantage le domaine de la fabrication, puisqu'il s'agit là d'une chose sur laquelle nous faisons enquête. Par exemple, je vous demanderais de me citer quelques cas que vous connaissez. Vous aviez une tannerie et une fabrique de boîtes et je crois que vous en aviez d'autres. Avez-vous des usines de fabrication ou de transformation qui fonctionnent à profit sous le présent régime en Saskatchewan?

M. NOLLET: Ne parlons pas de bénéfices de 14 p. 100, par exemple. Il est vrai que la fabrique de sulphate de sodium fonctionne bien et il en va de même pour la briqueterie. C'étaient des industries inconnues en Saskatchewan auparavant. On n'y avait pas de telles industries. Nous tous, qui sommes de la Saskatchewan, nous avons bien conscience du besoin de diversifier notre industrie. Voilà la raison qui nous a poussés à créer quelques-unes de ces industries. La tannerie est un bon exemple, car les chaussures appartiennent à un domaine où la concurrence est très forte. Le sulphate de sodium, la brique et le bois ont très bien réussi. De plus, la société d'énergie qui n'est qu'un élément des services publics de la province s'est révélée un succès. Ce qui importe, c'est que, même avec les services publics, je ne crois pas qu'on soit justifié de prélever des bénéfices trop élevés au détriment de ceux qui utilisent ces services ou ces denrées. Cela serait injuste pour ceux qui sont à la source du revenu, bien qu'il soit admissible qu'une certaine somme soit versée au trésor public, s'il s'agit de l'exploitation d'une ressource naturelle. J'ai tenté de démontrer tantôt que toute société devait s'occuper de ses affaires et que les prix qu'elle demande pour les biens et services doivent être suffisants pour lui permettre de remplir ses obligations.

M. MUIR (*Lisgar*): Croyez-vous que, sous notre régime d'entreprise libre, les entreprises qui se font la concurrence doivent rivaliser dans le double domaine des prix et de la qualité?

M. NOLLET: Le bénéfice constitue l'élément moteur. Lorsqu'il y a lutte engagée pour survivre, on doit se soumettre à cette règle. Un bon exemple nous est donné lorsqu'on compare de puissantes sociétés à des petites, les grandes étant en état de réaliser des bénéfices démesurés aux dépens d'un petit secteur de l'économie. Pour le cas qui nous concerne, c'est l'agriculture. C'est l'essentiel. Si nous pouvons aider l'industrie agricole en mettant à sa disposition les instruments de production à prix raisonnable, je crois que nous devons étudier sérieusement une telle possibilité. J'ai essayé de prouver ce matin que, en tant que gouvernements, nous prenons des mesures exceptionnelles en faveur de l'agriculture, reconnaissant qu'il s'agit d'une industrie sans protection. Ces gens ne peuvent pas acheter. Ils n'ont même pas la possibilité de faire des achats collectifs et ils exercent très peu d'influence sur le prix de ce qu'ils ont à vendre ou de ce qu'ils doivent acheter. C'est pourquoi les gouvernements ont fait beaucoup au nom de l'agriculture, non seulement dans de domaine de l'amélioration des techniques de production, mais encore dans plusieurs autres domaines tels que les primes dans tous les domaines, sachant qu'il importe de venir en aide à cette industrie surtout depuis qu'elle est devenue complètement mécanisée et que les frais d'exploitation sont établis.

Les dépenses en machinerie constituent une grosse partie des frais agricoles. Mais la mécanisation entraîne, comme vous le savez, une amélioration des services. Aussi aujourd'hui l'agriculteur doit avoir de l'argent en poche pour payer l'essence, l'huile, ses notes d'électricité, les frais de scolarité et de médecin, et ainsi de suite. Voilà pourquoi les gouvernements sont mis en cause. J'espère que le Comité étudiera objectivement certaines de nos propositions. Elles ne sont ni bizarres, ni excentriques, comme vous essayez probablement de le laisser entendre; il ne s'agit pas non plus d'extravagance socialiste.

M. MUIR (*Lisgar*): C'est ce que nous essayons de savoir.

M. NOLLET: Nous devrions les examiner sérieusement et, si les fabricants peuvent exercer quelque pression, bien qu'elles soient importantes, elles peuvent diminuer les frais de fabrication et de distribution et tout ira bien. Mais je ne crois pas que nous puissions pendant bien longtemps accepter que les autres industries exploitent l'agriculture. C'est inacceptable dans notre société d'aujourd'hui.

M. HORNER (*Acadia*): Est-ce que vous incluez ici les syndicats ouvriers?

M. NOLLET: Certainement.

M. MUIR (*Lisgar*): L'année dernière, la *Massey-Ferguson*, je crois, a atteint le chiffre d'affaires le plus élevé de son histoire; du moins c'est ce qu'on a dit, je pense. Et je crois que c'est vrai. Ne croyez-vous pas que, puisqu'un pourcentage aussi important de ses machines ont été exportées, cela n'est pas de nature à aider l'usine à produire avec plus d'efficacité et, par suite, à venir en aide au consommateur canadien?

M. NOLLET: Je pense que c'est relatif.

M. MUIR (*Lisgar*): Tout comme de fournir de l'emploi aux Canadiens?

M. NOLLET: C'est bien vrai.

M. FANE: Dans le mémoire, on soutient ou on préconise plus ou moins la nationalisation de l'industrie des machines agricoles. J'aimerais vous demander jusqu'à quel point était complète l'enquête entreprise en vue de connaître le fonctionnement de la nationalisation dans les autres pays? Combien d'autres pays ont nationalisé leur industrie des machines agricoles ou toute autre industrie de ce genre? J'aimerais savoir simplement quelle enquête on a faite sur cette question. Je vous poserai d'autres questions après que vous m'aurez répondu.

M. NOLLET: Je ne connais aucun pays, en Occident, où il existe une entreprise d'État dans le domaine de la fabrication des machines agricoles. Je sais que là où l'on a tenté d'établir des coopératives, si petites soient-elles, elles ont permis de réaliser de bonnes économies.

M. FANE: Alors, il n'y a que la Russie qui ait nationalisé son industrie?

M. NOLLET: Je ne sais pas ce qui se passe là-bas, comment l'industrie y fonctionne, rien du tout.

M. FANE: Je suis membre de magasins coopératifs. J'estime que les achats d'épicerie dans les magasins coopératifs ne coûtent pas moins cher et coûtent habituellement plus que dans les magasins de propriété privée.

M. NOLLET: On peut en discuter. Ce qu'il y a de bon en tous cas, c'est que, avec le système coopératif, s'il y a des bénéfices ou des excédents, ils sont répartis entre tous les clients. Cela est excellent dans notre société actuelle. La répartition de l'argent se compare à l'engrais qu'on répand: on devrait l'épandre partout et un peu à la fois de façon à produire le meilleur effet.

M. FANE: Je veux seulement établir une comparaison entre deux réseaux de chemins de fer, dont l'un est la propriété de l'État, alors que l'autre ne

l'est pas. Le Pacifique-Canadien, qui est une entreprise privée, déclare des bénéfices, et l'autre, qui appartient à l'État, reçoit une subvention de 80 millions de dollars pour lui permettre de se maintenir. Cela se produirait-il dans l'industrie des machines agricoles, si elle était une entreprise d'État?

M. NOLLET: Il faut avoir des embarras financiers pour racheter des industries dans des conditions identiques à celles qui existaient lors de l'achat du National-Canadien par le gouvernement. Cette société était presque morte. Si l'on avait retranché le superflu avant de s'en porter acquéreur, on n'aurait pas eu ce lourd passif. Qu'une industrie appartienne à l'État ou qu'elle soit la propriété d'intérêts privés, je crois que cela est assez indifférent pour ce qui a trait à l'exploitation vue sous l'angle de la production. Ces industries de type différent s'efforcent d'obtenir un rendement optimum. Elles ont des spécialistes. Tout tient à l'administration.

M. FANE: En principe, cela devrait être parfait; mais en pratique, cela ne vaut rien.

M. NOLLET: En ce qui concerne les services publics de la Saskatchewan, je sais que les députés à la Chambre font un examen très serré de l'administration. Les entreprises privées n'ont pas cela. Elles se fichent de nous et peuvent nous refuser l'accès à leurs registres. Je crois qu'elles devraient nous les faire connaître. Le public et nous devons connaître les faits.

M. THOMPSON: S'il était possible de couper les prix en utilisant tous les moyens mentionnés dans le mémoire, c'est-à-dire en diminuant les bénéfices, en uniformisant et en rationalisant la production, en diminuant les frais de transport, et ainsi de suite, n'en croiriez-vous pas moins qu'il soit possible d'empêcher la hausse des prix des machines agricoles?

M. NOLLET: Non. Si les tendances à l'inflation se maintiennent, les prix, comme il se doit, monteront.

M. THOMPSON: Que voulez-vous dire par tendance à l'inflation?

M. NOLLET: Si le prix de base de l'acier, par exemple, monte, cela aura une répercussion sur l'industrie des machines agricoles.

M. THOMPSON: Et la main-d'œuvre? Cela constitue-t-il un facteur?

M. NOLLET: Peut-être.

M. THOMPSON: Et cela peut être un facteur qui exerce une influence sur le prix de l'acier également.

M. NOLLET: J'aime être objectif. N'essayons pas de jeter tout le blâme sur la main-d'œuvre. Tout cela constitue des éléments du prix de revient; mais nous devons prendre une vue d'ensemble du problème.

M. THOMPSON: La main-d'œuvre n'est-elle pas un facteur qui affecte tout ce qui suit: transport, acier et tout le reste? La main-d'œuvre est un facteur et si vous ne pouvez pas garder les salaires des travailleurs à un niveau stable, vous ne pouvez maintenir les prix à un niveau stable.

M. NOLLET: C'est vrai. Nous devons nous rappeler que nous sommes tous pris dans l'étau coût-prix. Si le prix des denrées et des services monte, le monde ouvrier réagit d'une façon hostile. Ses membres s'adressent tout de suite aux chefs, leur disant qu'ils veulent de plus hauts salaires, parce que leur loyer, le prix de la nourriture, des voitures et des téléviseurs et de tout le reste sont montés. Ce qui est affreux, c'est que nous sommes toujours en conflit. Nous devrons trouver une solution quelque part.

M. THOMPSON: Précisément, quelle solution proposez-vous? Comment conciliez-vous l'attitude de la main-d'œuvre et de l'industrie pour ce qui a trait aux prix des machines agricoles?

M. NOLLET: Nous nous engageons dans un domaine très vaste. En général, je crois qu'on a toujours dit que le sort des agriculteurs était lié à la prospérité générale de l'économie. Des centaines, des milliers et des millions de gens mangent. Si ces millions de gens ont de l'argent, ils devraient pouvoir acheter des aliments à un prix qui permettra aux agriculteurs de réaliser des bénéfices. De même, je crois que les travailleurs soutiendront que, si nous créons un marché où nous écoulerons le produit de notre travail, l'agriculture devrait être prospère. Au cours de la période d'après-guerre, c'est le contraire qui s'est produit. L'agriculture était en régression et, comme tout le monde le sait, elle était loin derrière le secteur industriel, qui a pu bénéficier d'augmentations de salaires, du moins pour ce qui est des travailleurs, à cause de leurs fortes organisations et de leurs positions de marchandage immédiat. Les cultivateurs n'étaient pas en mesure de marchander et ils se sont fait prendre. Je ne pense pas que, en tant que cultivateurs, nous puissions jeter tout le blâme sur la main-d'œuvre pour ce qui est de cette situation. Supposons que les salaires n'aient pas augmenté et que, d'autre part, les denrées se vendent à un prix plus élevé; je pense bien que nous connaîtrions le marasme économique.

Je m'oppose à la façon avec laquelle on fait ces mises au point. Nous sommes mêlés à des différends syndicaux, à des grèves et autres choses de ce genre. Je pense que nous devons tous acquérir un sens plus aigu des responsabilités pour ce qui touche aux différents groupes de travailleurs. Voilà la façon dont j'aime aborder les problèmes, qu'il s'agisse des problèmes agricoles ou des autres. Je n'aime pas constater qu'on établit des distinctions à l'endroit de certains groupes quels que soient les services qu'ils assurent ou quel que soit le titre en vertu duquel ils les assurent, pourvu qu'ils ne retirent pas un profit exagéré. Le premier grief que je formulerai en rapport avec l'agriculture, c'est que les cultivateurs n'ont pas eu un revenu suffisant pour maintenir en bon état le matériel d'exploitation agricole. Tous et chacun de vous, messieurs, qui êtes présents ici, savez (si vous ne le savez pas, M. Cadieux pourra vous le dire) que vos affaires seront en faillite très rapidement si vous entreprenez l'aménagement de routes sans la machinerie la plus nouvelle que vous ne maintiendrez pas en bonne condition de travail.

M. SLOGAN: J'aimerais citer certains passages du mémoire de la *Massey-Ferguson,* à la page 9, neuvième partie:

> Le prix des produits laminés a augmenté de 56 p. 100 depuis 1949, tandis que le prix du fer a augmenté de 46 p. 100. Cela se compare à l'augmentation de 73 p. 100 du revenu horaire moyen au cours de la même période.

N'admettrez-vous pas que la main-d'œuvre est un des facteurs importants qui ont contribué à l'augmentation des prix des machines agricoles?

M. NOLLET: Oui, mais je pense que vous pourriez nous dire combien d'employés travaillent maintenant comparativement à une autre période. Je crois savoir qu'au cours de ces dernières années il y a de moins en moins d'ouvriers à l'emploi des fabriques de machines agricoles et d'automobiles. Cela est votre problème et le mien. Ces gens accroissent le nombre des chômeurs. S'ils n'ont pas d'emploi dans une industrie de production, ils obtiennent un emploi dans le commerce, par exemple, l'exploitation d'une station-service ou quelque chose du genre.

M. SLOGAN: A la page 11 de la partie B du mémoire de la *Massey-Ferguson,* on indique que, durant la période de 1954 à 1960, le revenu net de la société, exprimé en pourcentage du dollar obtenu de ses ventes, était de 2.3 p. 100. Il s'agit d'une société qui exporte 85 p. 100 de ses machines. Croyez-vous qu'une usine de l'État qui ne ferait pas d'exportation, mais qui tâcherait

plus ou moins de répondre aux seuls besoins nationaux, pourrait affronter la concurrence, alors qu'une société aussi puissante que la *Massey-Ferguson* réalise une aussi petite marge de bénéfices?

Voici ma seconde question: pensez-vous que le gouvernement, s'il expropriait l'industrie, pourrait diminuer d'une façon importante le prix des machines agricoles, alors que les sociétés privées ne réalisent qu'une faible marge de bénéfices?

M. WENAAS: Encore une fois, comme on l'a dit à propos d'une question antérieure, cette marge de bénéfice est calculée en fonction des ventes; mais si l'on calcule les bénéfices de la *Massey-Ferguson* pour la même période en fonction des placements, ils s'élèvent à 11.1 p. 100 après déduction des impôts. Je crois qu'il serait bon de ne pas oublier cela.

Pour ce qui est de votre première question, il est tout à fait concevable qu'une industrie appartenant à l'État puisse fabriquer pour l'ensemble du marché nord-américain. Cela ne devrait pas être écarté du tout. J'estime qu'il serait mauvais d'établir comme préalable qu'une telle industrie ne puisse pas faire affaire à l'extérieur du marché canadien; car la *Massey-Ferguson* est une société qui forme un ensemble complet et on ne peut pas s'attendre que les intérêts privés utilisent les filiales de la *Massey-Ferguson* dans les autres pays et on ne peut s'attendre également d'avoir le même genre d'exploitation au Canada. Aussi je vous dirai en réponse à votre question qu'on ne pourrait séparer vraiment l'un de l'autre sans procéder à une importante mise au point de la structure de l'industrie.

M. SLOGAN: Vous opposeriez-vous à ce que le gouvernement des États-Unis vienne au Canada s'emparer d'une des filiales américaines, l'exploitait comme société de l'État et faisait concurrence aux entreprises privées canadiennes?

M. WENAAS: En réponse à cette question, je puis dire que la France apparemment ne s'est pas opposée à l'établissement sur son territoire d'une industrie appartenant à l'État canadien. Je veux parler ici de la société *Polymer*. De plus, je ne puis qu'ajouter que, dans la mesure où il s'agit de la propriété d'une filiale américaine d'une compagnie canadienne, cela serait tout à fait indifférent aux Américains que cette filiale appartienne à un groupe privé ou soit une régie d'État. Cependant, cette filiale ne pourrait pas être la propriété d'une coopérative, parce que cela entraînerait des modifications très importantes du principe de propriété publique.

Voilà, selon moi, la réponse à cette question.

M. SLOGAN: J'aimerais demander aussi...

Le PRÉSIDENT: M. Slogan, je ne vous donnais qu'une occasion pour revenir sur une question qui avait déjà été posée.

M. SLOGAN: Eh bien! je crois que j'ai été inscrit sur la liste trois fois.

Le PRÉSIDENT: Et vous avez aussi parlé trois fois. J'agis ainsi pour permettre à chacun des membres de poser quelques questions.

M. SLOGAN: Allez-vous me réinscrire sur la liste?

Le PRÉSIDENT: Oui, monsieur.

Monsieur Horner, la parole est à vous.

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, ma question a rapport aux bénéfices dont on parle à la page 25.

M. Nollet a dit que les bénéfices lui importaient peu, mais qu'il croyait que les bénéfices exagérés devraient être répartis parmi les clients ou les consommateurs.

A la page 25, vous nous parlez des bénéfices de la société. Dans cette étude, nous avons retenu les dix dernières années environ—pour quelques

industries et quelques entreprises de fabrication, nous avons retenu les douze dernières années—en faisant le rapport entre leurs bénéfices et leurs prix et l'analyse de leur prix de revient. Ce qui m'ennuie, c'est que nous connaissons tous quels ont été les bénéfices. Au cours de la période de 1950 à 1954, la *Massey-Ferguson* l'a indiqué très clairement dans ses mémoires et d'autres ont fait de même. Ce qui m'inquiète en observant le graphique de la page 52 et un tableau du BFS, c'est que les prix des machines agricoles ont dépassé de beaucoup le niveau général des prix de gros; cela a débuté en 1955 et la hausse a été rapide. De fait, si l'on prend la période que vous étudiez, de 1947 à 1960, le prix des machines a doublé pendant ce temps-là. Depuis cinq ans, ils ont augmenté de 50 p. 100. Voici la question que je désire poser: ne serait-il pas convenable de supposer au moins dans une certaine mesure que les prix auraient tendance à monter dans le cas d'une société qui réalise d'importants bénéfices, mais que, dans le cas de celle qui fait des bénéfices moindres, dont la marge de bénéfices a sensiblement diminué, le prix de telle ou telle machine devrait diminuer?

M. NOLLET: Oui, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): Eh bien! cela ne s'est pas produit. Les bénéfices de la *Massey-Ferguson,* de même que ceux des autres sociétés, ont diminué au cours des cinq dernières années. Quelle est la raison de ce retournement? Si c'est dans les bénéfices qu'est le mal, les prix alors auraient dû diminuer plutôt que de monter. Nous inclinons à croire que, si les bénéfices avaient augmenté, là serait la difficulté. Cependant, cela ne s'est pas produit d'après ce qui ressort de cette étude.

M. WENAAS: Oui. Et comme on l'a montré un peu plus tôt, le facteur qui a déterminé la diminution du niveau des prix depuis 1954 (même si le prix des machines agricoles a augmenté) est le suivant: les ventes et la production ont diminué.

M. HORNER (*Acadia*): J'aimerais traiter ce sujet. J'ai le rapport annuel de l'*International.* Les ventes de cette société, au Canada seulement, ont augmenté régulièrement depuis 1951, pour ce qui est de la valeur en dollar, bien que je me rende bien compte qu'il ne s'agit pas d'une valeur de dollars constants; cependant, je dirais que la production de cette entreprise a probablement été stable. Il en va de même pour la *Massey-Ferguson;* ses ventes sont passées de 200 millions de dollars, en 1950, à presque 495 millions, en 1960. Aussi l'accroissement des ventes de cette société s'est-il maintenu. La *Massey-Ferguson* n'a peut-être pas connu cet accroissement au Canada, mais l'*International* a profité de cette expansion pour ce qui a trait à sa seule activité canadienne. J'ai ci les tableaux pour le prouver.

M. WENAAS: Cependant, il n'en reste pas moins que, depuis 1954, les ventes de machines agricoles au Canada ont diminué, comme vous l'avez reconnu, et que les bas niveaux de production, que les ventes élevées auraient pu justifier, ont eu pour conséquence d'augmenter le coût de fabrication.

M. HORNER (*Acadia*): Tout est là, La Fédération des concessionnaires nous a fourni des détails et nous a remis des tableaux et des graphiques; j'en ai un ici même. Il indique que les ventes de tracteurs sont demeurées stables depuis 1954; les tracteurs sont les machines agricoles les plus vendues, suivis des moissonneuses-batteuses, selon le graphique. Il ne s'agit que du Canada.

M. WENAAS: Que se passait-il avant 1954? Les ventes ont baissé de 1953 à 1954.

M. HORNER (*Acadia*): Je veux bien admettre cela, mais pourquoi les prix ont-ils augmenté de 50 p. 100 depuis 1955? Ce n'est pas dû à une diminution des ventes, ni à une augmentation des bénéfices.

M. WENAAS: Ce que j'ai dit vaut toujours. Avant 1954, les ventes de machines agricoles étaient plus élevées et la production était plus forte.

M. HORNER (*Acadia*): Pas pour l'ensemble des ventes.

M. WENAAS: Au Canada, oui.

M. HORNER (*Acadia*): Mais la *Massey-Ferguson* est une entreprise mondiale. L'année dernière, les bénéfices de cette société étaient d'environ 3 p. 100 et ses bénéfices provenant de son actif n'étaient que de 6 p. 100. Voilà la question que j'essaie d'éclaircir.

M. NOLLET: J'estime que vous devrez vous reporter aux livres de la *Massey-Ferguson* pour trouver la réponse.

M. HORNER (*Acadia*): Alors vous admettez avec moi, en d'autres termes, que les bénéfices ne sont pas la seule cause du problème.

M. NOLLET: Si cela est exact, oui, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): Je vous indique le moment où les bénéfices ont diminué et où les prix ont augmenté.

M. NOLLET: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et vous inclinez à coire que les prix auraient dû diminuer?

M. NOLLET: Oui.

M. WENAAS: Un des problèmes tient à ce que les opérations financières de la *Massey-Ferguson* n'ont pas été groupées selon le même critère au cours de cette période. Au début, on nous parle des ventes de la *Massey-Ferguson* aux États-Unis et au Canada, alors qu'à la fin de la période, nous tenons compte des ventes mondiales de la société.

M. HORNER (*Acadia*): Les bénéfices de la *Massey* en 1954,—elle n'existait pas alors sous la raison sociale de *Massey-Ferguson*,—étaient de 17.1 p. 100; selon le même rapport, les bénéfices de cette société sont aujourd'hui de 9.3 p. 100 sur les ventes. Par conséquent, je n'admets pas l'argument que vous soutenez.

M. WENAAS: Je remarque ici, dans notre tableau F-3, page A-38, une note de renvoi où il est dit que les rapports annuels de la société en cause sont ceux d'avant 1954. Avant cette date, les états financiers de la société comprenaient les opérations financières américaines et canadiennes; en 1954, il y a eu consolidation de l'entreprise anglaise et Ferguson des États-Unis et du Canada. La consolidation sur le plan mondial s'est réalisée en 1956 ou à compter de cette année-là. Depuis ce temps, l'expansion de la société s'est poursuivie, si bien que, à moins que la société ne présente ses états financiers selon un autre mode, il est possible que cela explique partiellement que l'ensemble des ventes de la société ne semble pas avoir augmenté au cours de cette période.

M. HORNER (*Acadia*): Non.

M. SLOGAN: Quel pourcentage de ce bénéfice l'inflation fera-t-elle perdre? On a placé des dollars à une époque où ils avaient une valeur passablement stable.

M. WENAAS: Je crois que cela représente un calcul très compliqué. J'hésite maintenant à répondre à cette question.

M. HORNER (*Acadia*): Vous mentionnez l'ensemble des ventes de 1956 à 1960. Elles se chiffraient à 335 millions de dollars, en 1956, et à 426 millions, en 1960, pardon, il s'agit de la moyenne, mais à 460 millions, en 1960, et, selon le rapport de la société *Massey*, le chiffre de ventes était de 343 millions, en 1954, et, en 1950, il était d'environ 200 millions. Nous avons tous les mêmes chiffres devant les yeux; il n'y a aucun doute; mais je ferai remarquer qu'alors

que les bénéfices ont grandement diminué, le volume des ventes est demeuré relativement constant pour ce qui touche aux ventes mondiales. La même situation se présente à la société *International*. Si tout le mal vient des bénéfices, alors pourquoi les prix n'ont-ils pas diminué? Selon toute apparence, ce n'est pas des bénéfices que vient tout le mal. C'est la seule conclusion que je puisse tirer et, si je fais erreur, je vous demanderai de me remettre dans la bonne voie.

M. NOLLET: Il y a beaucoup d'autres facteurs en cause.

M. HORNER (*Acadia*): Je l'admets, mais nous en tenons moins compte en disant que les bénéfices ne peuvent être la cause de tout le mal.

M. NOLLET: C'est pourquoi je dis qu'une étude sérieuse entreprise par une société de comptables est nécessaire au Comité afin qu'il obtienne ces réponses-là. Moi aussi, j'aimerais obtenir ces réponses.

M. MANDZIUK: Le ministre a dit que certaines de ces demandes sont exagérées. Après avoir entendu la lecture des mémoires des différents solliciteurs, il faut conclure que chacun essaie de monter en épingle sa propre demande et, monsieur, vous êtes de ceux-là. Chaque fois que nous entendons des témoignages, il y a toujours quelqu'un d'autre à blâmer.

Notre Comité s'intéresse aux facteurs déterminants qui causent l'étau des prix et il est probable que le Comité et vous-mêmes songez à atteindre un but indentique, qui est de libérer les agriculteurs de cet étau des prix. Nous nous rendons compte que cela existe, mais nous voulons en connaître les facteurs déterminants. Nous avons reçu ici des concessionnaires qui nous ont dit être les victimes de cet étau des prix. Ils prétendent n'avoir qu'une faible marge de bénéfices et ils soutiennent que les cultivateurs sont des commerçants si mesquins qu'ils leur enlèvent le plus petit pourcentage de bénéfices et réduisent, en somme, leurs bénéfices à rien du tout. Des fabricants se sont présentés ici et nous ont dit qu'au cours de ces dernières années, c'était la main-d'œuvre qu'il fallait accuser, parce que les salaires avaient augmenté. Ils ont aussi souligné l'augmentation des salaires qui a contribué à élever le coût des matières premières et des produits manufacturés qu'ils utilisent. Ils nous ont fait prendre connaissance de leurs bilans annuels et nous connaissons tous le vieux dicton: les chiffres ne mentent pas, ...mais je n'en dis pas davantage.

Nous savons parfaitement que, si les chefs syndicalistes viennent ici, ils essaieront de diminuer leur part de responsabilité dans toute cette affaire et de minimiser les critiques qu'on leur adresse. Notre Comité, dis-je, a pour tâche de faire un examen minutieux de tous les témoignages et de tirer certaines conclusions. Quelles seront ces conclusions? Il est difficile de le dire; mais je crois que ce mémoire semble s'intéresser plus aux remèdes qu'aux causes.

Vous proposez la nationalisation des usines de fabrication. Vous dites qu'il existe neuf fabricants; c'est un bon argument. Vous vous demandez pourquoi il n'y aurait pas un seul organisme de distribution au lieu de neuf; mais il y a un revers à la médaille. Si vous agissez ainsi, vous enlèverez au cultivateur son habileté instinctive au marchandage. Monsieur, comme tous les cultivateurs, je déteste les monopoles. Nous devons admettre que le cultivateur est un individualiste. Il n'aime pas qu'on lui dise: «Voici le seul endroit où vous puissiez acheter votre outillage et ces gens-là pourront exiger de vous le prix qu'ils désirent.» Qu'il s'agisse de monopoles d'État ou privés, je m'oppose à tous les monopoles et je crois que tous les agriculteurs canadiens s'y opposent également.

Par contre, vous proposez que, si la nationalisation ne peut être retenue comme solution, il y ait un corps public puissant, un tribunal fédéral des prix

des machines agricoles, qui aurait apparemment pour fonction de fixer les bénéfices d'une façon définitive à certains niveaux. Quel accueil réservera-t-on à cette proposition? C'est une question qu'il serait très intéressant de soulever. Nous nous y intéressons parce que j'avais l'impression, de même que d'autres collègues au début de l'enquête, que les difficultés tenaient à ce que les sociétés de machines agricoles faisaient des bénéfices énormes. Je pense bien que tous les agriculteurs du pays croient que c'est de là que vient tout le mal; mais les données que nous ont fait connaître les fabricants semblent réfuter cet argument. Que toutes les parties nous fassent connaître leur point de vue. Vous minimisez l'importance qu'occupe la main-d'œuvre; mais nous savons que vous nous présentez un point de vue partisan. Nous ne pouvons le nier. Il est inutile de le nier et je propose que nous mettions cartes sur table.

Le PRÉSIDENT: Voudriez-vous poser maintenant votre question?

M. MANDZIUK: J'avais une question à l'esprit.

M. NOLLET: Vous croyez sans doute que j'ai des arguments très tendancieux?

M. MANDZIUK: Voici ma question: vous acceptez l'importation exempte de frais douaniers des instruments aratoires. Favoriseriez-vous également l'importation des instruments aratoires exempts de frais douaniers, si nous nationalisions l'industrie des machines agricoles?

M. NOLLET: Certainement.

M. MANDZIUK: Vous appuieriez cela, même si la nationalisation existait?

M. NOLLET: N'élaborons pas trop autour de cette nationalisation explosive. Au fond, nous parlons au conditionnel.

M. MANDZIUK: Vous nous proposez votre solution au problème; mais nous voulons en connaître les causes, afin de pouvoir faire des recommandations au Parlement. Nous avons un devoir envers le pays.

M. NOLLET: Allez-vous en évaluer la gravité? Je ne sais pas quelle était votre question, mais j'allais dire quelque chose uniquement parce qu'une dame entrait.

M. MANDZIUK: Je suis intéressé à vous faire voir l'envers de la médaille.

M. NOLLET: Chacun présentera son cas; rien n'est plus naturel. J'essaie de présenter la question au Comité selon le point de vue des agriculteurs.

M. MANDZIUK: C'est le point de vue que j'essaie de faire connaître.

M. NOLLET: Libre à vous, messieurs, de considérer les faits et de découvrir à quelle tendance nous appartenons. Je crois que nous justifions un grief très important, comme vous l'avez dit vous-mêmes. Vous le savez, il y a un problème: l'agriculture est dans le marasme.

M. FORBES: La situation s'améliore cependant.

M. NOLLET: Oui et je dois l'admettre.

M. MANDZIUK: C'est le meilleur cultivateur.

M. NOLLET: Son point de vue est aussi un peu tendancieux.

M. MANDZIUK: Vous devriez voir sa ferme; elle est aussi belle que les vôtres en Saskatchewan.

M. NOLLET: Voici ce que nous devons nous rappeler, je crois. Je ne soutiens pas que nous puissions résoudre le problème agricole en éliminant tous les bénéfices possibles des fabricants. Ce n'est pas cela qui sauvera l'agriculture; il faudra beaucoup plus que cela. Mais j'affirme que nous devrions faire quelque chose dans le sens de la nationalisation pour mieux servir l'industrie agricole. Le mot «tribunal» est peut-être mal choisi; mais il nous faut quelque moyen ou quelque organisme pour faire suite à vos travaux. Cet organisme

verrait à ce qu'on donne suite à vos recommandations. C'est là que les anciens comités ont failli, n'est-ce pas? Nous pouvons fournir des documents relatifs aux conclusions qu'on avait tirées en 1937. Vous tirerez presque les mêmes conclusions; mais, en 1937, on n'a pas mis en œuvre les recommandations. Nous faisons face au même problème; il s'est aggravé. J'espère qu'on donnera suite à nos conclusions, de sorte que nous puissions nationaliser l'industrie agricole qui sera mise au service de l'agriculture comme il se doit, c'est-à-dire qu'on offrira les machines au plus bas prix possible et on fournira le service. Nous avons beaucoup parlé de cette production et il y a beaucoup d'autres sujets sur lesquels nous tomberons d'accord par exemple, le domaine de la distribution et celui du coulage des pièces de machinerie, de même peut-être que la diminution des changements de modèles. C'est un domaine très vaste où nous pouvons faire beaucoup de bien en vue d'aider l'industrie agricole; mais cela ne résoudra pas le problème de base de l'agriculture ou, du moins, je ne présente pas cela comme devant le résoudre.

M. KNOWLES: Monsieur le président, j'hésite à pousser cet argument plus avant et à prolonger la discussion au sujet de la nationalisation, et ainsi de suite; mais il me semble que nous avons simplifié à l'extrême le problème de nos relations avec les États-Unis, comme l'indiquait le mémoire de la *Massey-Ferguson*. Je sais que chacun ici est désireux de lancer une industrie canadienne; c'est notre but ultime. Mais le mémoire souligne qu'en Amérique de grands progrès ont été accomplis par le moyen de la production en série et par l'art de vendre cette production aux gens. Les États-Unis ont une population de quelque 200 millions d'acheteurs, ou presque. Au Canada, nous n'avons que 17 millions. Il nous est très difficile de nous couper des États-Unis et de ne vendre qu'à notre population.

Pour faire suite à la question de M. Mandziuk, j'allais demander ce que seront nos relations avec les États-Unis, alors que nous importons de ce pays un si grand nombre de pièces constituantes de nos tracteurs et que nous les obtenons à meilleur marché des Américains, à cause d'une production plus importante qui répond à une population plus nombreuse? Le coût de fabrication est moindre à cause du volume. Il me semble que pour régler ce problème selon les méthodes que vous avez mentionnées, que ce soit la nationalisation, le régime coopératif ou la régie de l'État, il nous faudra pouvoir collaborer de quelque façon avec les États-Unis.

Vous avez parlé de certaines industries qui vendent leurs produits en Saskatchewan; il n'y en a pas plus d'une qui soit entièrement canadienne. Quelles sont nos relations avec les Américains ou quelle solution allons-nous trouver de concert avec les Américains? Si nous devons faire cela, il semble que nous serons obligés de traverser la frontière et d'aller aux États-Unis pour mettre en œuvre notre programme.

M. NOLLET: C'est un problème sur lequel le Comité aura à se prononcer. Vous aurez à prendre une décision. Supposons, par exemple, que l'État a créé une industrie d'instruments aratoires pour desservir l'agriculture. Vous devrez déterminer si vous pouvez fabriquer des instruments à meilleur compte au Canada qu'ailleurs. Dans ce cas, vous devrez compter sur les instruments aratoires en provenance des États-Unis, à moins que vous ne donniez une expansion formidable à votre industrie nationale. Je crois que les Américains ont toujours pu et pourront toujours produire à meilleur compte que nous, parce que leur volume de production est plus fort; ils ont un marché très vaste. J'estime que, si le fabricant canadien pouvait diminuer ses prix, les Américains lui feraient concurrence et auraient le dessus sans difficulté. Ils le font dans d'autres domaines et je crois bien qu'ils pourraient le faire ici.

M. KORCHINSKI: Monsieur Nollet, vous admettez que, si vous fabriquez la meilleure souricière qui soit, tout le monde s'adressera à vous. Dans votre

mémoire (c'est ce à quoi je pense et ce que vous avez dit à plusieurs reprises), on prétend que vous pourriez trouver la réponse au problème par le régime coopératif et la nationalisation. Vous savez parfaitement que nous avons un ministre des coopératives en Saskatchewan, que nous avons créé des coopératives dans toutes les localités de la Saskatchewan, que nous avons la *CCIL*. Pourquoi tout le monde ne s'est-il pas rué sur nous? Pourquoi tout le monde n'a-t-il pas acheté l'outillage de la *CCIL*?

M. NOLLET: Le réponse s'impose d'elle-même. D'abord j'estime que, si cette coopérative avait eu en stock une gamme complète de machines, elle aurait augmenté ses ventes. Je crois aussi qu'il s'agit d'attirer la *Cockshutt* à l'intérieur de la coopérative elle-même. Si les coopératives étaient audacieuses et se lancaient dans des campagnes d'expansion, les trois gouvernements des Prairies leur prêteraient volontiers de l'argent. Nous l'avons fait déjà au moment de leur création. La politique a peut-être quelque chose à voir en ce domaine.

Ensuite, on a également mentionné ici que les coopératives concurrencent les agences de vente d'autres sociétés bien connues, où les cultivateurs ont acheté leurs machines agricoles depuis des années. Il est très difficile de rompre cette habitude. Je sais que j'ai certaines préférences en matière de machines agricoles et j'y regarderais à deux fois si j'achetais d'une coopérative. Je sais bien que le pulvériseur à disques des coopératives est aussi bon que celui que j'avais acheter d'une autre société; mais je suis habitué à cette machine. Je crois que, si la *CCIL* s'était lancée dans la fabrication et avait mis en vente une bonne machine, elle aurait un gros chiffre d'affaires. Voilà mon opinion personnelle.

M. KORCHINSKI: Une autre question: puisque vous proclamez que voilà une des réponses au problème, le gouvernement de la Saskatchewan a-t-il acheté tout son outillage—et il en a beaucoup—par l'entremise des coopératives?

M. NOLLET: Nos ministères en ont acheté beaucoup pour répondre à leurs besoins et pour l'exécution de certains travaux.

M. KORCHINSKI: Avez-vous aussi fait des achats par l'intermédiaire d'autres sociétés de machines agricoles?

M. NOLLET: Oui, nous avons acheté ailleurs, bien que nous ayons favorisé la coopérative. Celle-ci cependant ne vend pas de produits en nombre suffisant. Nous avons utilisé certains tracteurs légers qu'elle fabrique, de même que ses semoirs et ses faucheuses.

M. KORCHINSKI: Avez-vous fait des achats de la *John Deere,* par exemple?

M. NOLLET: De la *John Deere* aussi.

M. MANDZIUK: Faites-vous vos achats selon la formule des soumissions ou vous contentez-vous de favoriser un groupe?

M. NOLLET: Selon la formule des soumissions. Le choix ne s'applique que pour une marque donnée.

M. MANDZIUK: Puis il y a la moissonneuse-batteuse.

M. DANFORTH: J'aimerais poser au témoin une question directe. Je ne crois pas qu'elle nécessitera une réponse bien longue, même si un principe très important est en cause ici. Voici ce dont il s'agit. Étant donné les renseignements que vous avez et l'étendue de l'enquête que vous avez faite, pouvez-vous dire aux membres de notre Comité si, grâce à votre enquête, vous avez constaté que les fabricants de machines agricoles ont fixé ou essayé de fixer un prix uniforme au détriment des cultivateurs? Autrement dit, croyez-vous qu'il existe d'une façon directe ou indirecte une coalition?

M. NOLLET: Je ne puis certainement pas déclarer qu'il en existe une. Je ne le sais pas.

M. DANFORTH: Avez-vous découvert une preuve quelconque qui vous permettrait de penser qu'il pourrait y en avoir une?

M. WENAAS: Quand l'industrie est dominée par quelques sociétés, il n'y a pas lieu de créer une véritable coalition. Je crois qu'il est très probable qu'il n'existe aucune espèce d'accord tel que vous le supposez. Selon moi, cependant, ce n'est pas une question importante. Ce qui compte, c'est que, dans cette industrie-là, comme d'ailleurs dans plusieurs industries, il n'y a que quelques sociétés, de sorte qu'elles occupent une position leur permettant de fixer les prix en limitant la production, contrairement à l'agriculture où l'agriculteur indépendant n'exerce pas d'influence sur les prix. S'il s'arrête de produire quoi que ce soit, ou s'il ne produit rien, cela n'affecte pas les prix. Dans une industrie de ce genre, l'existence d'une coalition n'est pas nécessaire au soutien des prix, parce que les prix sont soutenus à la source de production, ce que certaines commissions que nous avons mentionnées ont bien reconnu d'ailleurs.

M. DANFORTH: Je vais m'exprimer d'une autre façon. Pensez-vous que les prix presque identiques d'instruments aratoires semblables demandés par les sociétés soient le résultat de la concurrence ou les conséquences de la fixation des prix par les fabricants?

M. WENAAS: J'opterais pour la deuxième proposition. Je crois que c'est la fixation des prix par toutes les sociétés indépendantes, qui consiste à ne pas s'écarter du prix de vente des instruments d'une maison rivale. Le fait est cependant que tous ces prix peuvent être soutenus par les fabricants de machines agricoles grâce à une diminution de la production et en la limitation du marché auquel elles s'attendent de vendre. Je ne dis pas qu'il s'agit d'une façon de faire qui soit sotte. Ce problème naît de la nature même de l'industrie; les sociétés peuvent soutenir leurs prix sans avoir recours à une véritable coalition.

M. DANFORTH: En somme, vous prétendez que les prix sont fixés par une évaluation des possibilités du marché plutôt que par un accord intervenu entre les sociétés?

M. WENAAS: Selon moi, un accord officiel conclu entre les sociétés n'est pas nécessaire. Il est également bien évident qu'elles peuvent estimer ensemble ce que seront les ventes possibles. Ces sociétés ont certainement des rapports fréquents entre elles et elles sont au courant de ce qui se passe chez les autres. Je ne pense pas que vous trouviez de preuves de coalition, même si vous faisiez les recherches les plus minutieuses. C'est simplement une opinion personnelle. Nous ne pouvons pas faire d'enquête sur les sociétés qui vendent en Saskatchewan, parce que, lorsqu'elles sont établies au Canada, elles ont leurs bureaux en Ontario; et nous ne saurions connaître l'existence d'une coalition, même si elle existait en fait.

M. DANFORTH: Je voudrais demander au témoin si le fait d'acheter de la machinerie à la coopérative présente un avantage réel pour le cultivateur; deuxièmement, serait-il possible d'établir des coopératives qui ne fabriqueraient pas de machines, mais qui ne s'intéresseraient qu'à la distribution. Pourraient-elles être constituées de façon qu'elles profitent aux cultivateurs, si l'on songe que ces coopératives auraient une augmentation de leur pouvoir d'achat et pourraient faire des soumissions et payer des dividendes aux clients, comme M. Mandziuk l'a dit; elles pourraient de fait vendre à meilleur compte et placer l'agriculteur dans une situation qui lui permette de faire de meilleures affaires. Et si tel est le cas, comment s'occupera-t-on de la question des machines usagées?

M. NOLLET: Je réponds catégoriquement oui à cette question. On pourra voir à la question des machines usagées comme on le fait actuellement à la *CCIL*.

Voici ce que je pourrais dire au sujet des machines usagées: un des aspects peu intéressants de ce domaine réside dans la valeur marchande peu conforme

à la réalité qu'on accorde. Cela place le petit concessionnaire dans une position inférieure. Il perd sa commission dans cette affaire. Je ne crois pas que cela soit raisonnable. La *CCIL* autorise les rabais sur les reprises; mais elle n'est pas aussi généreuse que certains concessionnaires l'ont été.

M. DANFORTH: Je ne connais pas très bien l'administration de vos coopératives en rapport avec cette affaire de machines agricoles. Un agriculteur qui veut acheter une moissonneuse-batteuse pourrait-il se présenter à la coopérative et dire qu'il donnerait un certain montant d'argent, sans avoir à aller acheter une telle machine chez un autre concessionnaire agréé de la région?

M. KYLE: J'allais vous dire que vous pouvez obtenir des renseignements très précis concernant cette question en parcourant rapidement le rapport annuel de la *CCIL*. Cette société indique très clairement les ristournes qu'elle verse aux clients, leur capital-actions, et le reste.

M. DANFORTH: Oui ou non: Est-ce à leur avantage ou non?

M. NOLLET: C'est à leur avantage.

M. DANFORTH: Pourrais-je épargner un certain montant d'argent sur l'achat d'une moissonneuse-batteuse en me rendant à une coopérative et en devenant membre de celle-ci, ou en faisant ce qui est nécessaire, sans avoir à acheter ma machine d'un autre concessionnaire de la région?

M. KYLE: Je crois qu'il faut répondre que vous épargnez; mais vous ne touchez pas nécessairement en espèces le montant de cette épargne au moment de l'achat. L'épargne peut consister en actions de la coopérative ou en ristournes versées aux clients à la fin de l'année financière, selon les dispositions du règlement.

M. DANFORTH: En fait, j'aurais à payer un certain montant d'argent, tout comme je devrais le faire pour le cas de l'autre machine. Aussi, au moment de l'achat, il n'y a pas d'épargne?

M. KYLE: C'est juste.

M. MANDZIUK: Voici une autre question: avez-vous des chiffres indiquant dans quelle proportion les prix des machines agricoles de la *CCIL* sont inférieurs à ceux des sociétés privées? Dans quelle proportion ses prix sont-ils inférieurs à ceux des sociétés privées, compte tenu des ristournes, ou peu importe comment on les désigne? Diriez-vous 11 p. 100? Que serait ce pourcentage?

M. WENAAS: Nous ne possédons pas une telle statistique. Je crois que cela exigerait des calculs très compliqués. Je me demande si la *CCIL* elle-même pourrait vous le dire.

M. MANDZIUK: Les concessionnaires de la *CCIL* ne sont pas libres d'autoriser un tel marchandage.

M. KYLE: Je crois que c'est tout à fait cela.

M. MANDZIUK: Est-ce vrai?

M. KYLE: Oui.

M. FORBES: En rapport avec cette question, vous démontriez les avantages de la méthode coopérative. Permettez-moi de citer un passage de l'exposé de la *CCIL* relatif aux machines agricoles aux États-Unis:

> En 1952, la coopérative de fabrication de machines des États-Unis a eu la permission de se déclarer en faillite, entraînant pour les actionnaires des pertes de plus de 3 millions de dollars.

Je crois bien que c'est tout ce qu'il y a à dire. Vous connaissez tous ce qui est arrivé. Plusieurs coopératives ont été créées aux États-Unis et elles achetaient de la machinerie de la *Cockshutt* en bénéficiant d'une remise plus importante que la *CCIL;* elles ont toutes fait faillite. Voilà pourquoi la *CCIL* n'a pas pris ici

l'expansion que certains d'entre nous espéraient. Cependant, elles avaient presque le même genre de machines que les autres fabriquaient; en plus, elles fabriquaient elles-mêmes des disques et le reste.

M. SLOGAN: Monsieur le président, j'en suis toujours à cette question. Mon nom est inscrit depuis une demi-heure. Je crois que les organisations agricoles et le gouvernement provincial ont rejeté sur d'autres leurs responsabilités. La *CCIL* n'a touché que 2.7 p. 100 du marché de l'Ouest canadien, bien qu'une coopérative identique de la province de Québec se soit emparée de 30 p. 100 de son marché. Vous avez dit que votre gouvernement favorisait l'entreprise coopérative et les membres des syndicats agricoles ont également déclaré qu'ils la favorisaient. Je crois que la ligne de conduite de la *CCIL* contient beaucoup de choses qui l'a rendu bien moins populaire au cours de ces dernières années. Nous pouvons conclure, je crois, que ce n'est pas une organisation qui a du succès présentement. Mais avant d'entamer la nationalisation des fabriques de machines agricoles, ne croyez-vous pas que, si les gouvernements provinciaux et les organisations agricoles s'emparaient de la *CCIL* et s'entendaient avec ses dirigeants, ils pourraient élaborer un programmes audacieux qui les aiderait à conquérir la même part du marché que celle qu'a conquise une coopérative identique de la province de Québec? Ne croyez-vous pas que nous avons maugréé un peu trop?

M. NOLLET: Je crois que vous avez parfaitement raison; j'espère que, lorsque vous aurez terminé votre travail au Comité, vous tâcherez d'examiner cette question attentivement en songeant à mettre en commun la direction des provinces et des coopératives pour qu'elles s'intéressent à l'ensemble de cette question et pour voir ce que nous pouvons faire en ce domaine. Je ne crois pas personnellement que nous fassions assez. Il est possible que certaines de nos méthodes soient mauvaises en Saskatchewan, mais je crois que nous devrions agir.

M. SLOGAN: N'êtes-vous pas prêt à admettre que l'attitude de la *CCIL* est foncièrement mauvaise, parce que les cultivateurs achètent là où les prix sont les plus bas. Dans la province de Québec, on vend à meilleur compte et c'est cela qui rend l'entreprise prospère. Aussi, je crois bien que nous pourrions nous débarrasser des concepts idéalistes; nous pourrions avoir une organisation qui rendrait la coopérative prospère, si nous le voulions. Je pense que nous devrions cesser de rejeter sur les autres nos responsabilités et que nous devrions nous mettre à l'œuvre.

M. NOLLET: Les coopératives ont pour principe de ne jamais se lancer dans une guerre des prix, parce que les grandes sociétés peuvent leur faire une concurrence trop forte. Peut-être est-ce une méthode qu'on devrait adopter.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Admettez-vous que l'uniformisation plus poussée du tarif-marchandises aiderait l'industrie agricole de l'Ouest canadien?

M. NOLLET: Je suis porté à le croire.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Estimez-vous que les gens de la Saskatchewan (je suis moi-même de l'Alberta) accepteraient la péréquation dans le cas de ce qu'ils vendent aux autres régions du Canada? Je songe surtout aux engrais, au pétrole et au gaz, et aux sous-produits de ces denrées. Êtes-vous prêts, dans l'Ouest canadien, à accepter la péréquation des frais de transport pour ces produits?

M. NOLLET: Nous devons l'être, selon moi, si nous voulons enfin trouver une solution au problème du transport.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Que pensez-vous de la possibilité pour les sociétés de machines agricoles de conclure des accords concernant les frais de

transport de la machinerie dans l'Ouest du Canada par chemin de fer? Les sociétés de machines agricoles, au moment où elles sont venues témoigner, nous ont déclaré qu'elles n'avaient pas pu s'entendre sur la fixation des taux, parce que les chemins de fer n'avaient pas de concurrent. Je n'admet pas cela, parce que je crois qu'il y a concurrence dans le domaine des transports. C'est une question que nous devrions peut-être étudier plus attentivement; mais j'aimerais connaître votre opinion à ce sujet.

M. NOLLET: Je ne veux pas me prononcer là-dessus, parce que je n'ai pas beaucoup étudié cette question.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Merci.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, il est passé 4 heures et demie de l'après-midi et j'espérais que le Comité s'efforcerait de terminer son travail à 6 heures. Je propose que nous considérions dans leur ensemble les cinq sections qui restent et que nous posions nos questions sur toutes en même temps. Le Comité accepte-t-il cette proposition?

M. HORNER (*Acadia*): Je ne vois pas comment cela nous permettra d'étudier plus rapidement le mémoire.

Le PRÉSIDENT: Au cours de la dernière demi-heure, on a posé plusieurs questions qui auraient dû être posées sur d'autres sujets.

M. HORNER (*Acadia*): Non. Je crois que la question relative au transport était la première question ne concernant pas la deuxième section. Voilà ce que je pense.

Le PRÉSIDENT: Il appartient au Comité de décider de ce qu'il veut faire. J'aimerais connaître votre opinion. Désirez-vous que nous considérions dans leur ensemble les cinq dernières sections et que nous posions nos questions sur toutes ces parties en même temps?

M. HORNER (*Acadia*): Cela ne pourrait que gâter votre rapport et je ne vois pas comment le travail en sera accéléré.

Le PRÉSIDENT: Très bien. Nous allons alors poursuivre en abordant la deuxième section.

M. HORNER (*Acadia*): D'abord, à la page 32, monsieur, vous parlez de la nationalisation. Il a beaucoup été question de cela ici. Et vous continuez en disant que vous créeriez un organisme national de fabrication et de distribution de machines agricoles au Canada. Vous ditez qu'un tel organisme pourrait soit créer son propre réseau de distribution, soit faciliter l'expansion des coopératives agricoles à cette fin ou peut-être faire appel en certains cas aux entreprises privées de distribution. C'est le passage sur lequel je veux vous questionner. Je suis membre de deux coopératives agricoles d'Alberta et j'ai toujours cru que les coopératives occupaient une fonction particulière au sein des localités agricoles. Mais on dit souvent maintenant que les coopératives ne peuvent pas devenir vraiment prospères, à moins qu'elles n'exercent un monopole. Vous n'admettez pas cela, n'est-ce pas?

M. NOLLET: Non, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): Alors pourquoi proposez-vous la création d'un organisme de vente exclusif que nous remettrions à une coopérative agricole?

M. NOLLET: Au cas où un organisme national serait créé, on proposerait d'abord qu'un organisme de distribution coopératif le complète.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez aussi déclaré que, si la *CCIL*—et c'est de cette coopérative dont je veux parler en ce moment—désirait se porter acquéreur de la *Cockshutt*, le gouvernement de la Saskatchewan consentirait à lui prêter des fonds ou à l'appuyer.

M. NOLLET: Nous ne préconisons pas l'achat de sociétés, mais nous songeons à l'expansion de l'organisation.

M. HORNER (*Acadia*): M. Mandziuk a mentionné la *Cockshutt* et vous étiez d'accord. Vous avez dit que c'était une possibilité qu'on a considéré pendant un certain temps. Mais cela ne mettrait-il pas la *CCIL* en concurrence avec les neuf autres sociétés de distribution qui existent en Saskatchewan? Il n'en faudrait pas davantage pour lui permettre de surnager, n'est-ce pas? Je ne l'espère certes pas.

M. NOLLET: Non, monsieur. Il s'agit d'un organisme, et si on crée un organisme national de fabrication et de distribution des machines agricoles, il ne s'agira que d'un organisme exclusivement et il y aurait, en plus, d'autres grandes sociétés qui seraient en affaire. On propose ici que le réseau de distribution soit conçu selon la méthode coopérative et, en ce sens-là, il constituerait un monopole.

M. HORNER (*Acadia*): A vrai dire, il n'est pas nécessaire qu'une coopérative agricole soit un monopole pour qu'elle puisse se maintenir.

M. NOLLET: Non, en effet. Je pense que le mouvement coopératif espère d'une façon générale s'intégrer à l'ensemble de l'économie de façon que cette dernière devienne un jour une vaste coopérative. Mais c'est probablement un rêve.

M. HORNER (*Acadia*): Certainement, plutôt que de nationaliser l'industrie; certainement, si vous permettez au mouvement coopératif de diminuer le prix des machines; de fait, la *CCIL* est née du rapport de 1937. C'est comme cela du moins que plusieurs personnes en parlent. Ne serait-ce pas une coopérative qui ferait face à une forte concurrence, si elle s'engageait dans la fabrication? Et votre gouvernement lui prêterait-il assez d'argent pour faire l'achat d'une industrie de fabrication?

M. NOLLET: Oui, je suis d'accord.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai d'autres questions concernant la deuxième section, mais si d'autres désirent poser des questions, je remettrai les miennes à plus tard.

Le PRÉSIDENT: M. Pascoe, avez-vous une question à poser sur la deuxième section?

M. PASCOE: Non. Je m'excuse, mais j'ai dû me rendre à la Chambre pendant un certain temps, de sorte que j'ai manqué une partie des délibérations. On a probablement posé certaines questions que j'aurais posées. En tous cas, j'aborderai un point d'ordre général. Comment a-t-on préparé ce mémoire? A-t-on demandé la collaboration de plusieurs cultivateurs? Croyez-vous qu'il exprime le point de vue des agriculteurs?

M. NOLLET: Je le crois. Il est fondé en grande partie sur les renseignements obtenus au cours des enquêtes précédentes, alors que les organisations agricoles ont présenté leurs thèses. Ces questions ont été débattues par les organisations agricoles. De fait, je crois que nous sommes venus en aide à certaines d'entre elles pour la préparation de leurs mémoires. Je pense bien qu'il exprime l'opinion des agriculteurs, mais pas uniquement. Nous présentons notre mémoire au nom du gouvernement.

M. KORCHINSKI: A la page 23, vous dites qu'un comité spécial de l'assemblée législative de la Saskatchewan chargé d'enquêter sur les instruments aratoires a trouvé que, d'après la preuve qu'on lui a soumise, les fabricants avaient réalisé de très importants bénéfices au cours des dernières années. Vous admettrez, n'est-ce pas? qu'il est impossible de diriger une affaire sans réaliser de bénéfices.

M. NOLLET: Oui, monsieur. Tout dépend de ce que vous appelez bénéfices. Ce que nous disons, c'est que les bénéfices étaient élevés à ce moment-là. C'était l'avis du comité officiel d'enquête de la Saskatchewan, en 1952, et

c'est encore notre opinion. Avec la baisse des ventes, la marge des bénéfices n'a pas été aussi importante au cours des dernières années. La même chose s'est produite durant les années 30. Il y eut une période de prospérité jusqu'aux années 30, après quoi il y eut fléchissement.

M. KORCHINSKI: Quel serait, selon vous, un bénéfice raisonnable?

M. NOLLET: On a posé la question antérieurement. Quelqu'un a demandé si 5 p. 100 serait un assez bon pourcentage de bénéfice et j'ai répondu que je croyais que c'était un bon pourcentage.

M. HORNER (*Acadia*): On a demandé: 5 p. 100 est-il un minimum, et vous avez dit oui.

M. KORCHINSKI: Si la *Massey-Ferguson* faisait 3 p. 100, cela ne serait pas un bénéfice raisonnable?

M. NOLLET: Cela suffirait probablement à maintenir la société en affaires.

M. HORNER (*Acadia*): Dans les pages qui précèdent la page 32 et avant la page 31, vous dites que la nationalisation pourrait peut-être diminuer le prix de revient des machines agricoles. Je pense que vous songez peut-être surtout à la distribution. Avez-vous en vue la fabrication?

M. NOLLET: Les deux.

M. HORNER (*Acadia*): A vrai dire, selon la statistique que vous a présentée l'entreprise internationale—sans oublier le rapport de 1937 et l'exposé financier annuel de la *Massey-Ferguson*—il est évident que le prix de revient marchandises représentait environ 80 p. 100 du produit des ventes. On dit que le prix de revient des marchandises représentait 390 millions de dollars et que les ventes totales ont été de 490 millions. Il semble que 79 ou 80 p. 100 constituaient le coût de production des marchandises. L'*International Harvester* dit que, pour la fabrication d'une andaineuse, en 1960, le coût des matières a été de 60 p. 100 et le coût de la main-d'œuvre, de 41.4 p. 100. Puis cette société énumère les frais généraux de l'usine, le combustible, les services techniques, la dépréciation, et ainsi de suite, qu'elle estime à 80 p. 100. Croyez-vous que la nationalisation permettrait une réduction dans ce domaine?

M. WENAAS: A ce propos, je dirai que nous n'avons peut-être pas donné une explication satisfaisante de notre façon de voir. Nous ne songeons pas vraiment à la nationalisation de l'industrie seulement pour réduire les bénéfices et dire que cela aura pour effet de diminuer considérablement le prix des machines agricoles. Ce que nous recherchons, c'est une méthode rationnelle de production.

M. HORNER (*Acadia*): Par rationalisation, voulez-vous dire uniformisation?

M. WENAAS: Uniformisation.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous ne fabriquerez qu'un seul modèle. Au lieu de construire neuf tracteurs pour une charrue à 5 socs, vous n'en fabriquerez qu'un.

M. WENAAS: On pourra en fabriquer un ou deux, mais en tous cas il s'agit bien de cette espèce d'uniformisation. Je remarque, dans l'exposé financier de la *Massey-Ferguson* présenté devant notre Comité, qu'il est indiqué que la société pourrait réduire les frais de fabrication de certains produits si elle avait un plus fort volume de production. Je crois que cela confirme notre prise de position, savoir que, si la production est organisée plus efficacement, il peut arriver que la proportion qu'occupent les pièces constituantes dans l'ensemble des frais de fabrication ne soit pas réduite; mais il est possible que le total soit diminué. Nous ne pouvons pas dire avec exactitude ce que cela signifie. Il nous semble que ce mode de rationalisation de la production contribuera à la diminution des frais de production. Nous n'avons cependant pas de données statistiques qui pourraient nous dire s'il s'agit de 5 p. 100 ou de 10 p. 100. De

fait, je crois savoir qu'au moment où la *Massey-Ferguson* a témoigné ici, ses représentants n'avaient pas de données, même pas celles qui concernaient le coût total de fabrication de certains instruments. Aussi est-ce un sujet qu'on doit étudier. Nous croyons que c'est un bon principe de penser que la rationalisation de la production permettra de réduire le coût de fabrication.

M. HORNER (*Acadia*): En un sens, vous affirmez cela uniquement parce que le volume n'est pas assez important et qu'on pourrait augmenter le volume de production d'un tracteur pour une charrue à 5 socs au lieu de fabriquer quatre autres tracteurs de modèles différents.

M. WENAAS: Oui, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): A propos de la distribution, vous avez dit également que, selon vous, il existait deux domaines où la nationalisation pourrait contribuer à réduire les frais. Vous croyez qu'on pourrait réaliser de fortes économies dans le champ de la distribution. Dans son rapport annuel, la *Massey-Ferguson* a déclaré que ses dépenses relatives aux techniques commerciales étaient de 46 millions de dollars, alors que l'ensemble des ventes se chiffraient à 490 millions de dollars; cela représente un peu moins de 10 p. 100, mettons 9 p. 100 environ. Il me semble que c'est 9 p. 100. D'après cela et disant que la distribution ou les dépenses concernant la mise en vente sont de l'ordre de 9 p. 100 et que les frais généraux d'administration se chiffrent à 15 millions de dollars c'est-à-dire 3 p. 100, j'essaie de prouver qu'on arrive à un total de 12 p. 100 environ. Le mémoire de la *CCIL* démontre qu'au cours de la période de 1947 à 1954 elle a pu verser à l'acheteur de plus fortes ristournes en espèces, parce qu'elle a fait des économies dans le domaine de la distribution surtout; mais à partir de 1954 et au cours des années suivantes, les bénéfices payés par la société au producteur ont été très minimes; de fait, je crois qu'ils ont diminué au point d'être inexistants. Autrement dit, au cours des dernières années, la société a fait très peu d'économie dans le domaine de la distribution. Ai-je raison?

M. NOLLET: Je le crois.

M. HORNER (*Acadia*): Comment pouvez-vous faire des économies sur la distribution, si la *CCIL* ne peut arriver à le faire sans restreindre le service offert aux cultivateurs, et ce service doit être maintenu.

M. NOLLET: Je crois que cela peut se faire, parce qu'en ce moment il y a beaucoup de duplication. Que la *CCIL* n'ait pas pu faire des économies comme celles qu'elle réalisait auparavant, cela s'explique parce qu'elle a dû s'intégrer à un réseau de distribution très coûteux.

M. HORNER (*Acadia*): S'il est coûteux, la société aurait dû pouvoir verser des ristournes plus élevées au cours des dernières années.

M. NOLLET: Il est coûteux en fonction d'un service satisfaisant et des besoins des cultivateurs. Je mettrais plutôt en cause le 12 p. 100. Mais, encore une fois, je ne suis pas au courant. Il s'agit d'un exposé financier de la société. Je serais porté à croire que ses frais de distribution seraient très élevés.

M. HORNER (*Acadia*): J'utilise l'exposé financier que la société adresse aux actionnaires et j'imagine qu'il s'agit ici de données qui proviennent d'un bureau de comptable agréé.

M. NOLLET: Il y a eu plusieurs dépenses que le concessionnaire a dû prendre à son compte, dans sa commission. Comme vous le savez, jusqu'à tout récemment, grâce au régime des prêts pour les améliorations agricoles, on obtenait assez aisément du crédit; maintenant, il semble qu'on ait tendance à s'adresser à d'autres organismes prêteurs. Ce sont des éléments à ne pas oublier. Selon moi, on pourrait donner à meilleur compte un service bien supérieur à celui que nous obtenons maintenant.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question relative à la deuxième section. Je renvoie à la page 33, où vous proposez la création d'un tribunal des prix qui fixerait le prix des machines agricoles. Puis vous ajoutez:

> Afin de déterminer si ce prix est justifié par le coût de fabrication et, si nécessaire, de décider que ce prix soit diminué.

Je me demande si cela n'aurait pas quelque effet sur la qualité des produits. Autrement dit, je pourrais placer des coussinets scellés au moment de la fabrication de mes moissonneuses-batteuses et, comme ce tribunal des prix a tendance à s'éloigner des cultivateurs—peut-être ne devrais-je pas employer cette expression, mais dire plutôt qu'il est enclin à s'éloigner de la terre, à oublier les problèmes agricoles—ce tribunal ne connaît pas exactement la valeur de cette amélioration ou son coût. Je crois que cela est de nature à limiter les améliorations quant à la qualité. Vous semble-t-il qu'il soit possible que cela arrive?

M. NOLLET: Comme vous le remarquerez, nous recommandons la création d'un service technique consultatif qui pourrait être rattaché au tribunal fédéral des prix des machines agricoles qu'on a proposé.

M. HORNER (*Acadia*): J'en suis au premier paragraphe. Vous recommandez d'abord la création d'un tribunal fédéral des prix des machines agricoles ayant certains pouvoirs.

M. KYLE: Si je puis me permettre d'intervenir, le second paragraphe prévoit la création d'un service technique consultatif, étant donné le problème que vous avez exposé. Cet organisme verra à ce qu'on s'occupe de cela.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous avez prévu que, si un tribunal fixant les prix d'une façon obligatoire était créé, il en découlerait certaines conséquences sur l'amélioration de la qualité au cours des années?

M. KYLE: Oui, et afin de parer à cette éventualité que vous avez mentionnée, il faudrait recourir à ce moyen.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez fait les deux recommandations; prévoyez-vous que les deux pourront s'accorder?

M. KYLE: Oui, monsieur.

M. HORNER (*Acadia*): Ah! je vois. Eh bien! le service de l'État devra alors être très important pour surveiller cela.

M. NOLLET: Tout ce que nous faisons, c'est d'imposer une régie des prix à l'industrie de fabrication des machines agricoles.

M. ROGERS: En outre, cela entraînerait l'uniformisation des modèles, n'est-ce pas?

M. NOLLET: Non.

M. ROGERS: Compte tenu de notre situation ici, comment allez-vous réaliser cela? Allez-vous réaliser cela au Canada seulement ou si vous étendrez votre action aux États-Unis? Limiterez-vous les importations pour vous assurer qu'on exporte un modèle uniformisé?

M. NOLLET: Je crois que, si vous créeez un centre d'essais, un modèle uniformisé d'importation se vendra sur le marché libre comme tous les autres modèles.

M. HORNER (*Acadia*): Ce tribunal aurait-il droit de regard sur les marchandises de fabrication canadienne ou sera-t-il créé afin de fixer les prix des marchandises en provenance des États-Unis, de Grande-Bretagne, d'Allemagne et des autres pays?

M. NOLLET: Nous n'aurons aucune influence sur les prix en ce qui concerne les étrangers; mais nous pouvons exercer une influence sur les prix grâce à la rationalisation et à divers autres moyens. La seule proposition d'établir un

conseil au Canada aura les meilleures conséquences. Je crois que les fabricants étrangers répondront à nos exigences.

M. HORNER (*Acadia*): Pas avant que nous les contraignions.

M. MANDZIUK: Ils devront faire face à notre concurrence.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, on me dit qu'il est possible qu'on soit appelé à voter peu après 5 heures. Automatiquement le Comité se trouvera ajourné. Il ne nous sera pas possible de débattre ensemble ce mémoire jusqu'à...

M. MANDZIUK: Allons-nous demander à ces messieurs de rester ici?

M. HORNER (*Acadia*): Monsieur le président, nous n'en sommes qu'à la page 34 et le mémoire contient 67 pages.

Le PRÉSIDENT: Comme vous le savez, nous avons demandé à la société *John Deere de* venir témoigner lundi.

M. HORNER (*Acadia*): Demain matin vous conviendrait-il? Nous pourrions nous réunir à 9 h. et demie du matin, avant la séance de la Chambre, et en finir avec ce mémoire.

Le PRÉSIDENT: Libre au Comité d'en décider. Le Comité désire-t-il se réunir demain matin?

M. NOLLET: Nous avons fait nos réservations pour demain.

Le PRÉSIDENT: Pour demain après-midi?

M. NOLLET: Non, nous devons partir à 6 h. et demie du matin.

M. MANDZIUK: J'ai quelques questions à poser.

Le PRÉSIDENT: Je pensais justement que nous pourrions aller beaucoup plus vite, si nous nous contentions de questions et de réponses brèves, étant donné le peu de temps qu'il nous reste.

M. NOLLET: Si je puis m'exprimer ainsi, monsieur le président, nous avons débattu la question sous presque tous ses angles jusqu'ici. Pourrions-nous passer à l'*AMA,* qui est l'Administration de la machinerie agricole, et au centre d'essais. Je crois qu'expliquer ce sujet sera très précieux; c'est un domaine que nous pouvons exploiter avec profit ici.

Le PRÉSIDENT: Selon moi, la quatrième section, «les frais de distribution des machines agricoles», a été étudiée assez à fond. On a posé plusieurs questions à ce propos.

M. ROGERS: Monsieur le président, j'aimerais m'en tenir aux questions que je posais, parce que je m'intéresse à l'uniformisation; mais je ne sais pas comment on peut y parvenir. Je sais que toutes les fois qu'on fabrique un nouveau modèle, l'outillage coûte cher. Je pense qu'on pourrait faire beaucoup d'économies, mais je ne sais pas comment on s'y prendra. Voilà ce que j'aimerais savoir.

M. MANDZIUK: Sur quelle section porte actuellement la discussion, monsieur le président?

Le PRÉSIDENT: Nous en sommes toujours à la deuxième.

M. NOLLET: Uniformisation.

M. KYLE: L'Association américaine des ingénieurs agricoles y a probablement contribué d'une façon importante jusqu'ici; elle est arrivée à un terrain d'entente dans le domaine de l'uniformisation et les fabricants ont adopté cette uniformisation. Il est probable qu'on pourrait uniformiser la fabrication d'autres produits dans ce domaine et les fabricants y consentiraient sans doute après avoir pris conseil auprès de personnes compétentes. Je proposerais qu'on suive cette ligne de conduite.

M. ROGERS: Je suis d'accord. Je crois que c'est un domaine où on pourrait exercer une influence heureuse; mais je ne sais pas comment on pourrait en assurer la réalisation. C'est ce qui m'inquiète.

M. MANDZIUK: Cette idée est appuyée par de bons arguments.

M. ROGERS: Certainement.

M. MANDZIUK: Si neuf sociétés différentes fabriquent neuf modèles différents, cela fait 81 en tout. Je ne dis pas qu'il y en ait autant que cela sur le marché, mais c'est ce que je veux dire.

M. NOLLET: Il a quelque chose qui ressort clairement de cela: les sociétés ne réaliseront jamais d'elles-mêmes cette uniformisation, à cause de leur organisation interne et de la concurrence qu'elles se font. Un organisme devra s'imposer aux sociétés et faire office de régie. Si vous désirez avoir des renseignements à ce propos, nous vous les fournirons avec plaisir.

M. ROGERS: Monsieur le président, je crois que nous devrions avancer d'un pas. N'oubliez pas que les directeurs des sociétés de machines agricoles auront lu ces rapports. Ils connaîtront le sujet de nos discussions et auront la puce à l'oreille, même si nous ne poursuivons pas notre idée jusqu'à sa conclusion. J'espère cependant que nous la poursuivrons.

M. WENAAS: Il y a un autre sujet qui mériterait une étude, c'est l'uniformisation de l'outillage d'une fabrique en particulier; cette uniformisation pourrait se réaliser plus facilement chez un fabricant que chez plusieurs pris en groupe. Je songe ici à des produits tels que les pièces constituantes de la plate-forme dans les andaineuses et les moissonneuses-batteuses, et ainsi de suite.

M. FANE: Et des faucheuses.

M. NOLLET: Oui, les barbotins, et le reste.

Le PRÉSIDENT: Est-on d'accord pour passer à la cinquième section: services publics d'essais des machines agricoles?

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser concernant les frais de distribution. Cette question ne se rapporte pas au long mémoire, mais au résumé. J'aimerais savoir ce que vous voulez dire par cette phrase qui se trouve à la fin du troisième paragraphe, à la page 7:

> Il faudrait, à notre avis, étudier spécialement la façon dont sont actuellement choisis les concessionnaires.

Pourriez-vous développer un peu ce sujet?

M. NOLLET: C'est M. Kyle qui se charge de cela.

M. KYLE: Selon nous, c'est un domaine où de nombreuses difficultés se sont fait sentir chez les concessionnaires d'instruments aratoires, parce certains fabricants ont pour attitude de continuer à établir des centres de ventes très près de ceux qui existent déjà, mettant de ce fait les concessionnaires dans une situation où la concurrence est si forte qu'ils ne peuvent pas financièrement assurer le service que les agriculteurs attendent d'eux.

S'il était possible de convaincre les fabricants qu'en nommant de nouveaux concessionnaires, il faudrait tenir compte de la possibilité ou de l'impossibilité pour ces concessionnaires de réaliser des bénéfices alors qu'ils soutiennent la concurrence d'autres marchands qui vendent les mêmes produits, il est probable qu'en définitive cela sera profitable aux concessionnaires eux-mêmes et ils pourront assurer un meilleur service aux cultivateurs. Voilà tout simplement ce qui est en cause.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une autre question à poser, peut-être en aurai-je deux. La première qui se présente à mon esprit est celle-ci: le gouvernement de la Saskatchewan a-t-il établi un service qui a une certaine autorité sur les concessionnaires? Est-ce vrai?

M. NOLLET: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Et ce service pourrait-il demander à un concessionnaire qu'il cesse d'exercer son commerce? Un concessionnaire doit-il avoir des titres d'éligibilité avant de pouvoir lancer son commerce de vente de machines agricoles?

M. NOLLET: Il faut répondre oui à cette question; mais c'est au niveau des sociétés que cela se règle. Lorsque vous dites «lancer un commerce», je suppose que vous entendez une nouvelle nomination; c'est dans ce domaine que nous travaillons.

M. HORNER (*Acadia*): Je pense ici aux concessionnaires qui ont déjà été agréés. Ma circonscription s'étend sur une distance de 200 milles le long de la frontière de la Saskatchewan; de ce fait, j'ai de nombreux contacts par-delà la frontière. On m'a dit que cette organisation dont nous parlons ici peut demander aux concessionnaires de fermer leurs portes dans une certaine ville et de déménager leur commerce dans une autre ville.

M. NOLLET: Non.

M. MANDZIUK: Mais vous pourriez le faire en refusant un permis.

M. NOLLET: Nous avons dit qu'en accordant des permis aux concessionnaires et en fixant des normes de service, nous pourrions peut-être apporter une solution au problème. Bien que nous ayons des moyens restreints à ce propos, comme l'a dit M. Kyle, nous nous sommes abouchés avec les concessionnaires et nous leur avons fourni un ensemble de registres et de méthodes d'inventaire. La faiblesse de notre programme cependant vient de ce que le petit concessionnaire dans une localité peu importante est incapable de concurrencer un gros concessionnaire; il a essayé de lutter, mais cela l'a forcé à perdre presque toutes ses commissions; par la suite, il lui est impossible de remplir les engagements fixés en vertu de la loi promulguée pour l'établissemnet de sa maison.

M. HORNER (*Acadia*): Afin de continuer dans cette voie et aussi pour m'assurer que j'ai bien interprété vos remarques, je vais vous demander si vous voulez dire que le concessionnaire conclut un bon marché avec les cultivateurs quelles que soient les espèces de machines qu'il vend?

M. NOLLET: Une affaire meilleure qu'il ne peut se permettre d'offrir; conséquemment, il n'a pas l'argent nécessaire à l'achat de pièces de rechange et il ne peut assurer le service qu'on attend de lui. Je ne veux pas prendre la responsabilité de dire en vertu de la loi: «Mon ami, fermez vos portes.» Un tel concessionnaire assure peut-être un service de vente au détail et il reçoit des commandes.

Je crois que nous avons mis la responsabilité au mauvais endroit. Nous aurions dû imposer cette responsabilité aux sociétés et nous aurions dû leur dire: «Rationalisons l'ensemble de votre réseau de distribution.» De fait, nous avons invité chez nous les sociétés et nous leur avons laissé entendre qu'il fallait 60 entrepôts de pièces de rechange. Nous avons peut-être été trop ambitieux et essayé d'en obtenir trop; mais nous tâchons d'établir des centres de pièces de rechange qui soient à la disposition de tous les cultivateurs dans une limite de 50 milles. Si cela existait, les autres concessionnaires ne nous causeraient pas d'inquiétude. Ces derniers pourraient recevoir les commandes.

Tout ce qui nous intéresse, c'est d'assurer aux cultivateurs le meilleur service possible. Cet aspect de la distribution n'est pas de votre ressort. Cela relève des provinces; mais, une fois terminée votre enquête, vous réuniriez les représentants de toutes les provinces, les représentants des organisations agricoles, des fabricants et des concessionnaires, surtout les représentants des concessionnaires, parce qu'ils ont des intérêts très importants dans ce domaine et qu'ils pourront apporter une collaboration très précieuse. A cette conférence,

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

aux États-Unis, les concessionnaires desservent des régions agricoles beaucoup plus étendues. La tendance à l'élimination du petit revendeur s'est développée rapidement outre frontière et la plupart des concessionnaires là-bas sont d'importants marchands.

M. PASCOE: Monsieur le président, avant de passer à un autre sujet, voici ce que je lis à la deuxième section du mémoire principal, la page 29:

> En Saskatchewan, il y a présentement neuf grands manufacturiers de machines agricoles qui mettent sur le marché une gamme complète d'instruments; mais trois d'entre eux réalisent nettement la plus grande partie des ventes.

On pourrait croire que ce mémoire demande qu'il y ait moins de concessionnaires, qu'il doit en disparaître. Que penseront de cela les fabricants? Quel effet aurait sur l'économie des petites villes la disparition de certains concessionnaires?

M. NOLLET: Nous savons qu'il y a tendance à agrandir les zones commerciales dans la province et nous avons cru devoir créer des centres régionaux pour assurer les services principaux de réparation et de mise au point. Si un concessionnaire d'instruments aratoires se charge de cela, il faudra nécessairement qu'il touche une commission plus importante ou qu'il obtienne une autre forme de rémunération; alors il pourra arriver que le petit revendeur qui ne touchera probablement pas sa petite commission, parce qu'il n'aura pas les mêmes responsabilités, devra se contenter plus ou moins de sa commission de vendeur. A supposer que nous ayons des centres régionaux de réparations, il pourra accepter les commandes, ou les agriculteurs préféreront se rendre eux-mêmes à l'endroit où ils pourront obtenir du service, s'il n'y a que 50 milles à faire. Ce sont là des tendances et nous songeons à faire des mises au point sans faire de tort à personne.

M. PASCOE: Peut-être a-t-on déjà posé cette question, mais je voudrais savoir si vous proposeriez que les concessionnaires tiennent en stock plus d'une marque?

M. NOLLET: Oui, très certainement.

Le PRÉSIDENT: Cinquième section: services publics des machines agricoles. Pas de question à ce sujet?

M. KORCHINSKI: J'ai une question à poser à ce propos. Le gouvernement de la Saskatchewan procède à des essais. A-t-il fait des recommandations précises aux fabricants de machines agricoles en vue d'uniformiser certaines machines ou certaines pièces?

M. KYLE: Je crois qu'on a déjà posé cette question, monsieur, et il faut répondre par la négative. On n'a présenté aux fabricants aucune recommandation précise ou générale en ce qui a trait à l'uniformisation; à l'occasion, dans les rapports d'essais qui sont publiés, et où se trouvent des recommandations aux fabricants, il y aura une recommandation à ce sujet.

M. KORCHINSKI: Peut-être pourriez-vous expliquer ce qui suit: vous découvrez qu'il y a une pièce faible qui ne résiste pas à l'usure; comment faites-vous pour persuader le fabricant qu'il faut faire des modifications de telle sorte qu'il reconnaisse ces essais et procède lui-même à ces modifications après avoir soumis les machines à des essais?

M. KYLE: Ce serait un point qu'il serait bon d'éclaircir; sauf erreur, lors de la présentation du rapport de la *Massey-Ferguson*, il a été dit ici que le programme d'essais de la Saskatchewan était autre chose qu'un programme d'essais volontaire. Je crois que nous devrions établir clairement qu'il s'agit d'un programme volontaire et que, par conséquent, il n'y a pas moyen de faire exactement ce que vous dites. La méthode qu'on a employée a pour but

d'indiquer dans le rapport d'essai public une recommandation à l'adresse des fabricants afin de procéder à une modification donnée, s'il semble raisonnable de faire une telle recommandation. C'est le seul motif qui incite le fabricant à modifier ses machines.

M. KORCHINSKI: N'y a-t-il pas duplication des centres d'essais? Par exemple, la *Massey-Ferguson* nous a dit qu'elle dépensait beaucoup d'argent pour mettre à l'essai son propre outillage; ici, nous mettons à l'essai le même outillage et il est possible que nous ne fassions rien après avoir découvert une faiblesse de construction. Nous faisons tout simplement un rapport et personne ne s'y intéresse. A quoi servent de tels essais? Je n'arrive pas à me convaincre de leur utilité. Ils ont probablement une certaine valeur, mais ce que vous avez dit ne me convainc pas tout à fait qu'on donne suite à ces essais.

M. KYLE: La publication même du rapport incite le fabricant à procéder à des mises au point ou à des modifications. Il serait peut-être plus exact de dire au fabricant: vous devez faire cela. Mais pour le moment, nous lui donnons entière liberté; c'est comme cela qu'on doit agir.

J'ajouterai un autre argument. Notre expérience très restreinte en ce domaine nous montre qu'il y a de nombreux agriculteurs qui prennent connaissance de nos rapports; les demandes provenant des cultivateurs le prouvent également.

M. KORCHINSKI: Quel est le mode de distribution de ces rapports et quel en est le tirage?

M. KYLE: Le tirage total actuel, en Saskatchewan, est tout juste au-dessus de 9,000 exemplaires. Un peu plus de 8,000 de ces exemplaires ont été imprimés en réponse aux demandes des agriculteurs désireux d'obtenir les rapports. Ils sont expédiés aux agriculteurs par la poste. En Alberta, province qui a versé et qui verse encore une subvention de fonctionnement à notre province afin de l'aider à appliquer le programme d'essais, la diffusion dépasse le nombre de 500 pour le moment, mais le ministère de l'Agriculture de l'Alberta en dispose pour les bureaux de représentants agricoles et pour d'autres fins également. Au Manitoba, je crois que le nombre est de l'ordre de 150 et les exemplaires sont expédiés directement aux agriculteurs.

M. KORCHINSKI: Je n'ai jamais vu aucun de ces rapports; comment faire pour en obtenir un?

M. KYLE: Je croyais que nous en avions expédié une série à chacun des membres du Comité; il est très facile d'en obtenir.

M. KORCHINSKI: J'aimerais éclaircir cette affaire. Je voulais dire que je n'ai pas vu ces rapports jusqu'ici.

M. KYLE: En somme, vous nous demandez comment vous pourriez en obtenir un exemplaire chez vous, si vous le désiriez? Simplement en écrivant à notre ministère de l'Agriculture pour nous faire part de votre désir de vous inscrire sur la liste d'expédition. Voilà ce qu'il faudrait faire.

M. KORCHINSKI: Recommanderiez-vous l'expansion de ce service? Conseilleriez-vous aux sociétés de machines agricoles de procéder à des essais, tandis que vous développez votre service? Est-ce cela que vous conseilleriez?

M. KYLE: Nous recommandons l'expansion du programme d'essais. Lorsque vous ajoutez que les fabricants de machines font aussi des essais, je crois que vous mettez en question deux choses différentes. Voici ce qu'il serait intéressant de savoir: quels que soient les efforts faits par les fabricants de machines dans le domaine des recherches et des essais d'ordre pratique, ces renseignements ne sont pas mis à la disposition des agriculteurs au moyen de rapports publics et objectifs. Voilà le point.

M. SOUTHAM: Ce centre d'essais public m'intéresse beaucoup. Je remarque qu'à la page 48 vous dites qu'il y a des centres d'essais dans 21 pays à l'extérieur du bloc soviétique, qu'en Angleterre, il y en a depuis près de 18 ans. Vous mentionnez que l'Institut des essais de machines agricoles du gouvernement suédois a été créé en 1897 et a progressé depuis ce temps. Compte tenu de votre expérience en Saskatchewan, est-ce que vous nous proposeriez de créer sur le plan fédéral un institut d'essais auquel toutes les fabriques de machines agricoles faisant affaire au Canada soumettraient tous leurs instruments pour l'obtention d'un certificat d'essais? Selon moi, ce serait la meilleure façon de procéder.

M. KYLE: Je puis répondre à cela en disant que le centre suédois ou l'institut suédois dont on a parlé ici est, lui aussi, un organisme libre; c'est librement qu'on soumet la plupart sinon toutes les machines agricoles à l'examen, comme on nous l'a dit. Pour répondre à la question d'une façon précise, je dirai que, de fait, c'est ce que nous recommandons. On devrait créer deux instituts, un dans l'Ouest et un autre dans l'Est du Canada, financés conjointement par les provinces et le gouvernement fédéral.

Cette idée découle de ce que les machines en usage dans l'Est du Canada présentent des différences importantes, à comparer aux machines utilisées dans l'Ouest. Voilà pourquoi on devra créer deux instituts.

M. SOUTHAM: Je suis d'accord et je crois qu'il y a des problèmes si différents que nous aurons besoin de deux centres. Je crois pour ma part que ce serait là une conclusion logique et que le Comité devrait présenter une recommandation à cet égard. Ce serait quelque chose qui aurait une certaine utilité.

M. KYLE: Nous aimerions que cela soit étudié d'un œil favorable.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Utilise-t-on ces rapports? La *Massey-Ferguson* vous en demande-t-elle 10,000 exemplaires, par exemple?

M. KYLE: Je puis répondre très précisément à cette question. Nous avons prévu cela et il est tenu compte de cette possibilité dans les dispositions de la loi. Je peux remettre au Comité le règlement qui indique spécifiquement que le fabricant peut utiliser les résultats des essais de trois façons différentes seulement. Il peut publier le résultat de l'essai en entier dans ses brochures publicitaires, exactement tel qu'il est rédigé du début à la fin, il peut mentionner que telle ou telle machine a été soumise à l'essai ou bien il lui est loisible d'utiliser des extraits du rapport, à condition que ces extraits aient reçu l'approbation du ministère, afin qu'on soit sûr qu'ils ne sont pas séparés de leur contexte. De plus, en quatrième lieu, il faut dire ici qu'en vertu d'un règlement, c'est une infraction d'utiliser un rapport en guise d'approbation ou de recommandation des machines des fabricants.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): Les fabricants n'en ont-ils utilisé aucun juqsu'ici?

M. KYLE: Oui, ils l'ont fait. Une au moins des grandes sociétés a fait l'achat d'exemplaires de rapports chez nous. Pour sûr, nous ne les fournissons pas gratuitement. Elles ont acheté certains rapports complets chez nous et les ont diffusés chez leurs concessionnaires pour mousser les ventes probablement.

M. KORCHINSKI: Lorsqu'on met les machines à l'essai, a-t-on l'intention d'en vérifier le rendement ou plutôt de recommander des modifications précises à apporter aux machines actuelles?

M. KYLE: Les deux. On entreprend à la fois des études fonctionnelles et des études de structure des machines. Notre but est essentiellement le même que celui du *National Institute of Agricultural Engineering* d'Angleterre, dont on a parlé, et celui de plusieurs autres centres d'essais. Notre but est de fournir des renseignements relatifs au rendement des machines; nous déterminons si ces machines répondent bien aux exigences pour lesquelles on les a construites, lorsqu'elles sont soumises aux conditions de l'Ouest canadien et

de la Saskatchewan. Allant de pair avec ce mode d'examen, entre en jeu la valeur de la structure. En conséquence, on obtient des renseignements relatifs aux caractéristiques particulières; la conclusion qui s'impose alors s'exprime dans des recommandations à l'adresse des fabricants si l'on estime qu'elle est applicable.

M. KORCHINSKI: Faites-vous appel à un groupe d'ingénieurs pour ce genre d'essais?

M. KYLE: Oui, mais en nombre très restreint.

M. COOPER: Croyez-vous que ces essais sont équitables? Ne croyez-vous pas qu'il serait préférable de les faire à la ferme? L'été dernier, nous avons dû dépenser $200 pour la réparation d'une machine neuve; il a fallu la refaire complètement.

M. KYLE: La technique de l'*AMA* comporte des essais sur le terrain. C'est véritablement la méthode fondamentale. Les machines sont soumises à un travail qu'on estime être équivalent à la moitié de leur durée normale; elles sont mises en service dans les fermes de toutes les régions de la Saskatchewan.

M. COOPER: Alors pourquoi doit-on faire des réparations de l'ordre de $200 à ces machines?

M. KYLE: Il ne s'agit peut-être pas d'une machine qui a été mise à l'essai.

M. PASCOE: Un témoin représentant une fabrique de machines agricoles a déclaré ici que sa société. payait les frais occasionnés par les essais auxquels sont soumises ses machines. Cela devrait s'ajouter aux frais généraux et aux prix de vente. Un témoin pourrait-il nous dire qui paye le coût de ces essais?

M. KYLE: Certainement; je suis heureux de voir qu'on ait abordé ce sujet, car il vaut la peine de s'y arrêter. Pour le moment, le gouvernement de la Saskatchewan fournit tous les fonds nécessaires au centre d'essai.

M. HORNER (*Acadia*): N'avez-vous pas dit que l'Alberta apportait sa contribution aussi?

M. KYLE: Oui, et je m'excuse. Mais c'est la première année que l'Alberta contribue à cette entreprise.

M. MANDZIUK: C'est bien vous cependant qui en avez la direction?

M. KYLE: Le financement est assuré par le gouvernement de la Saskatchewan qui paie les dépenses avec l'aide de l'Alberta cette année. Ce sont les fabricants cependant qui présentent leurs machines au banc d'essai. Si les machines ont déjà été mises en vente, c'est-à-dire s'il est possible aux agriculteurs d'en faire l'achat, il n'y a pas de frais d'essais. Nous n'imposons pas aux fabricants de frais d'essais.

M. PASCOE: Mais le fabricant fournit la machine?

M. KYLE: Oui, le fabricant fournit la machine. Je ne crois pas qu'il fournisse le carburant, comme au Nebraska, pour les mises à l'essai des tracteurs où un exemple-type du coût serait de l'ordre de $1,200 ou de $1,300 par tracteur. Il n'y a aucun droit à payer au centre de l'*AMA*, pourvu que les machines aient déjà été mises en vente. On fournit les machines, on les entretient pendant la période de mise à l'essai. S'il arrive que les machines se brisent, les pièces sont remplacées, et ainsi de suite.

Comme le soulignait un témoin, représentant la *Massey-Ferguson*, les sociétés envoient de temps à autre leurs ingénieurs pour étudier les mises à l'essai. J'ajouterai, pour éclaircir cette question, qu'il est intéressant de noter que la société qui a fait ces remarques au Comité a fourni des instruments aratoires d'une valeur au détail de près de $4,000 afin qu'ils soient soumis aux essais de l'*AMA*; et elle l'a fait jusqu'en 1960 inclusivement; cette année, elle s'est abstenue. On peut risquer une hypothèse quant à la valeur de la détérioration ou de la dépréciation des machines ainsi mises à l'essai.

M. HORNER (*Acadia*): En d'autres termes, les fabricants n'ont pas fourni un nombre trop considérable de machines aux fins d'essais?

M. KYLE: Quatre machines en tout.

M. NOLLET: Elles n'en ont pas offert beaucoup?

M. KYLE: Elles ont mis à notre disposition des machines qui leur ont coûté $2,000. Cela peut sembler peu, bien sûr, si l'on songe à leur production.

M. FORBES: Remettez-vous cette machine à un agriculteur pour qu'il s'en serve à son travail ou assignez-vous quelqu'un à cette machine?

M. KYLE: On fait appel plus ou moins à ces deux solutions. Il y a une personne qui est présente sur le terrain au moment où la machine commence son travail; mais, dans une très grande proportion des heures de travail, probablement 80 ou 90 p. 100 ou même davantage, ce sont les agriculteurs qui se chargent du fonctionnement des machines; ils les conduisent dans leurs propres fermes.

M. FORBES: Le cultivateur devra payer le carburant utilisé par le tracteur?

M. KYLE: Oui, c'est comme cela que l'accord se conclut. Le cultivateur paie le carburant. Il laisse au garage sa propre machine et utilise celle-là à la place, que ce soit une andaineuse, une arracheuse, ou toute autre machine.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): M. Kyle aurait-il l'amabilité de remettre à notre Comité un exemplaire de la loi et du règlement édicté en Saskatchewan, que nous ajouterons au procès-verbal d'aujourd'hui? Je crois que cela pourrait être utile.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser. Compte tenu de la remarque que vous avez faite, puis-je supposer que certaines sociétés n'ont pas volontiers tiré parti du centre de l'*AMA* ou n'en ont pas beaucoup profité?

M. KYLE: Je crois, en effet, que ce que vous dites là est juste.

M. HORNER (*Acadia*): Certaines sociétés l'ont-elles fait? Je veux parler des trois grandes fabriques qu'on a citées ici plus tôt, la *John Deere*, l'*International* et la *Massey-Ferguson?*

M. KYLE: Je dois répondre à cette question en toute honnêteté.

M. NOLLET: Nous n'aurions pas pu nous occuper de toutes ces sociétés, si elles s'étaient présentées chez nous; je crois d'ailleurs qu'elles le savaient.

M. KYLE: L'une au moins n'a pas manifesté beaucoup d'empressement à nous présenter ses machines.

M. HORNER (*Acadia*): Se peut-il que cette répugnance découle de la pensée qui m'est venue à l'esprit à la suite de la déclaration du syndicat national des agriculteurs; il a dit, à la page 21 de son mémoire:

> Les résultats qu'elle commence d'obtenir promettent qu'elle rendra des services importants à la classe agricole, car déjà elle lui fournit des renseignements fondamentaux sur diverses marques de machines agricoles et guide les cultivateurs qui ont à choisir des machines adaptées à leurs exploitations agricoles.

C'est ce que je voudrais savoir.

Je ne voudrais pas lancer la pierre à l'*AMA*, mais pourrait-il arriver qu'il en soit ainsi? Nous avons vu ici que le gouvernement de la Saskatchewan a tendance à favoriser l'achat des machines de la *CCIL*.

M. NOLLET: Ah! non.

M. HORNER (*Acadia*): Je croyais que vous l'aviez dit, monsieur Kyle. Je voudrais que cela soit bien clair. Mais n'avez-vous pas déclaré que vous essayiez de faire vos achats là où on vous présente des soumissions égales et que vous accordiez toujours la préférence aux machines de la *CCIL*? N'est-ce pas simplement ce qui se fait?

M. NOLLET: Je veux exposer très clairement ce qui a trait à l'agence et aux raisons qui nous ont poussé à l'établir. Elle a été créée en vertu d'une loi spéciale qui lui confère la même protection juridique que celle que nous avons comme députés; toutes les déclarations qui sont faites font ainsi l'objet d'une protection spéciale et nous voulons que cette agence soit objective. Je vous renvoie aux déclarations qui se trouvent dans ces rapports. Nous ne cessons de répéter que, si l'on doit faire un compte rendu sur la valeur d'une machine, il faut que ce compte rendu soit objectif, après que la machine aura été mise à l'essai. On fait le rapport en se fondant sur ce critère.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne m'exprime pas très clairement, mais voici ce que je me suis demandé: si le gouvernement de la Saskatchewan a le choix et si les machines sont toutes semblables, il en choisira évidemment une. Vous avez déclaré que ce rapport était tout à fait objectif, qu'il était rédigé sans subir d'influence ni d'un côté ni de l'autre. Mais ne croyez-vous pas que cela puisse être la cause de quelque répugnance de la part des fabricants à soumettre leurs machines à vos essais?

M. KYLE: Je ne le crois pas.

M. HORNER (*Acadia*): Je crois aussi que le coût constitue la principale raison.

M. KYLE: Non, je ne le crois pas; car nous raisonnons en fonction de l'ensemble des placements qui ont été faits. A mon sens, si l'on a montré peu d'empressement, on peut dire que cette tendance n'était pas générale. C'était une certaine répugnance de la part des fabricants à voir un rapport publié entre les mains des cultivateurs, répugnance découlant de quelque problème particulier. Cela est peut-être ou n'est peut-être pas votre opinion, mais c'est la mienne.

M. HORNER (*Acadia*): Je ne connais pas l'*AMA*, ou très peu. Je vois dans un des rapports que l'*AMA* a mis à l'essai une presse à fourrage, la faisant produire 31,000 balles. Si vous mettiez à l'essai une autre presse, la feriez-vous produire un même nombre de balles, afin de faire une comparaison juste? Pour ce qui est des déchaumeuses, si vous aviez 100 acres pour mettre à l'essai une de ces machines, vous efforceriez-vous de soumettre une autre machine semblable à des conditions identiques?

M. NOLLET: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Quand vous avez essayé un pulvérisateur à deux rangées de disques et un autre à une seule rangée, je sais que celui qui avait deux rangées de disques ne s'est pas révélé excellent dans les terres dures; la traction était très mauvaise dans les terrains humides, et ainsi de suite. Essairez-vous de remédier à cela?

M. KYLE: Oui. Cela est tout prévu en détail. Nous ne pouvons certainement pas nous enorgueillir d'une grande contribution dans ce domaine. Ces techniques d'essais ont presque toutes été mises au point généralement par d'autres centres d'essais, comme celui du Royaume-Uni. Les méthodes générales de mise à l'essai ont pour but précisément de faire ce que vous venez de proposer, c'est-à-dire d'assurer que les essais sont équitables.

M. NOLLET: L'*AMA* possède une machine qui sert de point de comparaison à toutes les autres.

M. FORBES: Avez-vous dit que vous avez acheté quelques machines?

M. NOLLET: C'est une machine de l'*AMA*. Il s'agit d'un service complètement indépendant.

M. HORNER (*Acadia*): En prenant comme exemple les exploitations agricoles de n'importe quelle année, pourriez-vous nous dire combien de machines l'*AMA* a mises à l'essai et ce qu'il en a coûté aux gouvernements de la Saskatchewan et de l'Alberta?

M. KYLE: Je dois dire d'abord qu'au cours des premières années d'existence d'un centre d'essais comme le nôtre, il est nécessaire,—vous en convenez, j'en suis sûr,—d'acquérir un certain nombre d'articles importants. Il faut les classer en fonction du coût de production; mais le nombre moyen des machines que nous pouvons actuellement mettre à l'essai se situe entre seize et vingt; il y en a dix ou douze qui sont de grosses machines et le reste se classe dans la catégorie des petites machines. L'affectation de fonds nécessaire à la mise à l'essai de toutes ces machines est d'environ $130,000 par année.

M. HORNER (*Acadia*): $130,000 pour dix grosses machines?

M. KYLE: J'ai dit douze.

M. HORNER (*Acadia*): Dans votre mémoire, vous dites qu'il y a neuf agences de distribution de machines. Cela signifie-t-il que vous mettrez à l'essai neuf fois douze machines?

M. KYLE: Non. Nous tâchons de faire les essais en série; nous nous efforçons de rassembler tous les cultivateurs renforcés qui sont en vente, par exemple, et nous les mettons à l'essai et rédigeons des rapports relatifs à ces machines qui peuvent être de n'importe quelle année; nous faisons de même pour les différentes catégories. Parce que notre centre en est à ses premières années, il nous a été impossible de tout réaliser; mais nous estimons que nous avons fait un progrès très important à ce sujet. Notre objectif est d'essayer de faire de plus en plus d'essais en série. Il y a un an, nous avons fait un essai en série de cultivateurs renforcés. Nous avons mis à l'essai deux presses à fourrage et c'est de l'une d'elles que vous nous parliez. Nous en avons quatre autres cette année.

M. FORBES: Faites-vous l'achat de machines neuves pour les essais?

M. HORNER (*Jasper-Edson*): S'agit-il de machines de type régulier?

M. KYLE: Oui.

M. HORNER (*Acadia*): Vous avez dit que vous avez mis à l'essai deux presses à fourrage et que vous en aurez quatre autres cette année. S'agira-t-il de quatre machines de modèles nouveaux ou quatre machines de la même année?

M. KYLE: Certaines sont de la même année. Il y en a deux qui sont de la même année et deux qui sont nouvelles et qui sont mises en vente pour la première fois cette année. Nous prenons bien soin de nous assurer que ces machines soient dans une catégorie identique et que nous ne mettons pas à l'essai des séries avec un groupe de machines qui seraient plus puissantes ou quelque chose du genre.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai encore une question concernant les essais. Vous avez dit que vous n'imposiez pas de droit si les machines sont déjà mises en vente. J'ai sous les yeux un rapport d'essai de l'*AMA* relatif à une moissonneuse-andaineuse double; il s'agit d'une machine portée devant. Je remarque, dans le feuillet qui porte une illustration de cette machine au verso, que le fabricant déclare que cette machine n'est pas en vente pour le moment en Saskatchewan, mais qu'elle se vend aux États-Unis. En pareil cas, exigerez-vous le paiement d'un droit?

M. KYLE: Non. Il faut expliquer un peu ce point. Nous accordons aux fabricants une grande latitude quant à ce qu'ils peuvent publier. Nous les laissons à peu près libres à ce propos. Quand cette machine a été mise à l'essai, elle se vendait en Saskatchewan et quand le fabricant nous a fait parvenir sa publicité, c'est-à-dire tout juste avant que le rapport soit imprimé, le fabricant a retiré sa machine des marchés de la Saskatchewan et a remboursé aux agriculteurs le prix qu'ils avaient payé.

M. HORNER (*Acadia*): Eh bien! c'est une excellente entreprise.

Le PRÉSIDENT: Y a-t-il d'autres questions au sujet de la cinquième section?

M. SOUTHAM: Avant la fin de notre réunion, j'aimerais que soit ajoutée au compte rendu de la séance, si les témoins le veulent bien, le texte de la loi autorisant l'octroi des permis aux concessionnaires d'instruments aratoires en Saskatchewan.

M. HORNER (*Jasper-Edson*): L'*AMA* est-elle l'administration qui octroie les permis aux concessionnaires?

M. KYLE: Non, c'est divisé en deux parties: un service voit à l'application de la loi, puis il y a le service des essais

M. SOUTHAM: Avez-vous une loi différente pour l'octroi des permis?

M. KYLE: Non, c'est la même loi.

M. SOUTHAM: Y avait-il deux lois différentes?

M. KYLE: La seule différence est que, lors de la création du centre d'essais, nous avons séparé ce centre du ministère, parce qu'on n'y accordait pas tout l'intérêt qu'on aurait dû lui accorder; nous avons créé un conseil indépendant qui voit à l'application de la loi et surveille les essais.

M. SOUTHAM: Cela inclut-il le réseau des concessionnaires dont nous parlions?

M. KYLE: Oui.

Le PRÉSIDENT: Messieurs, nous en sommes maintenant à la sixième section: crédit en vue de l'achat de machines agricoles.

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question à poser à ce sujet.

M. PETERS: Avant cela, le témoin dirait-il si, selon lui, cette expérience a eu suffisamment de succès pour qu'il y ait lieu de recommander au gouvernement fédéral de s'en occuper? Estimez-vous que ce mode de mise à l'essai devrait prendre de l'expansion et que les autres services auxquels pourvoit l'*AMA* devraient relever du gouvernement fédéral?

M. NOLLET: Les essais, oui; mais l'application de la loi relève de la province. Je répondrais par l'affirmative. Je crois que M. Kyle a été très modeste dans ses réponses aux questions. Il s'agit d'une initiative très heureuse, à laquelle les agriculteurs ont réservé l'accueil le plus favorable. Ses bienfaits ont été confirmés. Cependant, notez-le bien, nous ne faisons pas tous les essais que nous devrions faire. Nous en aurions fait davantage si notre budget l'avait permis. Nous commençons à peine et les résultats obtenus jusqu'ici se révèlent excellents. Je recommanderai au Comité d'étudier très attentivement la création de centres d'essais. Il est probable qu'il faudrait trois centres. Nous en avons proposé deux, mais peut-être en faudrait-il un dans les Maritimes. Cela rendra des services incalculables et contribuera pour beaucoup à l'uniformisation des pièces de rechange.

M. PETERS: Serait-il avantageux de créer des centres dans les fermes d'expérimentation que nous avons présentement?

M. NOLLET: Voilà une recommandation qui a été proposée au cours de plusieurs enquêtes dans notre province. Lorsqu'une université se chargeait de cela, nous n'obtenions pas les essais objectifs que nous avons maintenant. Vous direz à un professeur d'université: «Que pensez-vous de ce moteur? Il ne semble pas bon du tout». Il vous répondra qu'il le sait bien, mais qu'il ne peut pas le dire. Voilà la difficulté. J'ai eu beaucoup de difficulté à faire admettre l'idée d'un service indépendant, qui serait tout à fait objectif, très spécialisé, qui ferait des essais très précis, et qui, en même temps, aurait quelque garantie contre les poursuites judiciaires relatives à ses déclarations.

Nous voulions nous assurer que les rapports d'essais de notre service soient fondés sur des faits. Voilà l'institut que nous avons essayé de créer, et

jusqu'ici nous avons eu du succès. Nous avons dû faire appel à un personnel compétent, à des experts, maîtres en leurs domaines, et il a fallu aussi obtenir l'outillage approprié. Nous avons dépensé beaucoup d'argent pour l'achat d'outillage et, si quelques membres du Comité passent par Regina, j'aimerais leur montrer, s'ils veulent bien aller voir notre station d'essais, les instruments très précis que nous avons là. Le personnel attaché à cette station pourra leur indiquer la puissance à la barre en fixant un petit instrument sur la barre et vous verrez jusqu'à quel degré d'exactitude ils peuvent atteindre.

Il y a aussi une section spéciale pour l'enregistrement des efforts et des tensions; il est nécessaire que les résultats numériques soient très précis. Nous insistons là-dessus; quand les machines sont soumises aux conditions authentiques de travail qui existent sur le terrain, pour réduire le temps disponible aux périodes d'essais, nous avons un terrain à obstacles sur lequel les machines sont mises à l'épreuve. Là, on soumet les machines aux pires accidents de terrain et elles soutiennent des efforts et des tensions qui équivalent à cinq fois les conditions normalement rencontrées dans les champs. Comme je le disais, j'espère que vous viendrez voir notre station, parce qu'il s'agit là d'un domaine où, je le crois, nous rendons un service véritable à la collectivité agricole.

M. PETERS: C'est aussi un domaine où nos questions ne fâchent pas les membres du Comité qui sont tories.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Mandziuk, sixième section.

M. MANDZIUK: J'étudie le court résumé que M. Nollet nous a fait.

M. NOLLET: C'est à peu près la même chose.

M. MANDZIUK: Vous dites:

> Nous préconisons fortement le maintien en permanence de la loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et souhaitons que certains amendements en accroissent les avantages. Nous recommandons surtout que disparaisse l'inégalité de traitement qu'elle comporte pour les fermes coopératives.

Quelles fermes coopératives avez-vous en Saskatchewan?

M. NOLLET: Il y a plusieurs fermes coopératives; mais, d'une façon générale, disons que les agriculteurs n'ont que des coopératives de machines agricoles. Les cultivateurs habituellement mettent en commun leurs ressources pour ce qui concerne les machines, mais non les terres. Nous avons les deux sortes de coopératives et, apparemment, il y a quelque injustice dans la loi que nous voudrions voir corriger.

M. HORNER (*Acadia*): Pourriez-vous expliciter davantage votre idée?

M. WENAAS: Notre argument est le suivant: le montant maximum des prêts pour les améliorations agricoles qui sont accordés aux coopératives n'est pas plus élevé que dans le cas des cultivateurs indépendants. Donc si dix agriculteurs devaient se réunir pour former une ferme coopérative, le montant maximum du prêt pour les améliorations agricoles ne représenterait, dans leur cas, qu'un dixième de la somme qu'ils recevraient s'ils étaient demeurés cultivateurs indépendants.

M. MANDZIUK: Ne reconnaissez-vous pas, monsieur, que lorsque dix agriculteurs fondent une coopérative ils perdent leur identité, la ferme ne constituant qu'une seule entité juridique?

M. WENAAS: Voilà ce que nous aimerions voir modifier dans la loi.

M. MANDZIUK: Vous pouvez voir quelles sont nos difficultés en cette affaire.

M. WENAAS: Je comprends qu'il y a certaines difficultés, mais on les a surmontées en d'autres cas et j'estime que nous pouvons en faire autant ici.

M. MANDZIUK: Ne devrez-vous pas distribuer à chacun des dix une part égale de la terre, avant que nous puissions mettre cette question à l'étude? Je prévois des difficultés d'ordre juridique.

M. NOLLET: Non des difficultés d'ordre pratique, mais des difficultés juridiques.

M. HORNER (*Acadia*): Sur ce même sujet, admettez-vous qu'une ferme coopérative n'a pas besoin du même nombre de machines que dix cultivateurs indépendants? Je parle en général.

M. NOLLET: Oui, en général.

M. HORNER (*Acadia*): Autrement dit, vous seriez prêt à admettre que dix cultivateurs indépendants ont besoin d'un crédit plus élevé qu'une coopérative agricole?

M. NOLLET: Non... oui... mais...

M. KYLE: Nous admettons qu'une coopérative n'a pas les mêmes besoins que dix cultivateurs.

M. NOLLET: Nous sommes dans un domaine intéressant, monsieur Horner. Je crois que nous devrions encourager le petit agriculteur, lui permettrre d'acheter et d'utiliser les machines agricoles grâce aux bons offices des coopératives. Cela serait très utile. Peut-être existe-t-il quelque injustice inconsciente.

M. HORNER (*Acadia*): A ce sujet même, je possède, sur ma ferme, en copropriété avec différents voisins, trois machines différentes. Nous n'avons pas formé de coopérative juridique; peut-être avons-nous enfreint la loi. Nous avons acheté les machines et quelqu'un a demandé le prêt pour les améliorations agricoles; je ne vais pas dire qui. Chacun de nous a obtenu le montant maximum pour chacun de nos prêts pour les améliorations agricoles; dans ce cas-ci, ce sont trois cultivateurs qui sont les propriétaires de chacune de ces machines. Nous n'avons pas restreint nos possibilités d'emprunt, car nous avons acheté nos machines à la coopérative. Une coopérative ne devient une personne juridique qu'au moment où l'on forme une coopérative juridique, comme l'a dit monsieur Mandziuk, qui est avocat. Ce n'est qu'à ce moment-là que la coopérative devient une entité juridique et qu'on limite nos sources de financement.

Le PRÉSIDENT: Cet après-midi, le Comité a été très patient et a fait preuve d'esprit de coopération. Y a-t-il d'autres questions avant que nous levions la séance?

M. HORNER (*Acadia*): J'ai une question concernant les droits douaniers, et puis j'aurai fini. Vous proposez l'entrée des machines en franchise douanière et je suis d'accord avec vous; cependant, à la page 32 du mémoire, vous dites qu'un service national devra être importateur exclusif de machines agricoles. Pour atteindre ce but, ne devrez-vous pas établir une régie d'importation, une limitation des droits douaniers ou quelque chose d'autre? Autrement dit, s'il y avait une agence d'importation exclusive au Canada et que M. Untel, cultivateur de la Saskatchewan, se dise: «Parbleu, je puis acheter ce tracteur à meilleur compte en Grande-Bretagne. Je vais téléphoner à mon frère là-bas et je vais lui demander de m'expédier ce tracteur», cela serait interdit par l'agence d'importation exclusive. N'est-ce pas ce que vous laissez entendre dans votre mémoire?

M. WENAAS: Il s'agirait d'opérations commerciales dans laquelle une personne aurait conclu des accords avec une autre.

M. HORNER (*Acadia*): Il peut s'agir d'un concessionnaire de machines.

M. WENAAS: Je ne songe pas du tout ici à cette espèce d'affaires. Je ne crois pas que ce que nous proposons vise à empêcher ce genre de marché.

M. HORNER (*Acadia*): Le cultivateur pourrait faire venir son tracteur dans ce cas-ci; mais si cela pouvait lui permettre de réaliser des bénéfices, disons de $100 ou $200, il dira peut-être à son voisin: «Je puis vous procurer un tracteur par l'entremise de mon frère», et le petit commerce pourra se développer. Ne devrez-vous pas mettre un frein à cela, si vous essayez d'imposer un seul agent importateur?

M. WENAAS: Il est peu probable que cela se produise sans la création d'un réseau de concessionnaires. Comme on l'a dit déjà, ce n'est pas tout de pouvoir acheter un tracteur. Il vous faut obtenir les pièces et le service.

M. HORNER (*Acadia*): Je pourrais obtenir des pièces identiques.

M. WENAAS: Ce serait parfait.

M. KYLE: La *Massey-Ferguson* fabrique un tracteur en Angleterre et elle le vend ici. Vous pouvez le voir à l'œuvre.

M. WENAAS: Vous avancez cela comme une chose possible. On reconnaît qu'il serait nécessaire d'exercer un certain contrôle sur ce genre de commerce; mais cela n'a rien à voir avec les droits douaniers.

M. HORNER (*Acadia*): On devra exercer une réglementation?

M. WENAAS: Oui, il y aurait réglementation.

M. HORNER (*Acadia*): Quelle est la différence fondamentale entre la réglementation et le tarif des douanes? Le tarif douanier constitue une façon d'exercer une réglementation.

M. WENAAS: Ce qu'il y a d'ennuyeux à propos du tarif douanier, c'est qu'il tend à exercer une réglementation en augmentant le prix que paie le consommateur. Cet autre mode de réglementation serait d'un tout autre genre.

M. HORNER (*Acadia*): Essentiellement, voici ce qu'il en est: si vous établissez une réglementation et que vous me dites que je ne puis importer mon tracteur, vous n'imposez pas de droit douanier; mais si je devais acheter cette machine ou une pièce de rechange ailleurs à un prix plus élevé, vous feriez aussi bien d'établir un droit douanier. Les deux choses ne vont-elles pas ensemble?

M. NOLLET: Si vous ne pouvez pas justifier l'existence de l'agence d'après ce principe, autant vaudrait qu'elle n'existe pas.

M. KORCHINSKY: Alors on devrait écarter le projet d'une agence exclusive?

M. NOLLET: De fait, messieurs, je ne croyais pas que vous prendriez la chose si sérieusement; je crains maintenant d'avoir à en faire autant.

M. KORCHINSKI: Ma question concerne le transport. Je ne voudrais pas un mémoire en guise de réponse. Pourriez-vous me dire comment vous auriez fait face à toutes ces augmentations de salaires depuis la fin de la guerre, si vous n'aviez pas augmenté le tarif-marchandises?

M. NOLLET: Si je n'avais pas augmenté le tarif? Je ne me plains pas. Je sais qu'il y a un problème du transport. Ce dont je me plains, c'est de ce que les agriculteurs n'ont pas touché un revenu proportionné à ces frais supplémentaires.

M. KORCHINSKI: Comment auriez-vous réglé le problème sans augmenter le tarif-marchandises? Comment auriez-vous pu augmenter les salaires sans augmenter le tarif-marchandises?

M. NOLLET: Pour ce qui est des chemins de fer, il y avait des indices d'une tendance à l'inflation de l'économie. Le tarif-marchandises était destiné à subir une augmentation à la suite de l'augmentation du prix de l'acier; il était nécessaire que les prix traduisent cette tendance.

M. KORCHINSKI: Comment vous y prendriez-vous? De quelle façon?

Le PRÉSIDENT: Avant de lever la séance, je veux remercier l'honorable M. Nollet et les membres de son ministère de l'Agriculture d'avoir bien voulu nous faire l'honneur de leur présence cet après-midi. Je puis affirmer que le Comité, au moment de la préparation de son rapport, tiendra compte de ce qu'on a dit ici aujourd'hui.

Le Comité se réunira lundi matin dans cette même salle, à 9 heures et demie, alors que nous entendrons les représentants de la société de machines agricoles *John Deere*.

APPENDICE «A»

RÈGLEMENT D'APPLICATION DE LA LOI SUR LES MACHINES AGRICOLES, 1958

1. Ce Règlement doit être interprété selon les termes et expressions de la loi sur les machines agricoles de 1958.

2. Une demande de permis de vente au détail, dans la province, de tout instrument ou partie d'instrument doit être présentée selon la formule I, à l'annexe ci-jointe, et une demande de permis de vente de pièces de rechange seulement doit être présentée selon la formule IV, à l'annexe ci-jointe.

3. Tout permis délivré en conformité de l'article 9 de la loi doit être présenté selon la formule II, à l'annexe ci-jointe, s'il s'agit de la vente de machines et de pièces de rechange, et selon la formule III, à l'annexe ci-jointe, s'il s'agit uniquement de la vente de pièces de rechange.

4. La taxe pour un permis délivré selon la formule II est de dix dollars ($10) et doit accompagner la demande de permis présentée selon la formule I, et la taxe pour un permis délivré selon la formule III est de cinq dollars ($5) et doit accompagner la demande de permis présentée selon la formule IV.

5. Tout permis délivré selon la formule II ou la formule III devient périmé à minuit, le 31e jour de mars qui suit la date de délivrance.

6. Le directeur peut annuler ou suspendre tout permis délivré en vertu de la loi ou du présent Règlement, si le titulaire du permis viole l'une quelconque des dispositions de la loi ou du Règlement édicté sous son empire, et il peut rétablir ce permis quand le titulaire a rempli toutes les exigences de la loi et du Règlement y afférent.

7. Tout vendeur doit afficher son permis en évidence dans son établissement, de sorte qu'il soit bien à la vue du public et puisse être présenté à quiconque demande à l'examiner.

8. Tout vendeur, détenteur d'un permis, doit avoir le catalogue courant des pièces de rechange de chaque machine en vente.

9. (1) Le fabricant ou le vendeur d'une machine mise à l'essai peut:

(i) Publier et distribuer ou voir à ce que soit publié et distribué le rapport complet sans modification.

(ii) Citer des extraits de ce rapport que le directeur a préalablement approuvés par écrit.

(iii) Révéler que l'Administration de la machinerie agricole a mis cet instrument à l'essai.

(iv) Ajouter en bas de page une note explicative du rapport de l'Administration de la machinerie agricole relativement à l'instrument du fabricant; mais l'approbation écrite du directeur doit être obtenue quant au fond et à la forme de cette note.

(2) Personne ne doit, dans une annonce publicitaire ou d'autre façon, indiquer que l'Administration de la machinerie agricole a recommandé ou approuvé un instrument.

10. L'Administration de la machinerie agricole peut, sous réserve de l'approbation de l'Office de la machinerie agricole, conclure les accords et prendre les mesures nécessaires à la mise à l'essai et à l'expertise, dans des conditions authentiques de travail, des instruments vendus ou mis en vente en Saskatchewan.

11. Le directeur doit donner suite à tous les accords et signer tous les documents au nom de l'Administration de la machinerie agricole.

12. Quiconque viole l'une quelconque des dispositions du présent Règlement est coupable d'une infraction punissable, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus $100, dans le cas de la première infraction, et d'une amende d'au moins $200 et d'au plus $500, dans le cas d'une infraction subséquente.

13. (1) Si le rapport d'un inspecteur indique qu'un demandeur de permis ne s'est pas conformé à la loi ni au Règlement, le directeur peut délivrer un permis provisoire en attendant que le vendeur se conforme à la loi ou au Règlement.

(2) Un tel permis prend fin à la date qui y est mentionnée.

14. Le directeur peut rembourser la taxe du permis ou une partie de celle-ci, si un permis selon la formule II n'a pas été délivré.

APPENDICE «B»

1958

CHAPITRE 91

Loi concernant la vente et les essais de machines agricoles.

(Sanctionnée le 2 avril 1958)

Sa Majesté, sur l'avis et du consentement de l'assemblée législative de la Saskatchewan, décrète que:

Titre abrégé.

1. La présente loi peut être citée sous le titre: *Loi sur les machines agricoles,* 1958.

Définitions.

2. Dans la présente loi:

Directeur.

(1) «Directeur» signifie le directeur de l'Administration de la machinerie agricole mentionné à l'article 5;

Distributeur général pour la province.

(2) «Distributeur général pour la province» signifie une personne, une société ou une autre organisation représentant un fabricant, une société ou une personne qui vend ou met en vente des instruments en Saskatchewan et est tenu envers ce fabricant, cette société ou cette personne de distribuer et de mettre en vente son ou ses instruments en Saskatchewan;

Instrument.

(3) «Instrument» signifie tout instrument ou machine dont le prix de vente est d'au moins $100 et qui sert ou est destiné à servir dans les fermes, mais ne comprend pas les camions;

Gros instrument.

(4) «Gros instrument» comprend toute espèce de moteurs à traction et de moteurs portatifs d'une puissance d'au moins dix chevaux-vapeur pour la production d'énergie dans les fermes, pour les machines pour céréales, les batteuses, les moissonneuses-batteuses dont le fonctionnement requiert un moteur d'au moins dix chevaux-vapeur, des charrues à moteur et des déchaumeuses à moteur, des cultivateurs ou extirpateurs à moteur, des semoirs à moteur, des instruments à moteur pour la fenaison et la manutention du foin, des vaporisateurs et des poudreuses à moteur, des épandeuses d'engrais à moteur, des niveleuses et toute machine de ferme et de voirie vendues en vue de les faire tirer par un moteur, lorsqu'elles sont utilisées ou destinées à être utilisées dans les fermes, et tout autre instrument que le lieutenant-gouverneur en conseil déclare être un gros instrument selon les prévisions de la présente loi;

Petit instrument.

(5) «Petit instrument» comprend les chargeurs de grain, les sécheuses à grain, les moteurs fixes de toute espèce d'une puissance de moins de dix chevaux-vapeur, les motoculteurs, les appareils de pompage pour l'eau et pour les égouts dans les fermes, l'outillage d'irrigation, l'outillage de laiterie, les accessoires hydrauliques, et tout autre instrument que le lieutenant-gouverneur en conseil déclare être un petit instrument selon les prévisions de la présente loi.

Vendeur.

(6) «Vendeur» signifie toute personne ou société qui vend ou met en vente des instruments ou pièces d'instruments pour son propre compte ou pour le compte d'un distributeur général pour la province, et, lorsque la personne ou la société n'habite pas la

Saskatchewan ou n'y a pas son siège social, il comprend son distributeur général pour la province, en Saskatchewan. S.R.S. 1953, article 2, modifié, chapitre 211.

Non application de la loi.

3. La présente loi ne s'applique pas aux ventes d'instruments faites.

a) Par les agriculteurs:

(i) Par vente à l'encan; ou

(ii) Dans le cours ordinaire de leur exploitation agricole, ou

b) Par un exécuteur ou administrateur ou tout fonctionnaire de l'État dans l'exercice de ses fonctions judiciaires; ou aux ventes d'instruments à des personnes ayant un commerce d'instruments et fournissant des instruments destinés à ce commerce ou à la revente. 1953, article 3, modifié, chapitre 211.

Application de la loi.

4. Sauf disposition contraire ici prévue, la présente loi s'applique à la vente de tous les instruments en Saskatchewan. S.R.S. 1953, article 4, chapitre 211.

Administration de la machinerie agricole.

5.—(1) Est établi un office du gouvernement de la Saskatchewan, appelé Administration de la machinerie agricole, qui consistera en un directeur permanent nommé par le lieutenant-gouverneur en conseil et connu sous le nom de directeur de l'Administration de la machinerie agricole, et un personnel, y compris les inspecteurs, que pourra nommer la Commission du service public.

(2) L'Administration de la machinerie agricole doit, sous réserve des instructions de l'Office établi conformément à l'article 6:

a) Appliquer la présente loi;

b) Essayer et expertiser, dans des conditions authentiques de travail, les instruments vendus ou mis en vente en Saskatchewan.

c) Entreprendre des travaux de perfectionnement en vue d'améliorer et de mettre au point des instruments destinés à servir en Saskatchewan;

d) Publier des rapports, des brochures et des bulletins conformes à l'esprit de la présente loi.

(3) L'Administration de la machinerie agricole peut, avec l'approbation de l'Office créé en conformité de l'article 6:

a) Conclure avec tout ministère ou organisme du gouvernement de la Saskatchewan ou avec le gouvernement du Canada ou de toute province du Canada ou avec toute université un accord comportant l'exécution de recherches, d'enquêtes ou d'examens;

b) Entreprendre des enquêtes et des études au nom de toute personne ou organisation aux termes et conditions que peut déterminer l'Office. Nouveau.

L'Office de la machinerie agricole.

6.—(1) Le lieutenant-gouverneur en conseil doit établir un Office, qui s'appellera l'Office de la machinerie agricole et sera composé du directeur de l'Administration de la machinerie agricole, à titre de président permanent, et de quatre à six membres.

(2) Les membres de l'Office, autres que le président, sont nommés à titre amovible par le lieutenant-gouverneur en conseil

pour une période d'au plus trois ans que le lieutenant-gouverneur en conseil peut désigner, et ils peuvent être nommés de nouveau.

(3) Le lieutenant-gouverneur en conseil comble les vacances de l'Office.

(4) Lorsqu'un membre est absent ou incapable de remplir ses fonctions ou lorsqu'il y a une vacance à l'Office, les autres membres remplissent les fonctions et exercent les pouvoirs de l'Office.

(5) Les membres de l'Office touchent le traitement et les allocations que détermine le lieutenant-gouverneur en conseil.

(6) L'Office se réunit au moins quatre fois par année.

(7) L'Office peut établir des règles et règlements.

a) Sous réserve du paragraphe (6), concernant l'époque et l'endroit où doivent se tenir les réunions de l'Office;

b) Concernant l'institution de comités de l'Office.

(8) Une majorité des membres de l'Office constitue le quorum.

(9) L'Office a pour attribution de diriger les affaires et l'activité de l'Administration de la machinerie agricole et il rend compte au ministre de l'Agriculture de l'accomplissement de ses attributions.

(10) L'Office peut enquêter sur la distribution et la mise en vente des instruments en Saskatchewan ou sur tout ce qui s'y rattache et, aux fins d'une telle enquête, l'Office est revêtu de tous les pouvoirs conférés ou pouvant être conférés aux commissaires nommés en vertu de la *loi sur les enquêtes publiques*. Nouveau.

Distributeurs généraux pour la province.

7.—(1) Tout fabricant, toute société ou personne qui vend ou met en vente des instruments en Saskatchewan doit être représenté par au moins un distributeur général en Saskatchewan. Une succursale du commerce d'un tel fabricant ou d'une telle société ou personne peut être le distributeur général représentant ce fabricant, cette société ou cette personne dans la province.

(2) Lorsque ce fabricant, cette société ou cette personne est domicilié ou a son bureau principal en Saskatchewan et n'a pas nommé de distributeur général pour la province, cette personne ou ce bureau doit être considéré comme étant proprement distributeur général pour la province.

(3) Les paragraphes (1) et (2) ne s'appliquent pas à une société ou à une personne qui n'a pas fabriqué les instruments vendus ou mis en vente et qui ne vend les instruments ou ne les met en vente qu'au détail.

(4) Tout distributeur général pour la province doit, dans un délai de sept jours à compter de sa nomination comme tel par un fabricant, une société ou une personne qui vend ou met en vente des instruments en Saskatchewan, adresser au directeur une déclaration dans laquelle sont indiqués le nom du distributeur général pour la province et l'endroit de sa place d'affaires en Saskatchewan.

(5) Au plus tard le premier avril de chaque année, tout distributeur général pour la province doit adresser au directeur une déclaration dans laquelle sont indiqués le nom et l'adresse de tout vendeur qui obtient ou obtiendra des instruments du distributeur général pour la province ou par son entremise.

(6) Si, après l'envoi d'une déclaration en conformité du paragraphe (5), on veut changer un vendeur d'endroit ou désigner un

vendeur de plus pour représenter le distributeur général pour la province, le distributeur général pour la province doit, au moins cinq jours avant le déplacement ou la nomination du nouveau vendeur, donner avis au directeur du déplacement ou de la nomination proposés; toutefois, si le contrat intervenu entre le distributeur général pour la province et un vendeur est terminé, avis doit en être donné au directeur dans un délai d'au plus dix jours après la cessation du contrat.

(7) Un distributeur général pour la province qui omet de se conformer aux dispositions des paragraphes (4), (5) ou (6) est coupable d'une infraction et passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende ne dépassant pas $5 par jour pendant lesquels a duré l'omission. Nouveau.

Approvisionnement en pièces de rechange par les distributeurs généraux pour la province.

8. Un distributeur général pour la province qui omet de garder en nombre suffisant les pièces de rechange nécessaires pour les instruments qu'il vend ou distribue lui-même ou qui sont vendus ou distribués en son nom et qui sont utilisés en Saskatchewan, est coupable d'une infraction et passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende ne dépassant pas $500 pour chaque infraction. Nouveau.

9.—(1) Aucun vendeur ne doit vendre au détail un instrument ou des pièces d'un instrument en Saskatchewan, à moins qu'il ne détienne un permis délivré en son nom par le directeur et que ce permis ne soit en vigueur au moment de la vente.

(2) Si le vendeur répond aux exigences de la loi et du Règlement, le permis doit être délivré une fois remplie la formule de demande et acquittée la taxe prévue dans le Règlement; le permis doit être signé par le directeur et, si le Règlement l'exige, il doit être affiché de la façon prescrite à cet égard dans l'établissement du vendeur.

(3) Tout vendeur qui enfreint l'une quelconque des dispositions de cet article commet une infraction et est passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au moins $10 et d'au plus $500. R.S.S. 1953, c. 211, art. 5, modifié.

Interdiction concernant la vente par le vendeur.

10.—(1) Nul vendeur ne doit vendre ni mettre en vente en Saskatchewan, un instrument ou une pièce d'un instrument à moins que l'instrument ou la pièce ne puisse être obtenu d'un distributeur général pour la province ou par son entremise, qui représente, ainsi qu'il est prescrit au paragraphe (1) de l'article 7, un fabricant, une société ou une personne qui vend ou met en vente des instruments en Saskatchewan.

(2) Le paragraphe (1) ne s'applique pas aux instrument usagés ni aux pièces d'instruments usagées.

(3) Un vendeur qui enfreint le paragraphe (1) commet une infraction et est passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au moins $50 et d'au plus $500. Nouveau.

Listes des gros instruments à déposer.

11.—(1) Tous les distributeurs généraux pour la province qui vendent ou mettent en vente de gros instruments en Saskatchewan doivent déposer auprès du directeur, au plus tard le premier avril de chaque année, une liste des gros instruments qu'ils mettent en vente ou qu'ils pourront mettre en vente au cours des douze mois

suivants, y compris une illustration et une description de chaque instrument, indiquant, s'il s'agit de moteurs, leur puissance en chevaux-vapeur, au frein et à la barre, et, dans le cas d'instruments entraînés par un moteur, la puissance en chevaux-vapeur nécessaire pour actionner ou entraîner ces instruments.

(2) La liste doit aussi faire mention du prix maximum de détail auquel on veut vendre les instruments, au comptant ou à crédit, et indiquer aussi la durée et les conditions ordinaires de crédit, de même que le taux d'intérêt exigé. S.R.S. 1953, c.211, art. 6, modifié.

Listes des petits instruments à déposer.

12. Tous les distributeurs généraux pour la province qui vendent ou mettent en vente de petits instruments en Saskatchewan doivent déposer auprès du directeur, au plus tard le premier avril de chaque année, une liste de tous les instruments qu'ils mettent en vente ou qu'ils pourront mettre en vente au cours des douze mois suivants, y compris une illustration et une description de chaque instrument, indiquant le prix maximum de détail auquel on veut vendre les instruments, au comptant ou à crédit, et aussi, dans le dernier cas, la durée et les conditions ordinaires de crédit, de même que le taux d'intérêt exigé. R.S.S. 1953, c. 211, art 7, modifié.

Listes des pièces de rechange à déposer.

13.—(1) Tous les distributeurs généraux pour la province doivent aussi adresser au directeur, au plus tard le premier avril de chaque année, une liste de toutes les pièces de rechange nécessaires pour les instruments qu'ils vendent, indiquant le prix maximum au détail de ces pièces et les endroits de la Saskatchewan où on peut les acheter.

(2) Il n'est pas nécessaire d'inclure dans cette liste les boulons et écrous normaux ou les courroies ou autres pièces de fer ou de bois que les forgerons ou les charpentiers ont l'habitude de fabriquer. S.R.S. 1953, c. 211, art. 8, modifié.

Listes supplémentaires.

14. Au cas où il se produirait de temps à autre des changements dans les listes mentionnées aux articles 11, 12 et 13, le distributeur général pour la province qui se trouve en cause doit, dans un délai de trente jours à compter de ce changement, adresser au directeur une ou plusieurs listes supplémentaires mises à jours. S.R.S. 1953, c. 211, art. 9, modifié.

Amende pour défaut de se conformer aux articles 11 à 14.

15. Un distributeur général pour la province qui omet de se conformer aux dispositions des articles 11, 12, 13 et 14 commet une infraction et est passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus $5 pour chaque jour pendant lesquels a duré l'omission. S.R.S. 1953, c. 211, art. 9, modifié.

Prix de vente des instruments et des pièces de rechange.

16.—(1) Personne ne doit vendre ni mettre en vente un instrument ou une pièce de rechange à un prix plus élevé que le prix maximum indiqué pour cet instrument ou cette pièce dans une liste déposée en conformité des articles 11, 12, 13 et 14; toutefois, tout frais de transport, de téléphone ou de télégraphe nécessaire pour commander ou obtenir une pièce de rechange quelconque ne doit pas être considéré comme faisant partie du prix de cette pièce.

(2) Quiconque viole le paragraphe (1) commet une infraction et est passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende de $25. S.R.S. 1953, c. 211, art. 12.

Stocks de pièces de rechange assuré par les vendeurs.

17. Un vendeur qui omet de garder un stock suffisant de pièces de rechange nécessaires pour les instruments qu'il vend ou sont vendus en son nom et qui sont utilisés en Saskatchewan commet une infraction et est passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus $100 pour chaque délit. S.R.S. 1953, c. 211, art. 13, modifié.

Inspections.

18.—(1) Les inspecteurs nommés en vertu de la présente loi doivent inspecter, en Saskatchewan, la fabrication des instruments vendus ou que les vendeurs doivent mettre en vente et les stocks de pièces de rechange que gardent les vendeurs et les distributeurs généraux pour la province et, à ces fins, ils ont le libre accès, pendant les heures d'affaires ordinaires, aux locaux des vendeurs et des distributeurs généraux pour la province et de leurs agents.

(2) Un vendeur ou un distributeur général pour la province ou un agent de l'un ou l'autre qui refuse à un inspecteur l'accès à ses locaux pendant les heures d'affaires ordinaires aux fins indiquées au paragraphe (1) et une personne qui empêche un inspecteur dans l'exercice de ses fonctions commet une infraction et est passible, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus $100 pour chaque infraction. S.R.S. 1953, c. 211. art. 15, modifié.

Contrats par écrit.

19.—(1) Lorsqu'un instrument est vendu, au comptant ou à crédit, le contrat de vente de l'instrument doit se faire par écrit selon la formule A, à l'annexe, dans le cas des instruments autres que les instruments usagés, et selon la formule B, à l'annexe, dans la cas des instruments usagés.

(2) La formule A ne doit pas être utilisée pour les instruments usagés ou refaits; mais si cette formule est utilisée, elle est une preuve concluante que l'instrument ainsi vendu est neuf ou est garanti comme étant neuf.

(3) Lorsqu'on ne s'est pas conformé aux dispositions du paragraphe (1), le contrat ne doit pas être tenu pour invalide seulement à cause de cela, mais toutes les modalités et conditions prévues dans la formule qu'on aurait dû utiliser doivent, dans la mesure où elles sont applicables, être considérées comme s'appliquant et étant intégrées au contrat de la même façon que s'il était intervenu par écrit selon la forme prescrite; toutefois, dans la vente d'un instrument neuf, si le contrat n'a pas été consigné par écrit et signé par les parties, l'acheteur bénéficie d'une période d'essai de trente jours au lieu de dix comme il est prévu dans la formule A à l'annexe et il doit, durant ces trente jours ou dans un délai de deux jours après l'expiration de ces trente jours, donner avis par écrit au vendeur ou, en son absence, au distributeur général pour la province que la machine ne fonctionne pas bien et dès lors s'appliquent toutes les modalités et conditions prévues dans la formule A, sauf la restriction concernant la période d'essai de dix jours.

(4) En ce cas:

a) Si aucun agent du vendeur à qui peuvent être expédiées les pièces défectueuses n'a été désigné, ces pièces peuvent être envoyées à l'agence du vendeur, à l'endroit où l'instrument a été acheté, ou, s'il n'y a pas d'agence, au vendeur ou à l'agent le plus rapproché du vendeur.

b) S'il n'a été fait mention d'aucun endroit où les pièces de rechange nécessaires peuvent être obtenues, le contrat doit être considéré comme indiquant que le vendeur a ces pièces de rechange en stock et qu'il est possible de les obtenir à l'établissement du vendeur ou de l'agent du vendeur qui est le plus près de l'acheteur.

c) Si la personne à qui il doit être donné avis que la machine ou machinerie ne fonctionne pas bien n'a pas été désignée, l'acheteur peut en aviser le vendeur.

(5) Rien dans le présent article ne doit être interprété comme dispensant de l'obligation de passer un contrat par écrit lorsque, en vertu de la *loi sur la vente des denrées* ou du *Statute of Frauds*, cet instrument serait nécessaire pour constituer un contrat obligatoire pour tous. S.R.S. 1953, c. 211, art. 18, modifié.

20. Tout vendeur doit conserver la copie de tout contrat de vente d'un instrument auquel il est partie pendant au moins deux ans et il doit, sur demande d'un inspecteur nommé en vertu de la présente loi, présenter cette copie et permettre à cet inspecteur d'en tirer des copies. S.R.S. 1953, c. 211, art. 19.

Application des articles 22 et 23.

21. Les articles 22 et 23 ne s'appliquent qu'à la vente des gros instruments. S.R.S. 1953, c. 211, art. 20.

Explication des contrats avant la signature.

22.—(1) Si l'acheteur ne peut lire l'anglais, il faut donner lecture en entier du contrat et l'expliquer à l'acheteur dans des termes qu'il comprend avant qu'il y appose sa signature, et, dans ce cas, il incombe au vendeur de prouver que le contrat a ainsi été lu en entier et expliqué à l'acheteur.

(2) Un affidavit selon lequel le témoin déposant a, au cours des huit jours qui précèdent la déposition de l'affidavit, lu en entier et expliqué le contrat à l'acheteur, avant qu'il y appose sa signature, dans des termes que l'acheteur a compris, doit être accepté par tous les tribunaux comme une preuve *prima facie* de tous les faits déclarés sous serment, preuve étant faite que la signature du fonctionnaire devant lequel cet affidavit est censé avoir été enregistré est authentique et que le fonctionnaire était autorisé à recevoir cet affidavit. S.R.S. 1953, c. 211, art. 21.

Contrat n'engageant pas sans la signature du vendeur.

23. La signature de ce contrat par l'acheteur ne l'oblige pas à acheter l'instrument qui y est décrit tant que ce contrat n'est pas signé par le vendeur ou un agent du vendeur autorisé à engager la responsabilité du vendeur et qu'une copie n'en soit remise à l'acheteur ou mise à la poste et adressée à l'acheteur dans une lettre affranchie et recommandée. S.R.S. 1953, c. 211, art. 22.

Le paiement à l'agent du vendeur est réputé être le paiement.

24. Un acheteur de machinerie agricole peut faire tout paiement, qu'il soit dû en vertu du contrat ou en vertu de toute note donnée à cet égard, à tout agent de ventes ou de perception du vendeur en Saskatchewan, et le reçu d'un tel paiement obtenu de cet agent doit être considéré comme étant un reçu obtenu du vendeur:

Toutefois, le vendeur peut de temps à autre aviser l'acheteur par écrit du nom et de l'adresse d'une ou de plusieurs personnes auxquelles il peut effectuer ces paiements, et tous les paiements subséquents pourront être faits à cette personne ou à ces personnes. S.R.S. 1953, c. 211, art. 23.

Billet portant privilège pour le montant impayé de l'achat.

25. Le vendeur d'un instrument agricole a un droit de rétention pour le montant impayé du prix d'achat de cet instrument seulement si un tel droit de rétention est précisé dans un billet portant privilège reçu pour le prix d'achat ou le solde du prix d'achat de cet instrument. S.R.S. 1953, c. 211, art. 23.

26.—(1) Si le vendeur reçoit un billet portant privilège et se conforme aux dispositions de l'article 5 de la *loi de 1957 sur les ventes conditionnelles*, le vendeur garde la propriété et le titre de propriété de l'instrument jusqu'au paiement complet du prix d'achat. L'acheteur dispose de l'instrument et a le droit de l'utiliser; mais pendant qu'il dispose de l'instrument et l'utilise, l'acheteur est responsable des dommages et de la destruction provenant de quelque cause que ce soit, et si l'instrument est endommagé ou détruit, l'acheteur reste tenu d'en acquitter le prix d'achat en entier.

(2) Si un versement partiel du prix d'achat de l'instrument est omis, le vendeur peut prendre possession de l'instrument conformément aux dispositions de la *loi sur la restriction des droits civils*.

(3) Si l'acheteur se cache ou permet que l'instrument devienne la propriété d'un tiers sans le consentement du vendeur, le vendeur peut prendre possession de l'instrument.

(4) Lorsqu'il reprend possession de l'instrument, le vendeur a le droit d'en disposer ensuite comme bon lui semble, sans être tenu de rendre compte à l'acheteur d'aucune façon, sauf pour ce qui est prévu aux articles 27 et 28. S.R.S. 1953, c. 211, art. 25, modifié.

Reprise de possession et vente de petits instruments.

27.—(1) Si le vendeur reprend possession lui-même d'un petit instrument, la somme dont le vendeur doit rendre compte à l'acheteur est le montant obtenu à la revente de l'instrument, revente faite aux enchères ou de gré à gré, moins un montant raisonnable pour la reprise de possession, pour faire les réparations nécessaires et, pour payer les frais de transport et de revente.

(2) Après que le vendeur a crédité le produit de la revente, s'il reste un solde à percevoir au crédit de l'une ou de l'autre partie, la personne qui a droit à ce solde peut immédiatement intenter des poursuites en vue de recouvrer ce solde devant toute cour de juridiction compétente. S.R.S. 1953, c. 211, art. 26, modifié.

Procédure pour la reprise de possession des gros instruments.

28.—(1) Quand un vendeur reprend possession d'un gros instrument, si le vendeur et l'acheteur ne peuvent tomber d'accord sur la valeur de cet instrument, l'instrument est évalué sans délai par deux arbitres, chacune des parties en désignant un, et par un troisième arbitre désigné par les deux autres, et la valeur de l'instrument établie après entente ou par les arbitres est créditée à l'acheteur et est censée être payée par l'acheteur ou vendeur, et en déterminant la responsabilité des parties l'une envers l'autre, après la rentrée en possession ci-dessus mentionnée, il doit être tenu compte de toute somme qui demeure due par l'un à l'autre, une fois que ledit montant est crédité à l'acheteur.

(2) La valeur de l'instrument établie par les arbitres doit être la valeur de cet instrument à l'endroit de la reprise de possession.

(3) En établissant la valeur de l'instrument, les arbitres doivent accorder au vendeur toute somme qu'ils jugent raisonnable

pour faire les frais qu'entraîne nécessairement une revente; toutefois, ce montant ne doit en aucun cas dépasser 10 p. 100 de la valeur réelle de l'instrument.

(4) Lors de l'évaluation, comme il est prévu ici, si un montant demeure échu au crédit de l'acheteur ou du vendeur, la personne qui a droit à ce montant peut immédiatement intenter des poursuites à cet égard en vue de recouvrer ce montant devant toute cour de juridiction compétente.

(5) Les dispositions de la loi sur l'arbitrage s'appliquent aux procédures d'arbitrage prévues au présent article.

(6) Si l'acheteur a quitté la province ou ne peut aisément être trouvé aux fins de la signification et qu'on veuille procéder à l'arbitrage, le vendeur peut demander *ex parte* à un juge de la Cour du Banc de la Reine d'ordonner la façon dont les avis et autres documents relatifs aux procédures d'arbitrage seront signifiés à l'acheteur.

(7) Cette demande doit s'accompagner de l'affidavit du vendeur ou de son agent où sont exposées les circonstances qui ont donné lieu à l'arbitrage et où il est dit qu'on ignore où se trouve l'acheteur et quels efforts ont été faits pour le savoir.

(8) S'il est démontré au juge que le lieu où se trouve l'acheteur est inconnu, tous les moyens raisonnables pour le connaître ayant été épuisés, le juge peut ordonner que tous les avis et autres documents, qui doivent être signifiés en vue des procédures d'arbitrage, peuvent être signifiés au moyen d'annonces ou autrement, sous réserve des modalités et conditions nécessaires pour empêcher qu'une injustice soit faite à l'acheteur. S.R.S. 1953, c. 211, art. 27, modifié.

Responsabilité du premier vendeur.

29.—(1) Lorque l'acheteur d'un instrument, qui n'est pas un instrument usagé ou refait, achète cet instrument d'un vendeur qui n'en est pas le fabricant, la personne ou la société qui a vendu l'instrument au vendeur et le distributeur général pour la province représentant cette personne ou cette société s'engage envers l'acheteur à respecter, maintenir et remplir les garanties numéros 1, 2, 3 et 4 de la formule A; et, dans le cas de toute violation de cette garantie l'acheteur peut exercer des poursuites contre toute personne ou société ou distributeur général pour la province, de même que contre le vendeur ou contre n'importe lequel ou lesquels d'entre eux.

(2) La personne ou la société qui a vendu l'instrument au vendeur et le distributeur général pour la province représentant cette personne ou cette société ont droit, sous réserve de tout contrat intervenu entre le vendeur et cette personne ou société et de tout paiement fait par le vendeur relativement à cet instrument, d'être entièrement dédommagés par le vendeur à l'égard de toute obligation découlant du présent article; et dans toute poursuite de cette sorte intentée par un acheteur contre la personne ou la société qui a vendu l'instrument au vendeur ou contre le distributeur général pour la province, la partie contre laquelle est intenté cette poursuite peut de droit ajouter, en tant que tierces parties, le vendeur et toute partie à laquelle peut avoir été transmise ou délivrée toute note donnée en rapport avec la vente de l'instrument, ou les sommes à payer en la matière, afin que les droits de toutes les parties puissent être établis. S.R.S. 1953, c. 211, art. 28.

Droit de refus de l'acheteur.

30. Si un acheteur achète plusieurs gros instruments en même temps du même vendeur, au moyen d'une seule ou de plusieurs commandes, et s'il y a raisonnablement lieu de croire que les nombreux instruments sont destinés à faire partie du même équipement, alors, et dans tous les cas semblables, l'acheteur peut refuser tous les instruments, lorsque se présente un cas où, en vertu de la présente loi et des formules de l'annexe ci-jointe, il aurait droit de refuser l'un quelconque desdits instruments. S.R.S. 1953, c. 211, art. 29.

Recettes provenant des gros instruments.

31.—(1) Rien n'est fait au sujet d'aucune cession des recettes provenant d'un gros instrument tant que le vendeur ou son cessionnaire n'a pas transmis à l'acheteur et à la personne pour laquelle est fait le travail un avis par écrit signifiant qu'il réclame ces recettes. A la livraison de ces avis et sous réserve des dispositions de la *loi sur les employés au battage,* 25 p. 100 des recettes provenant de l'instrument dans l'exécution du travail ou du contrat pour lequel a été donné l'avis appartiennent absolument au vendeur de préférence à tous autres frais ou réclamations découlant d'une cession, saisie-arrêt ou de quelqu'autre mesure que ce soit. Le vendeur n'a droit à aucune autre partie de ces recettes. Le vendeur peut donner un avis à l'acheteur pour toute une saison ou une partie de saison, qui a le même effet que si l'avis était donné pour chaque travail ou chaque contrat exécuté pendant cette saison ou partie de saison.

(2) Si la machine est une batteuse, le vendeur, dans la mesure de son intérêt dans les recettes, conserve sur tout grain battu le même privilège qui existerait sur la batteuse en vertu de la *loi sur le privilège relatif aux batteuses* et peut vendre ce grain afin de réaliser le montant dû en l'espèce.

(3) Si les recettes proviennent conjointement de l'utilisation de deux ou plusieurs instruments vendus par différents vendeurs qui ont donné les avis ici prévus, le montant de 25 p. 100 doit être divisé entre ces vendeurs au *pro rata* du prix de l'instrument vendu par chacun d'eux. S.R.S. 1953, c. 211, art. 30.

Montant net crédité à l'acheteur.

32. Le montant net reçu par le vendeur ou le montant qu'il aurait dû recevoir, n'eût été sa négligence, moins, dans chaque cas, des frais de perception raisonnables de ce montant, doit être immédiatement crédité à l'acheteur. S.R.S. 1953, c. 211, art. 31.

Les contrats doivent être conformes à la loi.

33.—(1) Aucun contrat intervenu, ni aucune commande ou garantie reçue en rapport avec la vente d'instruments agricoles ne doit énoncer de quelque façon que le vendeur n'est pas responsable des déclarations de son agent ou de tout autre parole qui de quelque manière que ce soit restreint ou modifie la responsabilité juridique du vendeur, ainsi qu'il est prévu dans la présente loi ou dans les formules de l'annexe ci-jointe; et l'insertion de tout énoncé de cette sorte ou l'utilisation de tout propos semblable est non avenue.

(2) Toute violation des dispositions du présent article rend le contrat, la commande ou la garantie nuls au gré de l'acheteur. S.R.S. 1953, c. 211, art. 32.

Effet des fautes de copistes dans le contrat.

34. Aucune faute de copiste ou erreur dans une partie peu importante ou non essentielle de tout contrat rédigé aux termes de la présente loi ne vicie ce contrat, à moins que, de l'avis du tribunal ou du juge devant lequel un point s'y rapportant est jugé, cette

erreur n'ait vraiment induit en erreur une personne dont les intérêts sont en cause dans le contrat. S.R.S. 1953, c. 211, art. 33.

Le contrat est indivisible.

35.—(1) Tout contrat fait selon la formule A ou B dûment remplie doit être accepté et tenu pour complet entre les parties.

(2) Nonobstant les dispositions du paragraphe (1), s'il y a violation de l'une quelconque des conditions de l'accord relatif à la vente d'un instrument, que cet accord soit fait ou non selon la formule A ou B, l'acheteur de cet instrument a droit aux dommages-intérêts auxquels a droit un acheteur de marchandises en vertu de la *loi sur la vente des denrées.* S.R.S. 1953, c. 211, art. 34.

Validité des formules.

36.—(1) Les mots entre parenthèses dans les formules A et C, dans l'annexe à la *loi sur les instruments agricoles,* qui est le chapitre 199 des *Statuts revisés de la Saskatchewan, 1940,* et dans toute *loi sur les instruments agricoles* jusqu'alors en vigueur, et dans les formules A et B, dans les annexes à la *loi sur les instruments agricoles 1949* et à la *loi sur les instruments agricoles,* qui est le chapitre 211 des *Statuts revisés de la Saskatchewan 1953,* et dans ces formules modifiées et dans les formules A et B, dans l'annexe à la présente loi, étaient, ont toujours été et sont simplement des explications et il n'est pas nécessaire maintenant, ni n'a-t-il jamais été nécessaire de les imprimer ou écrire dans tout contrat intervenu en conformité desdites lois et de leurs modifications, et si, dans ces formules, un alinéa ou des alinéas soumis à une parenthèse ne conviennent ou ne convenaient pas dans tout contrat, selon les explications contenues dans cette parenthèse, il n'est pas nécessaire maintenant, ni n'a-t-il jamais été nécessaire d'imprimer ou d'écrire cet alinéa ou ces alinéas dans tout tel contrat.

(2) De légères modifications des formules prescrites dans la présente loi, qui ne touchent pas le fond des formules ou ne visent pas à induire en erreur, ne vicient ni ne rendent nulles ces formules. S.R.S. 1953, c. 211, art. 35, modifié.

Dépenses.

37. Les sommes requises pour l'application de la présente loi peuvent être acquittées au moyen de fonds votés à cette fin par l'assemblée législative. Nouveau.

Rapport annuel.

38. L'Office de la machinerie agricole doit préparer et présenter au ministre de l'Agriculture un rapport annuel concernant le travail de l'Administration de la machinerie agricole et ce rapport doit être déposé à l'assemblée législative dans un délai de quinze jours après l'ouverture de la session qui suit la fin de l'année sur laquelle porte le rapport. Nouveau.

Aucune responsabilité pour ce qui est fait sous l'autorité de l'Office.

39. Aucun membre de l'Office de la machinerie agricole ou du personnel de l'Administration de la machinerie agricole n'est sujet à une action au civil ou à des poursuites judiciaires, à l'arrestation, à l'emprisonnement ou à des dommages-intérêts à cause de toute déclaration faite, de rapport publié ou d'un acte posé sous l'autorité de l'Office agissant dans les limites de ses pouvoirs. Nouveau.

Règlement.

40.—(1) Afin d'appliquer les dispositions de la présente loi selon leur but véritable, le lieutenant-gouverneur en conseil peut,

s'il est jugé nécesaire ou opportun, établir tout règlement non incompatible avec l'esprit de la présente loi.

(2) Sans restreindre la généralité du paragraphe (1), le lieutenant-gouverneur en conseil peut établir des règlements:

a) Prescrivant la forme et le contenu des demandes de permis à délivrer aux vendeurs en vertu de la présente loi et du renouvellement de ces permis, la forme des permis, les conditions applicables aux permis, leur durée et les taxes à payer pour l'obtention et le renouvellement d'un permis;

b) Prescrivant les normes auxquelles doivent satisfaire les vendeurs titulaires d'un permis en ce qui a trait aux installations pour les réparations et le service;

c) Définissant les essais et examens à faire subir aux instruments et les méthodes et procédés à suivre dans ces essais et examens;

d) Concernant la publication et l'envoi aux fabricants, aux distributeurs généraux pour la province et à leurs agents et au public des renseignements relatifs aux résultats de tout essai ou examen d'un instrument. S.R.S. 1953, c. 211, art. 36, modifié.

41. La *loi sur les instruments agricoles* est abrogée. Abrogation du c. 211 des Stat. rev.

42.—(1) Sous réserve du paragraphe (2), la présente loi entrera en vigueur à une date que le lieutenant-gouverneur fixera par proclamation. Entré en vigueur.

(2) En ce qui concerne toutes les ventes d'instruments auxquels la présente loi s'applique et qui ont été faites avant le premier jour de juillet 1958, les renvois à la formule A ou à la formule B, ou aux deux, dans les articles 19, 29 et 35, sont censés être des renvois à la formule A ou à la formule B, respectivement, dans l'annexe à la *loi sur les instruments agricoles,* chapitre 211 des *Statuts revisés de la Saskatchewan, 1953,* et le contrat de vente doit être fait selon cette formule A ou cette formule B, selon le cas, et à cette fin et dans cette mesure, nonobstant l'abrogation de cette loi, les formules A et B dans l'annexe ci-jointe sont censées être considérées comme restant en vigueur et ayant le même effet que si elles n'étaient pas abrogées.

ANNEXE

FORMULE A
(Article 19)

CONTRAT DE VENTE D'INSTRUMENTS AGRICOLES

En date du 19

....., ci-après dénommé le distributeur général
(nom du distributeur général pour la province)

pour la province, et ....., ci-après dénommé le
(nom du vendeur)

vendeur, sont par les présentes priés par le soussigné, ci-après dénommé l'acheteur, d'expédier ou d'avoir en disponibilité pour livraison le ou vers le jour de 19 , ou aussitôt que possible après cette date pour le vendeur, mais au plus tard le jour de 19 , à

, dans la province de la Saskatchewan, la machine suivante, y compris les dispositifs et accessoires usuels qu'il est par les présentes convenu d'acheter, pour laquelle l'acheteur convient de payer tous les frais de transport et autres à cet égard, de à .

Lorsque ladite machine arrivera à l'endroit mentionné ci-dessus (*ou* lorsque ladite machine sera livrable), l'acheteur convient d'en prendre livraison conformément aux conditions et garanties ci-incluses (paiement des frais de transport et frais y désignés), et de payer au vendeur pour cette machine dollars, payables comme il suit:

$ comptant et, en règlement, des billets portant privilège à un intérêt de p. 100 par année, avant l'échéance, et de p. 100 par année, après échéance, à compter de la date de livraison:

Billet de $	échéant le	19 .
Billet de $	échéant le	19 .
Billet de $	échéant le	19 .
Billet de $	échéant le	19 .

Payables à , en Saskatchewan, et (*s'il y a lieu*) de livrer la machine usagée suivante, savoir:

(*Clause relative au rabais. Énoncer ici les dispositions relatives aux rabais, s'il en est.*)

Ladite machine est destinée à exécuter le travail suivant, savoir (*inscrire les buts*):

Les pièces de rechange, sauf les prescriptions du présent contrat, et les accessoires qui ne sont pas vendus comme dispositifs et accessoires usuels ne sont pas compris dans les garanties ci-incluses.

La vente de ladite machine s'accompagne des garanties formelles suivantes du vendeur et du distributeur général pour la province:

1. Le vendeur et le distributeur général pour la province garantissent que ladite machine est bien construite et faite de bons matériels.

2. Le vendeur et le distributeur général pour la province garantissent que ladite machine permettra de bien exécuter le travail pour lequel elle a été conçue, si l'on s'en sert et l'utilise de la façon appropriée:

Toutefois, cependant, si, durant une période d'essai de dix jours, l'acheteur ne peut réussir à bien accomplir avec ladite machine le travail pour lequel elle a été conçue, il doit, durant ces dix jours ou dans un délai de deux jours après l'expiration de ces dix jours, aviser par écrit le vendeur à , en Saskatchewan, ou, en son absence, le distributeur général pour la province que la machine ne permet pas de bien exécuter le travail. Si l'acheteur donne un tel avis, le vendeur et le distributeur général pour la province ont huit jours à compter de la réception de cet avis pour rendre la machine propre à exécuter le travail pour lequel elle est conçue. Si, dans ce délai de huit jours, ils ne rendent pas la machine propre à exécuter ce travail, en remplaçant des pièces ou autrement, l'acheteur peut, soit refuser ladite machine et, dans ce cas, le présent contrat prenant fin, il a droit au remboursement de toutes les sommes qu'il a versées ou des billets qu'il a donnés en la matière, ainsi qu'aux frais de transport qu'il a payés, soit garder ladite machine et tenir le vendeur et le distributeur responsables de la différence entre la valeur de la machine telle qu'elle est et la valeur qu'elle aurait si elle répondait aux conditions de la présente garantie.

Que l'acheteur décide de refuser ou de garder la machine, ainsi qu'il est dit ci-dessus, il doit, dans le délai de ces huit jours ou dans un délai de cinq jours après l'expiration de ces huit jours, en aviser par écrit le vendeur, à , en Saskatchewan, ou le distributeur général pour la province.

Si, dans le délai de ces huit jours, le vendeur et le distributeur général pour la province ou l'un ou l'autre d'entre eux font en sorte que la machine réponde aux conditions de la garantie et si l'acheteur n'a pas réussi à bien faire fonctionner la machine parce qu'il ne l'a pas maniée comme il faut ou qu'il n'en connaissait pas assez le fonctionnement, l'acheteur convient en ce cas par les présentes de payer comptant sans délai les dépenses qu'il a lui-même occasionnées pour que la machine fonctionne bien et, si ce paiement n'est pas ainsi fait, le montant dû portera intérêt aux taux indiqué dans le présent contrat. L'acheteur perd son droit de refuser la machine s'il omet de donner l'un ou l'autre de ces avis dans les délais prévus, à moins que le vendeur ou le distributeur général pour la province, avant ou après l'expiration du délai prévu pour l'envoi de l'un ou de l'autre avis, ne prenne quelque mesure ou n'agisse de telle sorte que l'acheteur soit porté à croire qu'il n'est pas ou n'était pas nécessaire que ces avis soient ou aient été donnés.

3. Le vendeur et le distributeur général pour la province garantissent que ladite machine sera durable si elle est utilisée et entretenue comme il convient. Les pièces qui révéleront des défauts d'exécution ou de matériel seront remplacées sans frais pendant un an, lorsque les pièces défectueuses seront retournées au vendeur à (Saskatchewan) ou au distributeur général pour la province.

Si l'acheteur est obligé de payer l'une quelconque de ces pièces défectueuses pendant ladite période, il sera crédité du montant qu'il a versé à cet égard dans tout billet ou tous billets dus au vendeur.

4. Le vendeur et le distributeur général pour la province garantissent que, pendant dix ans à compter de la date de la présente commande, toutes les pièces de rechange nécessaires pour ladite machine, sauf les boulons et les écrous normaux ou les courroies ou autres pièces

de fer ou de bois que les forgerons ou les charpentiers ont l'habitude de fabriquer, seront gardées à (Saskatchewan) et qu'à cet endroit l'acheteur pourra les obtenir dans un délai raisonnable.

L'acheteur convient par les présentes de prendre livraison de la machine pour laquelle est donnée cette commande, à , et de régler ladite commande en conformité des conditions susdites.

L'acheteur cède par les présentes au vendeur 25 p. 100 de toute somme que l'acheteur, ses employés ou ses ayants droit peuvent gagner au moyen de ladite machine et tous privilèges du batteur et les droits aux privilèges qui peuvent en dériver, y compris le plein pouvoir d'exercer lesdits privilèges au nom de l'acheteur ou de toute telle autre personne.

En outre, l'acheteur convient d'assurer la machine contre l'incendie, au profit du vendeur, dans la mesure où peut l'exiger l'intérêt du vendeur, et, s'il omet de le faire, le vendeur peut assurer ladite machine et ajouter au prix d'achat le montant versé à cet égard, montant que l'acheteur doit immédiatement au vendeur et qui porte intérêt au taux indiqué pour la dette primitive.

Si ladite machine est saisie pour paiement d'impôts, le vendeur peut acquitter ces impôts, y compris tout frais relatif à cette saisie, et toutes ces sommes deviennent immédiatement remboursables par l'acheteur au vendeur, à l'intérêt en vigueur dans le contrat et à compter de la date où le vendeur a payé lesdites sommes, et toute somme ainsi payée par le vendeur est ajoutée au prix d'achat de ladite machine et en fait partie.

Le présent contrat est censé être passé en Saskatchewan et, dans toute poursuite qui peut être intentée en vertu des présentes ou en raison des présentes, il doit être interprété et mis en vigueur en conformité des lois de la Saskatchewan.

(Si la machine vendue est un moteur ou si un moteur fait partie de la machine vendue, la garantie supplémentaire qui suit doit être donnée:)

Le vendeur garantit que ladite machine (*ou* le moteur faisant partie de ladite machine) a une puissance de chevaux-vapeur à la courroie et (*s'il y a lieu*) de chevaux-vapeur à la barre, si elle est utilisée comme il faut dans des conditions convenables.

En foi de quoi l'acheteur a apposé sa signature le jour et l'année indiqués au début du présent contrat.

....
Témoin. *Acheteur.*

.....
Adresse.

Accepté à le e jour de 19 .

....
Témoin. *Vendeur.*

.....
Adresse.

(Le contrat doit inclure sous forme détachable les deux avis qu'il est requis de donner en vertu de la garantie 2, ainsi qu'il suit:)

A .....
(nom du vendeur ou du distributeur général pour la province)

.....
(adresse)

Prenez avis que je .....
(nom de l'acheteur)

Biffer *a)* ou *b)*, selon le cas.

a) refuse la machine
ou
b) garde la machine et réclame mes droits en vertu du contrat.

.....
Acheteur.

Nota.—Le présent avis doit être envoyé dans un délai de cinq jours à compter de l'expiration des huit jours pendant lesquels la machine devait être mise en état de fonctionner. (Par lettre recommandée, si possible.)

A .....
(nom du vendeur ou du distributeur général pour la province)

.....
(adresse)

Prenez avis que la machine que je vous ai achetée ne fonctionne pas bien.

.....
Acheteur.

Nota.—Le présent avis doit être envoyé dans un délai de deux jours à compter de l'expiration des dix jours d'essai. (Par lettre recommandée, si possible.)

FORMULE B
(Article 19)

CONTRAT DE VENTE DES INSTRUMENTS USAGÉS

En date du 19 .

....., ci-après dénommé le vendeur, est par les présentes prié par le soussigné, ci-après dénommé l'acheteur, d'expédier ou d'avoir en disponibilité pour livraison le ou vers le e jour de 19 , ou aussitôt que possible après cette date pour le vendeur, mais au plus tard le e jour de 19 , à , dans la province de la Saskatechewan, la machine suivante qu'il est par les présentes convenu d'acheter, et pour laquelle l'acheteur convient de payer tous les frais de transport et autres à cet égard, de à .

Lorsque ladite machine arrivera à l'endroit mentionné ci-dessus (*ou* lorsque ladite machine sera livrable), l'acheteur convient d'en prendre livraison conformément aux conditions et garanties ci-incluses (paiement des frais de transport et frais y désignés) et de payer au vendeur pour cette machine dollars payables comme il suit:

$ comptant et, en règlement, des billets portant privilège à un intérêt de p. 100 par année, avant l'échéance, et de p. 100 par année, après l'échéance, à compter de la date de livraison.

Billet de $	échéant le	19 .
Billet de $	échéant le	19 .
Billet de $	échéant le	19 .
Billet de $	échéant le	19 .

Payable à

(*Clause relative au rabais. Énoncer ici les dispositions relatives au rabais, s'il en est.*)

Au sujet de cette machine, le vendeur fournit les garanties suivantes:

(*Inscrire ici les garanties, s'il en est, concernant ladite machine.*)

L'acheteur convient par les présentes de prendre livraison de la machine pour laquelle est donnée cette commande, à , et de régler ladite commande en conformité des conditions susdites.

L'acheteur cède par les présentes au vendeur 25 p. 100 de toute somme que l'acheteur, ses employés ou ayants droit peuvent gagner au moyen de ladite machine et tous privilèges du batteur et les droits aux privilèges qui peuvent en dériver, y compris le plein pouvoir d'exercer lesdits privilèges au nom de l'acheteur ou de toute telle autre personne.

Si ladite machine est saisie pour paiement d'impôts, le vendeur peut acquitter ces impôts, y compris tout frais relatif à cette saisie, et toutes ces sommes deviennent immédiatement remboursables par l'acheteur au vendeur, à l'intérêt en vigueur dans le contrat et à compter de la date où le vendeur a payé lesdites sommes, et toute somme ainsi payée par le vendeur est ajoutée au prix d'achat de ladite machine et en fait partie.

En foi de quoi l'acheteur a apposé ici sa signature le jour et l'année d'abord mentionnés ci-dessus.

....
Témoin. *Acheteur.*

.....
Adresse.

Accepté à le e jour de 19 .

....
Témoin. *Vendeur.*

.....
Adresse.